

ASSINTEL: IL MERCATO ICT CRESCE GRAZIE ALLA TRASFORMAZIONE DIGITALE

Incremento dello 0,7% nel 2018 per il mercato ICT italiano, che raggiunge i 30 miliardi di euro. Merito di cloud computing e IoT insieme alle tecnologie emergenti tra cui Big data, Analytics e Intelligenza Artificiale. pag. 05



ARROW UNIVERSITY 2018, LA TRADIZIONE DI UN NUOVO SUCCESSO

Si è svolta anche quest'anno a Villa Quaranta l'edizione della Arrow University, l'evento dedicato al canale che ha visto la registrazione di 450 partecipanti (su 600 iscritti), 32 vendor presenti, e un'offerta formativa di 48 workshop. Federico Marini si è dichiarato soddisfatto, come al solito, perché i risultati della "sua" Arrow sono più che soddisfacenti, ma, anche senza entrare nei numeri che, ovviamente, giustificano il compiacimento, la novità più importante potrebbe preludere un prossimo anno ancora più ricco.



a pag. 03



NUOVO PROGRAMMA DI G DATA PER MANAGED SERVICE PROVIDER

Soluzioni e servizi per una sicurezza "armonica" e intelligente, erogata in cloud e gestita dal canale.

a pag.07

SOMMARIO

Commvault e NetApp in partnership nel backup e recovery per ambienti ibridi e cloud pag.06

IBM lancia la tecnologia Multicloud Manager pag.08

Juniper Networks e Nutanix rafforzano la sicurezza delle imprese pag.08

Esprinet è distributore delle memorie S3+ in Italia pag.09

Comsec sceglie VEM come partner italiano pag.09

Tech Data amplia il portfolio IBM Cloud su StreamOne Marketplace pag.10

Praim nomina Jacopo Bruni nuovo Marketing Manager dell'azienda pag.10

Centro Computer espande il team di professionisti pag.10

Partners Flip
anno VIII - numero 231 - 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

Arrow University 2018, la tradizione di un nuovo successo

Il distributore a valore aggiunto cresce nei segmenti cloud e infrastructure e affronta nuove sfide con l'IoT

di Gaetano Di Blasio

Federico Marini è soddisfatto, come al solito, perché i risultati della "sua" Arrow sono più che soddisfacenti, ma, anche senza entrare nei numeri che, ovviamente, giustificano il compiacimento, la novità più importante potrebbe preludere un anno prossimo ancora più ricco. Si tratta, infatti, della decisione di creare una nuova divisione dedicata all'IoT (Internet of Things), alla cui guida è stato destinato **Roberto Branz**, in passato a capo della business unit sicurezza. Con lui altre due persone, a riprova della fiducia riposta da Arrow su questa frontiera innovativa, dove c'è ancora molto da imparare, mentre si promuovono idee e si alimenta la crescita di un ecosistema virtuoso.

Di fatto, spiega Marini, in un settore che si contrae, il fatto di poter contare su molti clienti di medie e piccole dimensioni e pochi di grosso peso è un

vantaggio per Arrow, che raggiunge, così, una maggiore stabilità e non soffre più come in passato delle oscillazioni.

La crescita ha portato qualche sovrapposizione nel portfolio, ma, contemporaneamente, si osserva un mercato dinamico sul fronte di nuovi progetti, mentre si stabilizza la crescita del cloud.

A tal proposito con quest'ultimo, con le soluzioni e i sistemi infrastrutturali e con l'IoT (dove inoltre si potrà fare leva sulla esperienza di Arrow a livello mondiale nonché sull'attività distributiva di Arrow Components, che apre un accesso privilegiato verso il mondo della componentistica), Marini conta di andare oltre i 142 milioni di fatturato stimati per fine anno, per arrivare a 200 milioni di euro di fatturato nel 2020.

La piattaforma cloud di Arrow, spiega Marini: «ha prestazioni molto elevate, superiori alla concorren-



Federico Marini - Regional Director Arrow ECS per il sud est Europa



Eleonora Molinari - Marketing Manager Arrow ECS

za». L'accordo con Microsoft Azure sta già facendo da volano e nuovi e vecchi vendor ne approfittano per ampliare il raggio d'azione, come Citrix.

