

## LA BUSINESS TRANSFORMATION È UNA QUESTIONE DI ECOSISTEMA

Cisco crea alleanze per allargare il perimetro delle competenze e conoscenze del canale, nell'ottica della smart economy.

a pag. 08



## AL FORUM VEEAM, LA HYPER-AVAILABILITY LA CHIAVE DI VOLTA PER LA SMART ECONOMY

Si è svolto a Monza, nello scenario dell'Autodromo, il forum annuale di Veeam Software nel corso del quale si è posta l'attenzione sull'importanza strategica del dato e come proteggerlo e sfruttarlo in modo proattivo tramite l'Artificial Intelligence (AI) per garantire un'azienda sempre always-on.

«La mission di Veeam e delle sue soluzioni per la Hyper Availability è proprio quella di abilitare il passaggio verso la Smart Economy e un ambiente in cui il dato, tramite l'AI, abbia sempre più valore per le aziende e il cittadino»



ha osservato Albert Zammar, responsabile per il sud EMEA di Veeam Software.

a pag. 03

## PURE STORAGE PRESENTA IL NUOVO PARTNER PROGRAM

Nuovi livelli accessibili a tutti, standardizzazione degli sconti, più specializzazione tecnica sono tra le novità del programma presentato al Global Partner Forum.

a pag. 06



## SOMMARIO

BT e Cisco lanciano un servizio globale di rete gestito pag.05

Avantune è Microsoft Cloud Solution Provider Direct Partner pag.06

Entando accoglie nuovi partner per la digital transformation pag.07

G Data e Allnet.Italia in partnership per la cybersecurity pag.07

Softpi presenta Quadrata per caricare i dati in Sap pag.09

Il workshop di Exclusive sulle tecnologie di Rubrik pag.09

Marseglia alla guida di Amazon Italia e Spagna pag.09

Partners Flip anno VII - numero 225 - 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

# Al forum Veeam, la Hyper-Availability la chiave di volta per la Smart Economy

*Il forum annuale di Veeam ha delineato l'importanza strategica del dato e come proteggerlo e sfruttarlo in modo proattivo tramite l'AI per garantire un'azienda sempre always-on*

di Giuseppe Saccardi

Si è svolto a Monza, nello scenario dell'Autodromo, il forum annuale di Veeam Software. Punto centrale dell'evento la crescente importanza del dato e dell'esigenza di garantire la iper disponibilità dell'IT, divenuto lo strumento essenziale per il business di qualsiasi tipologia di azienda e mercato.

La protezione del dato, ha osservato **Albert Zamar**, responsabile per il sud EMEA di Veeam Software, nel suo intervento di apertura della giornata che ha visto la partecipazione di oltre cinquecento clienti e partner, è oramai un elemento strategico e le fasi che l'hanno caratterizzata sono paragonabili a quanto avvenuto per il processo di sviluppo industriale che dal '700 ha interessato il mondo economico, sociale e produttivo.

Le quattro fasi di que-

sto sviluppo, riassumibili nell'avvento prima del vapore, poi dell'elettricità, poi il calcolo digitale e infine dell'Intelligenza artificiale, trovano un parallelismo nell'evoluzione avutasi nella protezione del dato, passata anch'essa attraverso quattro fasi che hanno avuto inizio con la sua protezione tramite il backup effettuato in qualche luogo e su vari media fisici.

A questo primo stadio è seguito quello volto a garantirne il rapido recupero, perché quanto più si è veloci nel recuperare il dato perso o corrotto tanto più è possibile rispondere alle esigenze di business della propria azienda e dei clienti.

La terza rivoluzione che ha interessato il dato è stata quella della availability a livello di infrastruttura. Infine, oggi il tema centrale e chiave di volta della digital transformation e



del più ampio concetto di Smart Economy, è quello della Hyper Availability.

