

RETE E DATI AL SICURO CON LA PARTNERSHIP DI TREND MICRO E F5

La complementarità delle offerte delle due aziende consente l'analisi e il controllo del traffico crittografato e una risposta ad oltre l'80% delle esigenze di security . *a pag. 05*



LA PARTNERSHIP FIRST DI HPE PER SPINGERE IL CANALE

Tante parole chiave al Partner Summit 2018 di HPE per convincere i partner di quanto sia importante affrontare il cambiamento legato alle nuove tecnologie e ai nuovi modelli di business e, soprattutto, per convincerli che HPE è il partner giusto per aiutarli in questo percorso o, meglio, in uno o più dei percorsi disponibili. Il punto su cui hanno più insistito sia Paolo Delgrosso, Channel

& Alliance Sales Director, sia Stefano Venturi, Corporate vice president e AD di Hewlett Packard Enterprise Italia, è "Partnership first". Slogan che ribadisce innanzitutto lo sforzo di HPE per passare a una vendita 100% indiretta o quasi. Per questo si sta lavorando sul programma Pointnext al fine di spostare il più rapidamente possibile i servizi ai partner.

a pag. 03



RISULTATI POSITIVI PER IL PARTNER PROGRAM MSP DI KASPERSKY LAB

Il vendor soddisfatto del primo anno di risultati e di aver raggiunto i 1000 partner. La protezione degli endpoint risulta l'area di business più rilevante. *a pag. 08*

SOMMARIO

Tech Data sigla con Startech.com per il mercato italiano *pag.07*

Yoroi e Gruppo

Filipetti insieme per la cybersecurity *pag.07*

Purple Ocean ottimizza le WAN per il business e il retail *pag.09*

Nuova carica per l'area Sud EMEA di Extreme Networks *pag.10*

Oracle acquisisce DataScience.com *pag.10*

Tesisquare aggiorna la piattaforma per la supply chain *pag.10*

Partners Flip anno VII - numero 224 - quindicinale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Edmondo Espa.

Redazione: via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano
Tel 0236580448 fax 0236580444 www.partnersflip.it

Proprietà: Reportec srl, via Gian Galeazzo 2, 20136 Milano

Iscrizione al tribunale di Milano n°514 del 13/10/ 2011

Tutti i diritti sono riservati; Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.



DOVE TROVI L'INNOVAZIONE PER LA TUA AZIENDA

Smau è l'appuntamento di riferimento per l'ecosistema italiano dell'Innovazione. Alla tre giorni di Milano da diversi anni si affianca un Roadshow che porta l'innovazione nei territori per approdare a Berlino e da quest'anno anche a Londra, dove le startup e imprese del nostro Paese avranno la possibilità di misurarsi direttamente con investitori e imprese del mercato tedesco e britannico.

Un percorso che ogni anno vede la partecipazione di **50mila imprese**, che scelgono Smau per trovare nuove

“ispirazioni” e **orientarsi nel complesso e ricchissimo panorama dell'ecosistema dell'innovazione italiana**. Il modello di riferimento è quello dell'Open Innovation: innovare da soli non conviene più, mentre è dall'incontro fra **mondo corporate** e la **galassia delle startup** che spesso nascono le innovazioni destinate a disegnare il futuro. Ma la proposta di Smau non si esaurisce con il calendario del Roadshow: alle tappe sul territorio si affianca la **piattaforma online gratuita** di formazione permanente **Smau Academy**.

SMAU IN PILLOLE (dati 2017)

50.000

VISITATORI

1.000

ESPOSITORI

2.200

OPERATORI MEDIA

700

WORKSHOP ED EVENTI

500

CASI DI SUCCESSO

UN ROADSHOW PER ACCELERARE L'INNOVAZIONE ITALIANA

SMAU PADOVA 22-23 Marzo

SMAU LONDRA 2-3-4 Maggio *new*

SMAU BOLOGNA 7-8 Giugno

SMAU BERLINO 13-14-15 Giugno

SMAU MILANO 23-24-25 Ottobre

SMAU NAPOLI 13-14 Dicembre

La Partnership First di HPE per spingere il canale

Il Partner Summit 2018 evidenzia gli sforzi per far crescere i partner in competenze e fatturato, anche grazie ai servizi

di Gaetano Di Blasio

Tante parole chiave al Partner Summit 2018 di HPE per convincere i partner di quanto sia importante affrontare il cambiamento legato alle nuove tecnologie e ai nuovi modelli di business e, soprattutto, per convincerli che HPE è il partner giusto per aiutarli in questo percorso o, meglio, in uno o più dei percorsi disponibili.