Naturalmente la sicurezza resta una componente importante dell'offerta e continua a crescere anch'essa, sebbene con ritmi diversi, considerando che si tratta di un mercato maturo per il distributore altoatesino.

L'edizione 2018

Il formato della Arrow University non cambia, del resto è un format

vincente, che **Eleonora Molinari**, marketing manager del distributore a valore aggiunto, non può rischiare di snaturare. Del resto i partecipanti ce lo hanno confermato: formazione e informazione sulle soluzioni, networking tra colleghi è quello che cercano e ottengono a Villa Quaranta. Gli oltre 450 registrati (su 600 iscritti) sono stati soddisfatti, grazie ai 32 vendor presenti, che hanno realizzato di 48 workshop.

Piuttosto che cambiare la University, quindi, Arrow ha deciso di sviluppare al-

tri momenti, in particolare organizzando la Arrow Cloud Experience, due giornate, rispettivamente il 6 novembre a Milano e l'8 novembre a Roma, durante i quali si parlerà di GDPR, attacchi informatici, gestione di ambienti eterogenei, servizi e infrastrutture IT.

Soddisfatti anche i vendor presenti. Noi abbiamo incontrato 5 dei Platinum Sponsor: Sophos, F5, Barracuda, Microfocus Security, Check Point Software Technologies.

La soddisfazione relativamente al rapporto con Arrow è alta per tutti loro, grazie ai servizi che ricevono, dalla formazione, al supporto di pre e post vendita o a quello finanziario, ma, soprattutto grazie alla disponibilità e

capacità di risolvere rapidamente i problemi.

I "primi della classe", peraltro, sono anche quelli che crescono e, quindi, quelli che dovrebbero lamentarsi meno.

Sophos, per esempio, ha ottenuto circa un 25% in più di fatturato in un anno, soprattutto grazie a un incremento delle vendite verso le piccole e medie imprese, come ci rivela **Marco D'Elia**, country manager di Sophos, che punta sulla sicurezza sincronizzata e il GDPR.

Maurizio Desiderio, country manager di F5, sottolinea le minacce che arrivano dal DevOps e dai multi cloud. Aspetti caldi che trainano (+18% di fatturato) il loro business in un mondo sempre più dominato dalle applicazioni.

Ambiti in cui il supporto per la formazione erogata da Arrow è fondamentale. Check Point Software Technologies è il vendor che sviluppa più fatturato con Arrow, ci ricorda **Marini e David Gubiani**, System Engineer in Italia, lo conferma indirettamente, preferendo soffermarsi sulla crescita degli attacchi e della pressione del cyber crime, con il rischio che si sposta sempre più sull'IoT. Ma i fronti sono molti, anche sulla sicurezza fisica.

Barracuda è appena stata tolta dalla borsa in quanto comprata da Thoma Bravo, dopo un anno più che positivo, anche se quello precedente era stato da record. L'IoT è il segmento che porta il grosso della crescita (gli altri sono

la cloud security e l'email security) e l'impressione è che i nuovi proprietari vogliono sfruttare l'onda in arrivo. Il Ceo, infatti, dopo un fatturato mondiale chiuso a 439 milioni di dollari ha dichiarato di puntare a un miliardo entro i prossimi 4 anni fiscali.

Microfocus security è la divisione più importante in Microfocus e, come spiega il responsabile della business unit, **Piepaolo Ali**, è quella su cui si concentrano molti investimenti. Di fatto, si tratta di una struttura in forte accelerazione con tecnologie all'avanguardia, oggi un po' meno sotto i riflettori del passato, ma con soluzioni importanti basate su intelligenza avanzata e resilience.



Assintel: il mercato ICT cresce grazie alla Trasformazione Digitale

Incremento dello 0,7% nel 2018 per il mercato ICT italiano, che raggiunge i 30 miliardi di euro. Merito di cloud computing e IoT insieme alle tecnologie emergenti tra cui Big data, Analytics e Intelligenza Artificiale

di Paola Saccardi

Nel 2018 il mercato ICT italiano ha raggiunto i 30 miliardi di euro, crescendo del +0,7% rispetto al 2017, con una prospettiva di incremento dell'+1,6% nel 2019. Con questi dati incoraggianti è stato presentato l'ultimo Report sull'andamento del mercato ICT di Assintel, l'associazione nazionale di riferimento per le imprese ICT, e realizzato dalla società di ricerca indipendente IDC.