## Le quattro fasi della protezione dei dati

«Per iper disponibilità si intende l'applicazione di algoritmi di intelligenza artificiale che permettano al dato di gestirsi in modo autonomo e operare in modo proattivo e non puramente reattivo, e questo al fine di garantire la propria protezione e disponibilità in un contesto in cui il fuori servizio anche di poche decine di secondi è considerato sempre più inaccettabile.

L'AI applicata alla gestione delle infrastrutture e alla Smart Economy condiziona sempre di più le scelte di business e organizzative delle aziende, perché sia nell'ambito della produzione che dei servizi, soprattutto se di public utilities, non è più ammissibile qualsiasi tipo di disservizio. Questo perché la vita e le relazioni tra cittadini e tra enti è sempre più digitale e in questo rapporto digitale i dati costituiscono l'elemento ipercritico. La mission di Veeam e delle sue soluzioni per la Hyper Availability è proprio quella

di abilitare il passaggio verso la Smart Economy e un ambiente in cui il dato, tramite l'AI, abbia sempre più valore per le aziende e il cittadino» ha osservato Zammar.

### **Hyper Availability: un'esigenza a 360°**

L'esigenza di modificare in profondità l'approccio adottato sino ad ora nella gestione del dato, passando ad uno proattivo basato sull'AI e relativi analytics, è conseguenza diretta dell'evoluzione del mondo produttivo e delle modalità da parte delle aziende e dei privati di fruire delle applicazioni IT, sempre più basate su ambienti multicloud.

Si tratta di realtà che, sia che si parli di reti di sensori IoT inerenti infrastrutture di tipo sanitario, dei trasporti, di grid per l'erogazione di energia che di servizio pubblico, richiedono di essere orchestrate e garantite sia per quanto concerne la loro disponibilità assoluta che per i tempi in cui rispondono in termine di latenza e velocità alle richieste di dato inoltrate. Obiettivo chiave delle soluzioni Veeam per la Hyper-Availability è in sostanza proprio quello di facilitare una data orchestration behavior-driven su infrastrutture multi-

cloud di grandi dimensioni. «La Hyper-Availability è la nuova frontiera nel trattamento del dato e nella sua fruizione per il business. La Hyper-Availability Platform di Veeam, già utilizzata da numerose grandi aziende ed operatori mondiali e italiani è una soluzione completa di Intelligent Data Management che permette di sviluppare e fornire rapi-



*Albert Zammar al forum annuale di Veeam Software*

damente e in modo sicuro servizi digitali innovativi» ha illustrato Zammar. La protezione e la gestione dei dati pensata come salvaguardia attraverso policy reattive è in sostanza superata e nella vision di Veeam deve trasformarsi in un sistema che fornisca in modo proattivo valore di business, cosa che per la Hyper-Available Enterprise prevede con un portfolio ad hoc di attuare in cinque fasi. La prima è inerente il Ba-

ckup ed è inerente al backup di tutti i workload, assicurandosi che siano sempre ripristinabili. La seconda è relativa alla Aggregazione ed è volta a garantire la protezione e la disponibilità dei dati in ambienti multi-cloud. Il terzo elemento chiave è la Visibilità, con soluzioni che permettono di migliorare la gestione dei dati in ambienti multi-cloud

grazie ad un controllo unificato dell'utilizzo, delle prestazioni e operatività, a cui aggiunge monitoraggio, ottimizzazione delle risorse, capacity planning e intelligenza integrata. Il quarto punto è l'Orchestrazione, che tramite un motore di orchestrazione sposta i dati all'interno degli ambienti multicloud senza interruzioni per garantire la continuità del business, la compliance, la sicurezza e l'utilizzo ottimale delle risorse.

L'ultimo e quinto punto è l'Automazione, con i dati che, tramite la pattern recognition e il machine learning, si auto-gestiscono, imparando a duplicarsi, spostarsi verso il sito più adatto in base alle esigenze di business, proteggersi in caso di attività anomale e ripristinarsi in modo istantaneo.