Il punto su cui hanno più insistito sia **Paolo Delgrosso**, Channel & Alliance Sales Director, sia **Stefano Venturi**, Corporate vice president e amministratore delegato di Hewlett Packard Enterprise Italia, è "Partnership first". Slogan che ribadisce innanzitutto lo sforzo di HPE per passare a una vendita 100% indiretta o quasi. Per questo si sta lavorando sul programma Pointnext al fine di spostare il più rapidamente possibile i servizi ai partner.

Restano dei vincoli sulla proprietà intellettuale che

difficilmente potranno essere rimossi, anche considerando che HPE ribadisce la propria vocazione tecnologica, ma il mondo dei servizi è sempre più fluido e le opportunità sono tante. È lo stesso rapporto con i clienti che deve trasformarsi da rivendita di tecnologia a fornitura di servizi e soluzioni.

Formazione ed Ecosistema

Partnership First significa anche investimenti, con la spinta sugli Innovation Lab, che oggi sono 21, tra quelli realizzati con alcuni partner e quelli ospitati dai distributori e altri arriveranno, per un investimento di HPE che ha superato i 15 milioni di euro. Innovation Lab che Del Grosso e Venturi sperano diventino uno strumento di aggregazione e sviluppo di idee e non solo un luogo per mostrare la tecnologia ed effettuare "proof of concept".



Stefano Venturi - Hewlett Packard Enterprise Italia



Paolo Del Grosso - Hewlett Packard Enterprise Italia

Partnership First, infine, sono anche i programmi di formazione, studiati proprio a seguito delle richieste dei partner, che hanno portato alla definizione

della Channel Marketing Academy e della Channel Presales Academy, dedicata alla «figura più importante in un momento di cambiamento tecnologico

come questo», sottolinea Venturi, mentre Del Grosso evidenzia che in questi corsi sono coinvolti anche gli alliance partner tecnologici. Questi ultimi sono in crescita anche perché la focalizzazione di HPE sul "ferro", la rende un alleato ideale per tanti.

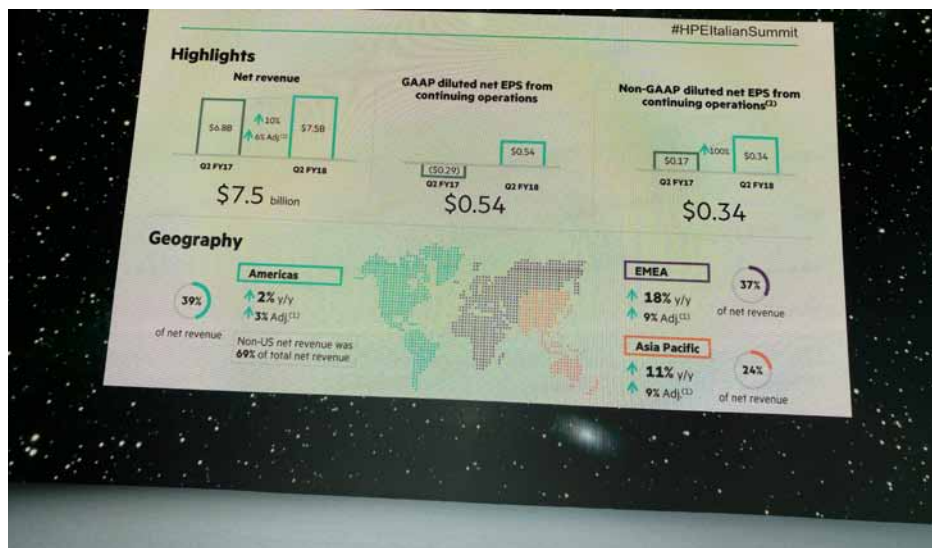
Crescita

Sempre più supporto alle vendite dunque e, non a caso, un'altra parola chiave è crescita, che in HPE è stata «molto maggiore del previsto», come afferma Venturi o, più precisamente, si è registrato un più 10% sul fatturato netto globale del secondo trimestre, con l'Emea che cresce del 18%.