Il mercato ICT italiano nel 2018 vale 30 miliardi di euro e se si considera solo il comparto IT, la crescita è dell'1,6%, per un totale di 22,8 miliardi di euro e un trend previsto al +2,3% nel 2019.

Merito della Trasformazione Digitale, su cui investono soprattutto le grandi aziende, e delle tecnologie che ruotano intorno alla cosiddetta "Terza Piattaforma" e agli "Acceleratori dell'Innova-



zione", che da sole valgono 18 miliardi e che hanno ritmi di crescita a due cifre: cloud +25%, Internet of Things +18%, intelligenza artificiale +31%, realtà virtuale e aumentata +72%, wearable + 43%, big data e analytics +26%. In pratica l'adozione delle tecnologie digitali sta entrando nei piani di investimento di molte aziende e istituzioni italiane che guardano con interesse verso le tecnologie che IDC considera "acceleratori di innovazione", che possono contribuire ad

innovare i processi e presentarsi in modo più competitivo sul mercato, così come per essere più agili ed efficienti.

"Per cogliere in pieno i benefici macro-economici della Trasformazione Digitale occorre creare condizioni di contesto che incentivino sia la collaborazione, sia una governance del processo: penso alla creazione di sinergie e reti fra gli Operatori dell'Offerta, come, per esempio, la collaborazione fra PMI e Startup innovative, ma anche all'innovazione

delle filiere del Made in Italy che coinvolga anche le micro e piccole imprese, ed infine alla grande criticità della digitalizzazione mancata della Pubblica Amministrazione" ha commentato il presidente di Assintel, Giorgio Rappari.

Andamento del mercato ICT

Secondo i dati del Report la leggera crescita dello 0,7% del mercato ICT è il risultato di due dinamiche opposte che rappresentano da una parte il mer-

cato IT, ossia hardware, software e servizi IT, e dall'altra il mercato dei servizi di telecomunicazioni di rete fissa e mobile. Quest'ultimo risulta in leggera contrazione (-2,2% rispetto al 2017) mentre il mercato IT riporta una crescita dell'1,6% nel 2018 sul 2017. Per il 2019 IDC prevede un'ulteriore crescita del 2,3%. Il Report ha messo in evidenza quali saranno le tendenze in corso nel 2019, con lo scopo di capire le direzioni del mercato e le intenzioni di investimento delle imprese. Nel 2019 la crescita positiva del mercato tecnologico sarà soprattutto sostenuta dall'evoluzione positiva delle spese per il Software (+5%, nel 2018 valgono 6,2 miliardi di euro e crescono del +4,7%) e da

incrementi più moderati dei Servizi IT (+1,2%, nel 2018 sono cresciuti del +1,4% totalizzando quasi 11 miliardi di euro). L'Hardware, nel 2018 in calo del -1,4% a 5,6 miliardi di euro, sarà in ripresa (+1,4%), mentre continuerà il segno negativo per il mercato Business dei Servizi di Telecomunicazioni di rete fissa e mobile (-0,6%), con un valore di quasi 7,2 miliardi di euro nel 2018 (-2,2%).

La spesa ICT

Il Report ha analizzato anche la distribuzione della spesa ICT italiana prevista nel 2019 per dimensione aziendale, da cui emerge che saranno le grandi imprese con più di 250 addetti a contribuire per il 48% al totale della spesa, a cui seguono le

medie aziende con il 14% e le realtà più piccole (10-49 addetti) con il 13%. Da segnalare un fenomeno di positiva sinergia: circa il 15% delle grandi imprese ha in corso collaborazioni attive con startup innovative per progetti di Trasformazione Digitale. Per quanto riguarda invece il settore merceologico, l'analisi indica che nel 2019 sarà il manifatturiero a raggruppare la percentuale maggiore degli investimenti ICT, con il 23% del totale previsto. Seguiranno i trasporti, communications e utilities che hanno in previsione una spesa di 4 miliardi di euro, circa il 14% della spesa ICT. Le aziende erogatrici di servizi, invece, che rappresentano il 40% delle realtà imprenditoriali italiane, contribuiranno

per il 17%.