### **Veeam DataLabs, il passaportout dall'idea alla produzione**

Garantire la sopravvivenza e la disponibilità del dato, tramite anche il ricorso all'intelligenza artificiale, osserva Zammar, è solo una delle componenti dell'equazione che porta ad una smart economy e ad un'azienda always-on. L'altro fattore da considerare è il "Tempo" correlato ai processi produttivi e a cosa necessità a livello di dati per passare dalla formulazione di una idea al suo passaggio in produzione, sia che si tratti di un bene materiale che di un servizio immateriale. In questo un aiuto concreto Veeam si è proposta di darlo con lo sviluppo della piattaforma per l'alta disponibilità Veeam DataLabs, una soluzione per la gestione delle copie che permette alle aziende di creare rapidamente e on-demand nuove istanze dei propri ambienti di

produzione. La soluzione, osserva la società, abilita casi d'uso che vanno oltre i classici scenari di protezione dei dati, come DevTest, DevOps e DevSecOps, e include test di sicurezza e di analisi forense e sandbox on-demand per le operations IT. In sostanza, rende disponibile un contesto per sperimentare e accelerare l'innovazione, migliorare l'efficienza operativa, ridurre i rischi e ottimizzare le risorse.

Veeam DataLabs si basa sulle funzionalità dei Virtual Labs di Veeam, abilitando istanze di produzione di ambienti virtuali

su richiesta. Queste "sandbox" isolate sfruttano i dati esistenti per accelerare l'innovazione e ridurre il rischio in fase di test di nuove soluzioni.

Non ultimo, in linea con la vision di Veeam volta alla creazione di ambienti aperti, Veeam DataLabs permette, tramite le Universal Storage API, di integrarne il software con le soluzioni di storage dei principali partner tecnologici come Cisco, HPE, IBM, NetApp o Pure Storage.

«Quello che abbiamo intrapreso è un percorso per permettere alle aziende e agli enti pubblici e priva-



ti di perseguire in modo rapido e sicuro una trasformazione che abiliti la smart economy, sia che si tratti di garantire l'always-on di una semplice macchina virtuale che di un intero data center o di un ambiente multi-cloud. Questo è quello che ser-

ve oggi alle aziende e che ci chiedono per creare quella confidenza e fiducia nella trasformazione digitale che ha come condizione sine qua non che servizi, infrastrutture e dati siano sempre disponibili», ha dichiarato Zammar.

## TECNOLOGIE

# BT e Cisco lanciano un servizio globale di rete gestito

**B**T ha annunciato il lancio a livello globale di un nuovo servizio gestito software-defined per reti geografiche (SD-WAN) basato su tecnologia Cisco. Il lancio, ha commentato l'operatore, ha l'obiettivo di ampliare la gamma di scelta per i clienti enterprise di BT per quanto concerne soluzioni di software defined networking (SDN) e di network function virtualisation (NFV) di fonte Cisco.

Nello specifico del servizio,

BT Connect Cisco SD-WAN si propone di dare ai clienti una chiara visione dei flussi dati attraverso la loro WAN, consentendo di ottimizzare il traffico per soddisfare le esigenze aziendali, e bilanciare prestazioni e costi.

Viene offerto da BT a livello globale come servizio gestito e sfrutta le funzionalità di orchestrazione di BT, inclusa una roadmap della tecnologia Cisco e le competenze e l'esperienza di

un centro di eccellenza dedicato per aiutare i clienti a progettare, realizzare e far evolvere la loro SD-WAN. Componente chiave del servizio sono le capacità di orchestrazione di BT, che consentono di correlare i dati di componenti disparati della rete ibrida di un cliente per fornire un quadro esaustivo degli incidenti e delle cause per gestire efficacemente le network operation quotidiane.