Se questo è il risultato del momento, la crescita che conta è quella del futuro e Del Grosso "carica" la platea del partner summit snocciolando le opportunità previste in termini miliardi di dollari raggiungibili in diverse aree, sia per l'incremento di vendite sui propri clienti, sia su quote strappate ai competitor.

Più in dettaglio, in dollari:

- 20 miliardi per i servizi Pointnext;
- 28 miliardi per la crescita dell'intelligent edge, dove saranno processati tutti i dati della trasformazione digitale;
- 6 miliardi per l'aggiornamento



namento dei sistemi blade e altre tecnologie nei data center

- 20 miliardi nelle vendite, non solo per sostituzione, dei Gen10 trainati in primis dalle caratteristiche di sicurezza;
- 7,7 miliardi di storage con la terza onda delle memorie flash, che sempre più importante
- 4,8 miliardi da raggiungere nel mercato del software defined e dell'iperconvergenza, che, secondo i

manager di HPE ben si adattano alle caratteristiche del mercato italiano fatto di piccole e medie imprese, soprattutto grazie ai sistemi di fascia bassa.

La sessione plenaria del Summit si è poi conclusa con la premiazione dei migliori progetti realizzati in quattro aree dai partner e selezionati da una giuria di giornalisti di settore:

Per la categoria Networking è stato premiato il progetto di VAR Group, relativo a una installazione

difficile su una nave da crociera.

Per il computing è stato selezionato il progetto di Information Consulting, per l'aspetto innovativo della containerization.

Per lo storage il premio è andato ad Adicom per la completezza della soluzione e il supporto in chiave GDPR. Per ultimo ma non ultimo è stato premiato il progetto per il backup di Computer Halley, che dimostra la centralità del dato.

Rete e dati al sicuro con la partnership di Trend Micro e F5

La complementarità delle offerte delle due aziende consente l'analisi e il controllo del traffico crittografato e una risposta ad oltre l'80% delle esigenze di security

di Giuseppe Saccardi

La digital transformation è un dato di fatto che sta profondamente modificando il modo di essere presenti sul mercato e di produrre e che offre un concreto beneficio al business ma, rovescio della medaglia, facendo svanire le barriere fisiche che sino ad ieri proteggevano le aziende apre ampi spazi per attacchi alle applicazioni e ai silos di dati, sino a coinvolgere ambienti industriali e infrastrutture critiche.

Una risposta, evidenzia **Renaud Bidou**, Technical Director Southern Europe di Trend Micro, si è cercato di darla facendo un crescente ricorso alla crittografia ma anche con chiavi di cifratura di lunghezza crescente e algoritmi sofisticati, di reti private e quanto la tecnologia ha reso disponibile, si è scoperto che i cyber criminali riescono lo stesso a farsi strada e a penetrare le difese poste in

atto.

La crittografia, è vero, garantisce la riservatezza dei dati scambiati su una rete aziendale, ma può essere anche manipolata per impedire il rilevamento di azioni dannose e un attaccante può stabilire un canale di comunicazione illegittimo e, tramite vettori, estrarre informazioni dai dispositivi di rete e in rete senza essere rilevato. E la cosa può andare avanti per settimane o mesi prima che qualcuno se ne accorga..

In questo contesto, Trend Micro, leader globale nelle soluzioni di cybersecurity, annuncia una partnership con F5 Networks, leader nella delivery delle app, ovunque e in sicurezza..

Esperienze complementari per una sicurezza a 360°

E' a questa situazione critica che si è proposta di dare una risposta la part-

nership tra Trend Micro e F5, le cui esperienze e soluzioni sono complementari e che nell'insieme, evidenzia Trend Micro, sono in grado di dare una positiva risposta ad oltre l'80% delle esigenze di sicurezza di una rete e di una infrastruttura IT, compreso quanto attinente ai sempre più diffusi ambienti IoT e Industrial IoT. Ma quali sono gli elementi chiave su cui si deve basare una strategia per contrastare attacchi sempre più pericolosi? I punti chiave, e pilastri della sua vision, nell'affrontare e contrastare gli attacchi alla sicurezza - ci ha illustrato Bidou - sono essenzialmente tre. soluzioni ibride; artificial intelligence e analytics; Interconnection.