Banche, assicurazioni e altri operatori finanziari hanno in previsione investimenti per circa 6,3 miliardi di euro, ossia il 21% del totale. Il commercio all'ingrosso e al dettaglio prevede una spesa ICT di 3,7 miliardi di euro, pari al 12%, mentre la Pubblica Amministrazione, Sanità e Istruzione, nel 2019, investiranno 4,1 miliardi di euro.

Su questo scenario aleggia lo spettro della mancanza di competenze digitali, difficili da reperire, formare e trattenere in azienda, e di una cultura aziendale manageriale e imprenditoriale sensibile alla Trasformazione Digitale, al primo posto fra gli ostacoli dichiarati da tutti i tipi di impresa.

COMMVAULT E NETAPP IN PARTNERSHIP NEL BACKUP E RECOVERY PER AMBIENTI IBRIDI E CLOUD

Commvault ha annunciato la disponibilità del software Commvault Complete Backup & Recovery tramite NetApp e i suoi partner di canale.

Principale soluzione software per il backup all'interno del portfolio NetApp, ha osservato la società, fornisce funzionalità per i diversi tipi di ambiente, on-premise, ibrido o cloud. La collaborazione tecnologica tra le due aziende è volta a permettere ai client NetApp di semplificare le operazioni di backup e recovery end-to-end.

Operando da rivenditore completi, sia NetApp che i suoi partner di canale possono in pratica proporre una soluzione

NetApp che include il software Complete Backup & Recovery di Commvault. In questo modo, NetApp affianca la soluzione di backup e recovery alla propria offerta di Data Fabric, per consentire ai clienti, ha evidenziato, di facilitare la gestione degli snapshot e di backup e ripristino e di estendere la protezione dei dati al cloud.

«Commvault Complete Backup & Recovery si allinea al nostro approccio Data Fabric per fornire alle aziende accesso e controllo ai dati senza precedenti, per supportarle nel raggiungere i propri obiettivi di business e proteggere informazioni e asset fondamentali» ha illustrato **Joel Reich**, Executive Vice President e General Manager, Storage Systems and Software business unit di NetApp. «La collaborazione con Commvault permette a NetApp di offrire la più moderna gamma di prodotti e servizi a clienti e partner di canale.»

Nuovo programma di G Data per Managed service provider

Soluzioni e servizi per una sicurezza "armonica" e intelligente, erogata in cloud e gestita dal canale

di Gaetano Di Blasio

G Data ha sempre cercato di indirizzare il proprio canale laddove si manifestano le esigenze. Negli anni scorsi il vendor d'origine tedesca ha investito per consentire al proprio canale di accrescere le competenze di settore, anche al fine di aiutare i clienti a realizzare progetti sicuri. Oggi prepara i partner a scalare di livello per crescere sulla scala del valore, proponendo servizi gestiti.

Come più volte abbiamo affermato, le imprese del canale devono stringere una vera e propria partnership con quelli che fino a ieri consideravano "semplici" clienti. Fornire servizi gestiti, quasi operando come "reparto interno" è il passo più critico per il successo futuro.

I partner di G Data dovranno comunque impegnarsi in nuova formazione, anche perché crescono le vendite di prodotti e soluzioni nuove, come il

modulo di Patch Management aggiuntivo per G DATA Endpoint Protection e integrato in G DATA Total Control, che è stato tra i prodotti più venduti dell'ultimo anno, ma che prelude a una serie di novità pronte a soddisfare le esigenze indotte dal cloud, dove tutto si vuole sia "as a service", dal desktop alle applicazioni alle piattaforme.

Esigenze che non tutti i partner sono già preparati a soddisfare, ci spiega **Paola Carnevale**, Sales & Channel Director di G DATA Italia, la quale aggiunge: « La nostra missione, come vendor che fa della propria vicinanza al mercato una vera e propria strategia, è quella di proporre al canale strumenti per rispondere a queste esigenze».