«Abbiamo un ottimo know-

how e una grande esperienza nella progettazione di reti ibride e una infrastruttura globale progettata per erogare servizi SD-WAN e NFV. Le organizzazioni e aziende che stanno valutando di realizzare delle SD-WAN in BT trovano un partner Cisco affidabile in grado di fornire consulenza professionale per pianificare, costruire e far evolvere reti ibride sicure», ha commentato Keith Langridge, VP network services di BT.

# Pure Storage presenta il nuovo Partner Program

*Nuovi livelli accessibili a tutti, standardizzazione degli sconti, più specializzazione tecnica sono tra le novità del programma presentato al Global Partner Forum*

di Giuseppe Saccardi

Pure Storage ha annunciato il suo nuovo Partner Program, che fornisce ai partner strumenti di formazione, certificazione, supporto e incentivi. Presentato al Global Partner Forum durante la conferenza Pure//Accelerate 2018, il programma entrerà in vigore a partire dal 1° agosto 2018. Il modello di business di Pure Storage è incentrato al 100% sul canale e per renderlo efficace ha effettuato investimenti strategici negli strumenti e nelle risorse necessari a realizzare un programma che risulti attrattivo e di effettivo supporto per i partner.

## Le novità del programma

Le principali novità del programma includono due nuovi livelli, con la possibilità per i partner di qualsiasi dimensione di raggiungere quello successivo. A partire dall'entry level Preferred, è possibile raggiungere il livello superiore Elite. Ac-

cessibile esclusivamente su invito, quest'ultimo è riservato ai partner che generano e concludono iniziative di successo grazie alle proprie competenze di business, di vendita, tecniche, di marketing e, in generale, allo sviluppo di nuovi servizi.

L'Empowerment, invece, riguarda la standardizzazione degli sconti e del listino prezzi applicabili dai partner in modo da consentire di muoversi in autonomia.

Il Training comprende una maggiore specializzazione tecnica per tutti i partner, a completamento dei programmi di training già disponibili.

«L'investimento per il nuovo Partner Program rispecchia il nostro impegno nel fornire ai partner le risorse e gli incentivi necessari per potenziarsi. Le innovazioni tecnologiche di Pure relative all'intelligenza artificiale e al machine learning aprono nuove frontiere anche al



*Mathieu Brignone - Pure Storage*

canale. Ogni giorno sono proprio i nostri partner che trasformano e creano gli ambienti del futuro dei nostri clienti, per consentire loro di trarre vantaggio dai propri dati e dallo sviluppo delle applicazioni emergenti», ha dichiarato **Michael Sotnick**, VP, Partners, Services e Business Development.

Pure Storage ha inoltre annunciato la nomina di **Mathieu Brignone** a Head of EMEA Channel and Alliances. Matthieu sarà responsabile della promozione vendite, dell'accelerazione della crescita e dell'aumento della redditività per i partner.

## AVANTUNE È MICROSOFT CLOUD SOLUTION PROVIDER DIRECT PARTNER

Avantune, società con headquarter a Toronto, in Canada, ma attiva anche in altri Paesi tra cui l'Italia, Stati Uniti e Messico, realizza soluzioni di enterprise cloud self-service per le aziende. Grazie alla stipula di un nuovo accordo con Microsoft, Avantune è entrato a far parte del programma CSP e avrà d'ora in avanti la possibilità di erogare ai propri clienti e partner i servizi cloud e i prodotti Microsoft, unitamente al loro supporto. Giovanni Giancola, CEO EMEA di Avantune ha dichiarato: «Con Powua, la nostra potente piattaforma di Cloud Orchestration, possiamo erogare ai nostri clienti e partner i servizi cloud e i prodotti Microsoft, come Azure e Office365, permettendo a questi di gestire la propria infrastruttura e software in modo semplice». Autorizzata a vendere i Servizi Cloud Microsoft grazie al programma CSP in Canada, Italia e Unione Europea, Avantune offrirà ai propri clienti e partner l'opportunità di usufruire in autonomia dei servizi Azure e di Office365, grazie alla piattaforma di Cloud Orchestration.