In sostanza, si tratta di disporre di un sistema di sicurezza distribuito su tutti i livelli di una infra-



*Renaud Bidou
Trend Micro*

struttura IT, da quella fisica a quella applicativa, cloud ibrido o multi-cloud incluso, che tramite l'analisi comportamentale e evoluti analytics permetta di individuare al loro insorgere le deviazioni da comportamenti normali sia della rete che degli utenti e delle applicazioni, ed intervenire automaticamente incapsulando il dispositivo, l'applicazione o l'area di rete interessata impattando il minimo possibile sul restante IT.

Naturalmente, osserva Bidou, se è complesso intervenire in un normale ambiente IT, più comples-

so è proteggere adeguatamente un'infrastruttura industriale che sia evoluta verso l'IoT, perché in questo caso si aggiungono due fattori ulteriori che devono essere gestiti: il primo è il fatto che in molti ambienti sono in esercizio soluzioni SCADA e quindi vanno gestiti prodotti di generazione anche datata e nativamente insicuri, il secondo è che la risposta

vOps, che si avvia ad essere l'approccio obbligato per una sicurezza a prova di hacker», ha osservato Bidou.

Traffico crittografato e protetto

La partnership tra Trend Micro e F5 Networks si propone, per quanto concerne l'infrastruttura di trasporto e di rete, di abilitare l'analisi e il controllo in

Micro Deep Discovery Inspector). In pratica, i flussi in uscita vengono crittografati in modo da rendere complessa la loro analisi. L'orchestrator decrittifica poi il traffico SSL e lo trasferisce a Trend Micro Deep Discovery Inspector per l'analisi e la notifica di azioni sospette.

- Scansione dei file, rea-

cato su un'applicazione Web o trasmesso tramite un'API. Qualsiasi contenuto dannoso, sia esso un file, una macro o un URL contenuto in un file, viene bloccato da Deep Discovery Analyzer, blocco che protegge il server di destinazione da qualsiasi infezione.

«Attraverso l'integrazione delle tecnologie Trend



a un attacco deve essere rapidissima perché in molte industrie non si può accettare il fermo macchina o di un impianto nemmeno per pochi secondi.

«In un tale scenario un ruolo chiave nel garantire la protezione, oltre a considerare il contesto, lo ha sempre più il modo di sviluppare le applicazioni e il come è organizzato il De-

profondità del traffico crittografato, a partire dai canali dedicati al Command & Control (C&C), fino al rilevamento degli Advanced Persistent Threat (APT) e, in particolare:

- Intercettare ed analizzare il traffico SSL in uscita, effettuato tramite la combinazione di SSL Orchestrator di F5 Networks con Trend

lizzata tramite la combinazione delle soluzioni Big IP di F5 Networks e di Trend Micro Deep Discovery Analyzer. Big IP (con funzione di Load Balancer) invia a Trend Micro Deep Discovery Analyzer i file in transito, per un'analisi del contenuto dinamico in una sandbox, ad esempio un documento cari-

Micro e F5 Networks, le aziende possono ora sfruttare il meglio dei due mondi: proteggere la privacy dei dati implementando la crittografia all'avanguardia e garantendo la sicurezza del traffico sia in entrata che in uscita», ha commentato **Alessandro Fontana**, System Integrator Alliance Manager Trend Micro Italia.

Yoroi e Gruppo Filippetti insieme per la cybersecurity

Yoroi, società italiana che offre servizi di cyber security, ha annunciato la sigla di un nuovo accordo di partnership con Filippetti, system integrator di Ancona, che dal 1974 propone al mercato soluzioni a valore. L'obiettivo della partnership è quello di offrire al mercato gli strumenti necessari per affrontare le nuove sfide in ambito sicurezza con soluzioni di protezione all'avanguardia, unite alle tecnologie più innovative

per supportare le aziende clienti nella prevenzione, rilevamento e contenimento degli attacchi.