In Smau, dunque, G Data ha lanciato un programma studiato appositamente per i partner che intendono rispondere a queste esi-

genze. In particolare questo sarebbe possibile con la soluzione G DATA Managed Endpoint Security, che, afferma Carnevale: « si è rivelato il prodotto più ricercato dagli operatori di canale che desiderano accedere al mercato dei servizi gestiti erogati via cloud e pure dagli MSSP intenzionati a completare il proprio portafoglio servizi».

Un programma che non riguarda le solite logiche legate a certificazioni e listini, ma fornisce strumenti per alimentare la crescita, ridefinendo la supply chain per rendere più armonico il modello di ecosistema. In buona sostanza, questo significa migliorare l'efficienza in ogni passaggio. Inoltre, pure per promuovere il programma, con le prossime, release sarà resa multitenant la console di gestione delle soluzioni business G DATA tradizionali.

Il futuro è nei servizi ge-



Paola Carnevale - Sales & Channel Director di G DATA Italia

stiti e G Data vuole creare di nuovi per aiutare il canale a trasformarsi in MSSP (Managed Security Service Provider) con sempre più valore aggiunto. Anche per questo G Data organizza una serie di eventi "Innovation Road" la cui ultima tappa è prevista per il 20 novembre.

Diverse le novità di prodotto portate in Smau, tra cui, in particolare, un'assicurazione, elemento sempre più apprezzato dalle aziende, a cominciare dalle piccole e medie, ma non solo. È motivo d'orgoglio per Giulio Vada, country manager di G Data Italia, poiché la polizza "Privacy & CyberRisk", realizzata grazie alla collaborazione con Reale Mutua e il Broker Margas, ha ottenuto il premio innovazione Smau, assegnato a Reale Mutua.

IBM lancia la tecnologia Multicloud Manager

IBM ha annunciato una nuova tecnologia open progettata per semplificare la gestione, lo spostamento e l'integrazione di app tra diverse infrastrutture di cloud computing. Si tratta di IBM Multicloud Manager, una soluzione che fornisce una consolle operativa per le aziende che integrano sempre più funzionalità cloud pubbliche e private con i sistemi aziendali esistenti on-premise. Poiché molte le aziende utilizzano oggi una qualche

forma di cloud computing e di queste molte ne utilizzano più di un ambiente cloud (secondo una ricerca dell'IBM Institute for Business Value, una percentuale dell'85%) la società ha annunciato la disponibilità di una tecnologia che consente di creare sistemi multicloud per avere una maggiore visibilità dei processi aziendali e migliori governance e sicurezza.

La soluzione in particolare è ottimizzata per IBM Cloud IBM, ma estende la capaci-

tà delle aziende di gestire e integrare carichi di lavoro su cloud di diversi provider come Amazon, Red Hat e Microsoft.

Multicloud Manager di IBM gira sulla piattaforma IBM Cloud Private che si avvale della tecnologia di orchestrazione basata su container di Kubernetes: un approccio open source per "confezionare" le app in contenitori, rendendole più facili e meno costose da gestire in diversi ambienti cloud - dai sistemi on-pre-

mise al cloud pubblico «Grazie all'approccio open source, IBM Multicloud Manager permetterà alle imprese la scalabilità degli investimenti nel cloud per trarre di qui il vero valore di business - ha dichiarato **Arvind Krishna**, SVP, IBM Hybrid Cloud -. In tal modo, l'attenzione non sarà più sull'efficienza che deriva dai modelli di consumo a service, ma si concentrerà sul cloud come abilitatore di nuovi modi di fare business».

ACCORDI

Juniper Networks e Nutanix rafforzano la sicurezza delle imprese

Juniper Networks, specializzata nel fornire reti sicure automatizzate e scalabili ha consolidato la partnership in corso con Nutanix, fornitore di cloud computing enterprise, grazie a nuove iniziative concepite per semplificare il cammino delle imprese verso le architetture multi-cloud. Le aziende che effettuano la transizione ad ambienti multi-cloud necessitano di una gestione di rete semplificata e automatizzata

nonché soluzioni di sicurezza agili e integrate. A questo scopo Juniper e Nutanix stanno ampliando la loro collaborazione per offrire l'integrazione totale tra reti fisiche e virtuali.