# Entando accoglie nuovi partner per la digital transformation



Sono sei i nuovi partner che rafforzeranno la presenza di Entando sul mercato delle Modern Application: Almaviva, Axle, Dedagroup public services, Indra, Keybiz, Meware. giorno sono proprio i nostri partner che trasformano e creano gli ambienti del futuro dei nostri clienti, per consentire loro di trarre vantaggio dai propri dati e dallo sviluppo delle applicazioni emergenti", ha dichiarato Michael Sotnick, VP, Partners, Services e Business Development.

Entando, società con sede centrale in California e altre sedi in Europa tra cui in Italia, è proprietaria della

omonima piattaforma di Digital Experience Platform (DXP) open source per la realizzazione di Modern Application che offre numerose opportunità di business ai partner. La piattaforma può essere personalizzata e consente l'integrazione virtualmente illimitata con altri sistemi informativi e applicazioni grazie alla filosofia open source. I partner di Entando possono estendere il proprio portfolio e proporre applicazioni di nuova generazione, che altrimenti richiederebbero tempi più lunghi di ricerca e sviluppo.

Le nuove partnership della società indicano che

l'interesse da parte del canale verso le Modern Application sta crescendo e questo contribuirà all'estensione della community di sviluppatori che utilizzano la piattaforma Entando offrendo nuove possibilità di applicazioni personalizzate.

«Entando vuole focalizzarsi sul proprio core business: migliorare continuamente la propria piattaforma DXP per le Modern Application e offrire ai partner tutti gli strumenti per utilizzarla al meglio, in un'ottica di totale win-win - ha spiegato **Walter Ambu**, CEO di Entando -. Abbiamo un programma di partnership flessibile ma siamo

sempre aperti a prendere in considerazione anche modalità innovative di collaborazione non ancora formalizzate per aumentare la nostra rete di Digital Innovator».

Il Partner Program di Entando è aperto a un ampio spettro di partner, identificati sulla base dei vari business model (system integrator, VAR, referrals) e su tre livelli di ingaggio (silver, gold, platinum) ciascuno commisurato alle forze e alle risorse messe in campo. Non è richiesta nessuna fee di ingresso per diventare partner in quanto il programma partner è open, come la piattaforma Entando.

## G DATA E ALLNET.ITALIA IN PARTNERSHIP PER LA CYBERSECURITY

Un contesto in cui è inderogabile la digitalizzazione dei sistemi produttivi e amministrativi, ma cresce parimenti la consapevolezza dei rischi informatici, è quello che sta alla base dell'accordo siglato tra G Data e Allnet Italia, due società che hanno deciso di condividere intenti, strategie e servizi. In base all'accordo, già in essere, i clienti del distributore a valore Allnet.Italia potranno far leva sulle soluzioni G DATA e accedere al programma partner di questi caratterizzato da formule commerciali innovative e strumenti di business personalizzati. In particolare, osserva G Data, l'accordo prevede la commercializzazione dell'intero portafoglio di soluzioni business di G Data, tra cui G Data Managed Endpoint Security, la nuova

piattaforma GDPR-ready che consente a VAR, System Integrator e rivenditori specializzati di erogare servizi di sicurezza gestita e proattiva a consumo.

La partnership è stata favorita dalla condivisione di obiettivi per quanto concerne l'importanza della sicurezza come fattore di sviluppo per creare ambienti trusted. Allnet.Italia ritiene la cybersecurity uno degli abilitatori più rilevanti per un sano sviluppo degli operatori di canale e ha costituito una Business Unit ad hoc attraverso cui fornire ai propri clienti tutti i servizi a valore che ha a portfolio. «Grazie a G Data saremo in grado di assicurare ai nostri clienti una vasta gamma di soluzioni innovative, in grado di superare i tradizionali paradigmi per realizzare progetti ad alto valore aggiunto e cogliere appieno le grandi opportunità derivanti da un segmento in continua crescita», ha dichiarato Emiliano Papadopoulos, CEO di Allnet.Italia.