«La partnership con Filippetti, e l'integrazione delle nostre avanzate tecnologie che aiutano le aziende a diminuire il rischio di compromissione informatica, creano un complesso complemento di funzionalità di cyber security che garantisce ciò di cui ogni azienda ha bisogno - ha dichiarato **Marco Ramilli**, CEO di Yoroi -. Inoltre, facendo

leva sulla competenza e la professionalità consolidata del system integrator, unite all'attenzione per il cliente, questa collaborazione rappresenta una grande opportunità per tutte quelle aziende che intendono cogliere i benefici della trasformazione digitale senza trascurare i rischi e le minacce informatiche». «Vogliamo rendere il processo di trasformazione digitale delle organizzazioni il più semplice e sicuro possibile - ha spiegato



Micol Filippetti, CEO del Gruppo Filippetti -. Grazie alla partnership con Yoroi, possiamo contribuire allo sviluppo del business dei nostri clienti offrendo un approccio integrato che espande il portafoglio dei nostri servizi innovativi di cybersecurity, fondamentali per superare le criticità legate alla difesa da attacchi informatici, proteggendo il patrimonio di dati».

Tech Data sigla con Startech.com per il mercato italiano

Il distributore Tech Data ha siglato una nuova partnership con StarTech.com che offre una ampia gamma di componenti di connettività IT. Le due società già collaborano in altri mercati e ora grazie al nuovo accordo i prodotti StarTech.com saranno disponibili anche nel nostro Paese.

La gamma di prodotti StarTech.com si estende dalle tecnologie all'avanguardia, come Thunderbolt 3 e USB-C a quelle più legacy.

Le categorie di prodotti più popolari di StarTech.com sono le docking station e gli hub, i supporti per display e i mobili ergonomici, gli adattatori per display, le soluzioni di rete, i cavi e altri prodotti specializzati.

«Siamo entusiasti di ampliare la disponibilità dei nostri prodotti nel mercato italiano attraverso questa nuova partnership con Tech Data - ha commentato il presidente di StarTech.

com, **Lynn Smurthwaite-Murphy**

-. Come azienda globale,

aumentare la nostra presenza in mercati chiave come l'Italia è una priorità. La conoscenza di Tech Data del mercato italiano combinata con l'esperienza di StarTech.com nella connettività IT rendono questa partnership reci-



procamente vantaggiosa. I professionisti IT in Italia trarranno beneficio da un maggiore accesso ai prodotti e alle informazioni sulla connettività di cui hanno bisogno per costruire soluzioni tecnologiche di livello mondiale».

Risultati positivi per il Partner Program MSP di Kaspersky Lab

Il system integrator si rinnova nel brand per seguire l'evoluzione verso la trasformazione digitale che sta coinvolgendo sia l'azienda sia il mercato

di Paola Saccardi

Il Partner Program di Kaspersky Lab, dedicato ai Managed Service Provider (MSP) e lanciato nell'aprile dello scorso anno ha raggiunto a febbraio 2018 il traguardo dei 1000 partner registrati. Il vendor fa notare che nell'offerta dei service provider, l'attenzione alla cybersecurity è diventata un aspetto centrale e in costante crescita, e in particolare è aumentata la richiesta di servizi di protezione degli endpoint nel settore industriale.

L'offerta di Kaspersky Lab per i Managed Service Provider comprende prodotti e tecnologie per la protezione dei mail server, degli endpoint e la virtualization security. Come si evince dai risultati del primo anno del Partner Program, la protezione degli endpoint, che comprende la gestione della sicurezza, il monitoraggio remoto e la gestione dei dispositivi mobili, è l'area di business più rilevante

per i service provider. Il prodotto di punta che si è guadagnato una posizione di leadership (per l'85 %) è Kaspersky Endpoint Security for Business.

I partner di Kaspersky hanno la possibilità di scegliere, a seconda delle esigenze del cliente, soluzioni di protezione degli endpoint sia on-premise sia cloud: può trattarsi di un prodotto cloud-based veloce da implementare e facile da gestire oppure di una piattaforma di sicurezza degli endpoint scalabile, integrata e con possibilità di gestione on-premise.

Quest'anno Kaspersky Lab sta anche ampliando l'offerta per i Managed Service Provider con un prodotto lanciato di recente, Kaspersky Security per Microsoft Office 365, insieme alla nuova versione della soluzione Kaspersky Endpoint Security for Business.

Ivan Bulaev, Head of Corporate Channel Manage-



ment di Kaspersky Lab, ha dichiarato: «Un migliaio di partner registrati è la prova tangibile del fatto che il nostro MSP Partner Program è stato finora un successo. Siamo orgogliosi della fiducia e dell'interesse che abbiamo riscontrato da parte della community MSP e continueremo ad impegnarci per far sì che le nostre tecnologie pluripremiate siano a disposizione dei Managed Server Provider. Quest'anno Kaspersky Lab sta ampliando in modo significativo l'offerta rivolta ai service provider, comprendendo le soluzioni per il mercato Enterprise. Questo significa che i provider potranno migliorare ancora di più, sviluppare ulteriormente i loro servizi

e continuare a far crescere il loro business».