# La business transformation è una questione di ecosistema

*Cisco crea alleanze per allargare il perimetro delle competenze e conoscenze del canale, nell'ottica della smart economy*

di Gaetano Di Blasio

**Giorgio Campatelli**, Italy Partner Organization Leader di Cisco, illustra la propria visione del mercato in accelerazione su quelle che in molti chiamano le tecnologie emergenti e che in Cisco chiamavano Internet of Everything già dieci anni fa. Quanto pronosticato allora è, forse, andato anche oltre le previsioni. Le esigenze dei clienti si fanno sempre più complesse e le soluzioni che le possono soddisfare richiedono un "passaggio di livello", con un'integrazione spinta, che può portare anche allo sviluppo congiunto, ci spiega Campatelli, citando le collaborazioni internazionali con Apple, Ericsson, Philips, ma anche casi di successo italiani.

Per esempio, lo sviluppo dell'edge computing con Replay Concept, che si occupa di industry 4.0, oppure l'integrazione della Unified Communication e

la collaboration nella piattaforma di gestione delle risorse umane di Zucchetti. Zucchetti ha migliorato l'experience del suo sistema e Cisco ha potuto comprendere meglio le dinamiche verticali dello human resource.

La trasformazione del mercato impone un cambiamento anche dell'approccio commerciale e della relazione con il cliente. Cisco sta quindi predisponendo il proprio canale di conseguenza, accrescendo le alleanze per aggiungere valore attraverso l'ecosistema, forte della struttura che conta tre distributori, 1200 rivenditori, 15 partner Gold e 2 partner Gold Service provider. Importanti, sottolinea il manager, le 560 specializzazioni che i partner italiani hanno conseguito.

Mettendo al centro il cliente con le sue esigenze, in Cisco si osservano alcune priorità, che van-

no dalla gestione dei sistemi storici alle soluzioni smart, come su quelle citate, che siano facili, scalabili e che piacciono. Inoltre necessita di sicurezza pervasiva e di servizi cloud, che consentano di non fare investimenti proprietari (capex), ma di sfruttare comunque le tecnologie. Occorre anche un'azione formativa per aiutare i clienti a sviluppare capacità digitali. «Cisco investe per aiutare i partner a soddisfare queste esigenze, attraverso acquisizioni, la ricerca e sviluppo di oltre 30mila ingegneri e il pilastro più importante, l'ecosistema», afferma Campatelli. Il valore di Cisco, aggiunge il manager, è ovviamente sulla rete che deve essere completamente rivista: «Noi vogliamo realizzare la rete del futuro, che deve essere automatizzata, perché i numeri di persone e oggetti con-



*Giorgio Campatelli - Cisco*

nessi non consentono più configurazioni manuali, E deve essere deve essere sicura, con policy adeguate e, soprattutto, deve essere intelligente».

È quella che in Cisco chiamano l'Intuitive Network. «Sopra la rete dobbiamo essere bravi a lavorare con tutte le applicazioni e i servizi e con altri vendor di tecnologie e con fornitori di soluzioni verticali e quant'altro si appoggia alla rete», sintetizza il Partner Organization Leader.

Per questo il canale si trasformerà, anche se qualcuno continuerà a fare il rivenditore, "accogliendo" consulenti, solution partner e integratori», aumentando competenze e scambiandosi benefici. «It's an ecosystem game», chiosa Campatelli.

## ACCORDI

### **SOFTPI PRESENTA QUADRATE PER CARICARE I DATI IN SAP**

Il distributore fiorentino Softpi ha annunciato la disponibilità di Quadrate, una soluzione informatica che consente di caricare dati da Microsoft Excel e Access a Sap in modo semplice e rapido e soprattutto senza la necessità di competenze tecniche. La soluzione Quadrate è prodotta da BackOffice Associates ed è realizzata per rispondere alle esigenze dell'utente finale, quindi con un ambiente grafico intuitivo e funzionalità gestibili anche da chi non ha esperienza. Quadrate consente di caricare i dati in tempo reale senza ricorrere a procedure lunghe e complesse. Per la configurazione non richiede alcun cambio né installazioni sul sistema Sap. Il processo di installazione risulta semplice e richiede qualche ora. L'utente può scegliere di personalizzare l'interfaccia a seconda delle proprie necessità e può iniziare a caricare i dati lo stesso giorno dell'installazione. Il procedimento per caricare i dati di Excel e Access in Sap prevede una procedura in tre step. Prima si deve prendere la transazione realizzata da Quadrate, poi una

volta che l'estrapolazione è stata completata si crea automaticamente un archivio Excel o Access e si selezionano i dati da caricare e, infine, si seleziona l'archivio dati su Quadrate e si avvia il procedimento.

## EVENTI

### **IL WORKSHOP DI EXCLUSIVE SULLE TECNOLOGIE DI RUBRIK**

Exclusive Networks, distributore a valore aggiunto di Exclusive Group, ha annunciato un nuovo workshop disponibile per i propri partner di canale dedicato a figure tecniche e di prevendita per focalizzare l'attenzione sulle tecnologie Rubrik. Il corso è previsto in due date, a Roma il 19 giugno e a Milano il 20 giugno. Rubrik è una soluzione unificata per la gestione dei dati cloud per instant backup, recovery, search e analytics, e insieme a Nutanix e Mellanox, fa parte del progetto di Exclusive Group chiamato 'NuMeRu', che rappresenta un insieme di soluzioni Datacenter Transformation, di servizi e supporto go-to-market per i partner del canale BigTec. Il workshop dal titolo Rubrik Essentials Training ha l'obiettivo di trasferire ai partner la capacità di identificare le neces-

sità delle aziende, oltre a conoscere ed approfondire le nuove tecnologie per creare profili tecnici e pre-sales specializzati su Rubrik. Attraverso una sessione di hands-on viene anche offerta la possibilità di toccare con mano le appliance, con prove di cablaggio, configurazione e installazione. Inoltre, nel corso dell'incontro è prevista anche la presentazione di Rubrik Polaris, la piattaforma SaaS per le applicazioni di data management.

## TURNOVER

### **MARSEGLIA ALLA GUIDA DI AMAZON ITALIA E SPAGNA**

Il colosso dell'e-commerce ha annunciato che per le filiali di Italia e Spagna a partire dal 25 giugno ci sarà un nuovo country manager. Si tratta di Mariangela Marseglia che sarà alla guida di Amazon.it e Amazon.es. La manager ha ricoperto diverse posizioni di leadership dal suo ingresso in Amazon nel 2010, e



di recente ha occupato la carica di direttore di Prime Now, il servizio che offre consegne ultraveloci in 1 ora o in finestre di 2 ore per i clienti Amazon Prime. Marseglia guiderà la prossima fase di sviluppo ed espansione di Amazon nei due Paesi in cui negli ultimi 12 mesi ha introdotto nuovi prodotti e servizi per i clienti, tra cui Amazon Prime Video, Prime Free Same-Day delivery, Amazon Music Unlimited, oltre a alcuni marchi esclusivi di moda. Amazon è in continua espansione e da quando è arrivata in Italia e in Spagna ha creato oltre 3.500 e 2.000 posti di lavoro a tempo indeterminato. La società fa sapere che sta espandendo i team nelle nuove sedi a Milano e Madrid, così come nei centri di ricerca e sviluppo a Barcellona, Madrid, Torino, nel centro di assistenza clienti a Cagliari e nei tre centri di distribuzione in Italia e i quattro in Spagna. La nuova country manager ha dichiarato: "Sono felice di guidare l'ulteriore sviluppo di Amazon in Italia e in Spagna per continuare a portare innovazioni ai clienti, alle piccole e medie imprese, agli autori e agli altri creatori di contenuti".