Il vendor ha anche condotto un sondaggio che mostra come la maggioranza (51%) degli MSP sia convinta del fatto che la sicurezza informatica per le operazioni IT sarà il principale trend, in grado di influenzare il mercato dei Managed Service Provider nei prossimi tre-cinque anni.

Inoltre risulta che i Managed Service Provider più attivi di Kaspersky Lab sono in Europa (il 95%). In particolare le aziende del Benelux (Paesi Bassi, Belgio e Lussemburgo, con il 34%), della Francia (con il 28%) e dei paesi scandinavi (con il 16%) sono all'avanguardia nella regione.

Purple Ocean ottimizza le WAN per il business e il retail

I servizi per reti software defined, di gestione dell'IT e di ottimizzazione dei siti Web permettono di realizzare infrastrutture gestite, sicure, flessibili, multi-cloud

di Giuseppe Saccardi

Purple Ocean è un'azienda nata otto anni fa in Italia dalla vision del suo CEO **Massimo Leonarda** che, anticipando i tempi del cloud e dell'"as-a-service" ha messo a fattor comune le conoscenze maturate nel settore delle infrastrutture di rete geografica e del software applicativo e ha creato un portfolio di servizi centrato sui tre pilastri fondanti per una trasformazione digitale:

- servizi per lo sviluppo e la gestione di infrastrutture di rete WAN, cloud ibrido incluso;
- soluzioni e piattaforme per l'e-commerce per aziende di ampia dimensione e capillarmente distribuite sul territorio;
- soluzioni per la misurazione proattiva della quality-of-experience degli utenti di un portale web.

Leonarda, con un team che ad oggi annovera circa 20 persone, ha accumulato una solida esperienza nei

servizi infrastrutturali e nel retail. «All'interno di Purple Ocean abbiamo sempre avuto due anime. Una è legata ai servizi infrastrutturali e alla gestione di infrastrutture complesse dove operiamo come managed service provider con logiche di business severe che comprendono l'H24, il monitoraggio proattivo, il rispetto degli SLA, le KPI. La seconda è relativa al mondo dello sviluppo software, dove operiamo su input del cliente o su nostri progetti, ad esempio nel settore dell'e-commerce, dove abbiamo accumulato una forte esperienza sia per la parte tecnica sia quella connessa al workflow» ha spiegato Leonarda.

Quella delle infrastrutture e dei servizi è un'anima che è stata poi integrata da una terza costituita da soluzioni sviluppate a seguito sia di esigenze interne nate nel corso degli sviluppi software che da input dei clienti alle prese col problema di ottimizzare siti web o di e-

commerce. «Quella dell'ottimizzazione di siti web è una nostra terza anima che comprende una piattaforma, PurpleX, in fase di brevetto, che forniamo come soluzione SaaS e permette di misurare la qualità della navigazione dell'utente su un sito web o di e-commerce. Si basa su automi che attivano dei browser ed emulano il comportamento di un utente rilevando eventuali problemi di carattere tecnico dalla mancanza di immagini, link interrotti, errori javascript a problemi come, per esempio, la mancanza di contenuti in una pagina. Allo stesso tempo, attraverso una serie di test prestazionali, vengono rilevate le performance, i tempi di attesa, l'interaction e il page load time completo. In base a quanto rilevato un nostro algoritmo produce un indice di gradimento che permette di valutare la qualità del sito e del servizio fornito al cliente», ha osservato Leonarda.



Purple Ocean è poi impegnata sin dalla sua nascita, nel settore delle reti dove ha portato i concetti innovativi e i nuovi paradigmi rappresentati dal software defined networking.

Il suo impegno risale al 2015 quando inizia la ricerca sul mercato di una soluzione che permettesse di affrontare in modo del tutto nuovo, flessibile e aperto il problema di ridefinire le proprie reti geografiche, soprattutto con l'esigenza di fruirne in abbinamento ad architetture di cloud sia ibrido sia multi-cloud.

«Nel 2015 abbiamo identificato in quella sviluppata da Viptela una piattaforma in linea con la nostra proposizione. È una soluzione che permette di orchestrare WAN di ampie dimensioni, come per esempio quella che abbiamo realizzato per un nostro cliente retail, con centinaia di siti, e gestire in maniera semplice quello che sino ad ora era molto complesso», ha spiegato Leonarda.

TURNOVER

NUOVA CARICA PER L'AREA SUD EMEA DI EXTREME NETWORKS

Extreme Networks ha annunciato la nuova nomina di Alessandro Cozzi a Regional Director per la Regione EMEA South (Francia, Italia, Portogallo e Spagna). Al manager è stato assegnato l'obiettivo di accelerare la crescita della società in questi mercati sfruttando le opportunità create dalle recenti acquisizioni delle attività di networking di Avaya e datacenter di Brocade. In particolare la società fa sapere che sarà fondamentale per il successo la focalizzazione su alcuni mercati verticali ritenuti di grande importanza, attraverso lo sviluppo di relazioni più strette con gli attuali partner di canale e sfruttando le caratteristiche dell'offerta di Extreme Networks, che copre dalla periferia della rete aziendale fino al cloud con soluzioni di rete agili, flessibili e sicure. Alessandro Cozzi nel corso della sua esperienza professio-



nale ha lavorato in aziende come Alcatel, Intermec e Westcon Group, dove ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità manageriale. In Cable & Wireless ha passato circa dieci anni, arrivando a ricoprire le cariche di amministratore delegato, presidente Italia e direttore vendite Europa per le unità carrier business e global enterprise.

STRATEGIE

ORACLE ACQUISISCE DATASCIENCE.COM



Oracle si espande e annuncia l'acquisizione di DataScience.com, la cui piattaforma centralizza strumenti, progetti e infrastrutture per la scienza dei dati in un'area di lavoro completamente governata. In pratica la piattaforma consente di organizzare il lavoro, accedere facilmente ai dati e alle risorse di calcolo ed eseguire flussi di lavoro secondo il modello end-to-end. Alcune organizzazioni come Amgen, Rio Tinto e Sonos utilizzano già la piattaforma DataScience.com per migliorare la

produttività, ridurre i costi operativi e implementare soluzioni di apprendimento automatico più veloci a supporto della trasformazione digitale. Insieme, Oracle e DataScience.com forniranno ai clienti un'unica piattaforma di 'scienza dei dati' che sfrutta Oracle Cloud Infrastructure e la gamma di offerte integrate SaaS e PaaS di Oracle per aiutarli a realizzare il potenziale dell'apprendimento automatico.

TECNOLOGIE

TESISQUARE AGGIORNA LA PIATTAFORMA PER LA SUPPLY CHAIN

Tesisquare, specializzata nella progettazione e implementazione di ecosistemi digitali collaborativi, ha annunciato il rilascio della versione aggiornata di Tesisquare Platform 6.0, che arriva grazie a un piano di investimenti voluti per potenziare le caratteristiche di analisi, controllo e monitoraggio della supply chain. La piattaforma di supply chain visibility è in grado di orchestrare e gestire i processi sia di upstream (inbound) sia di downstream (outbound), garantendo performance e qualità dei livelli di servizio. La piattaforma abilita un approccio di tipo 'multi-

enterprise data hub' che si basa su un modello dati unico e condiviso tra i partner, favorendo un approccio al lavoro basato sulla collaborazione e in tempo reale su reti di fornitura e approvvigionamento complesse, eterogenee e internazionali. apertura del mercato in Centro America ed il consolidamento negli USA. Grazie alla nuova release la soluzione si completa con la nuova suite software 'TESI Control Tower', ossia uno strumento di sintesi e governo del processo che raccoglie e sistematizza i dati transazionali.

Tra le principali funzionalità di TESI Control Tower ci sono le metriche del livello di servizio e gli indici di performance 'ready to use', sviluppati sul modello SCOR, che consentono di lavorare per eccezioni, gestire confronti e benchmark tra i diversi attori e poter agire tempestivamente sui problemi della supply chain, per individuare in anticipo le criticità o migliorare i processi operativi.

Sono inclusi, inoltre, strumenti di self-service analytics, dove l'utente finale è in grado di definire in modo autonomo i report e le dashboard di suo interesse.