L'obiettivo è, in pratica, l'integrazione di Juniper Contrail Enterprise Multicloud con le API Nutanix per fornire maggiore visibilità di rete per workload virtualizzati semplificando così la gestione fabric automatizzata.

La collaborazione permette

di avere una network fabric scalabile e semplificata dal punto di vista operativo basata sugli switch Juniper QFX per utenti Nutanix Enterprise Cloud mediante l'integrazione di Contrail Enterprise Multicloud con le API Nutanix.

Inoltre consente una maggiore micro-segmentazione nell'architettura cloud delle imprese creando una postura di sicurezza rafforzata che impedisce la propagazione laterale delle minacce consentendo

alle aziende di sfruttare le funzionalità sia di Nutanix Flow sia di Juniper vSRX. Grazie all'integrazione di Contrail Enterprise Multicloud e della piattaforma Juniper Unified Cybersecurity con Nutanix Enterprise Cloud, stiamo mettendo a disposizione degli utenti un ambiente multi-cloud completo, sicuro e automatizzato che copre il computing, lo storage e il networking" ha commentato **Bikash Koley**, Chief Technology Officer, Juniper Networks.

Esprinet è distributore delle memorie S3+ in Italia

Esprinet, distributore di informatica ed elettronica di consumo in Italia e in Spagna, ha siglato un accordo per la distribuzione dei prodotti S3+, che comprende la linea di RAM & Componenti e Memorie Flash & SSD.

S3Plus Technologies SA è la società proprietaria del marchio S3+, una multinazionale fabless con sede a Lugano in Svizzera.

Grazie alla firma del nuovo accordo ora Esprinet si occuperà della distribu-

zione sul mercato italiano della gamma dei prodotti a marchio S3+, che in ambito storage coprono il segmento dei Moduli DRAM per pc desktop e pc portatili, moduli DRAM Gaming, SSD client sia interni che esterni, USB Flash Drive, Flash Cards, HDD esterni ed accessori storage per la telefonia.

S3+ ha scelto Esprinet, con il quale aveva già in passato collaborato, per poter contare su un partner che offre copertura

capillare del territorio, grazie ai 36.000 rivenditori distribuiti su tutto il territorio, alle attività di marketing personalizzate, alla visibilità mirata sul sito internet e negli Esprivillage.

«L'aggiunta di un distributore dall'importanza e dalle capacità di Esprinet darà un impulso al nostro processo di crescita e ci permetterà di capillariz-



zare la nostra presenza in Italia, lanciando in maniera congiunta anche nuovi canali di distribuzione» ha aggiunto **Salvatore Vento**, Responsabile Vendite Internazionale del gruppo S3+.

Comsec sceglie VEM come partner italiano

VEM sistemi ha annunciato l'ampliamento dell'offerta di servizi di cybersecurity grazie a una nuova partnership con Comsec, società di consulenza Israeliana specializzata nell'Information Security.

Comsec è una società con oltre 30 anni di esperienza nel settore, che oltre a offrire servizi generali di consulenza, è specializzata anche nella 'offensive security'. Quest'ultima include attività di vulnerability assessment e penetration

test, finalizzati a evidenziare i punti di debolezza esistenti, verificare la solidità dei meccanismi di sicurezza in essere e proporre adeguate risoluzioni. Molti specialisti di security di Comsec provengono dall'unità 8200 dell'IDF (Israeli Defence Force) che raggruppa gli specialisti di cyber security specializzati nelle azioni di Cyber Intelligence, l'élite dei corpi di intelligence israeliani impiegati nel campo della cyber security. Proprio la specializzazione in offen-

sive security è alla base della partnership con VEM sistemi che Comsec è in grado di offrire sia grazie alla forte specializzazione dei propri consulenti, sia all'expertise che ha coltivato negli anni.

Questi servizi si vanno ora ad integrare all'interno dell'approccio VSecure, il modello di 'Adaptive Security', fiore all'occhiello del Gruppo VEM, che aiuta le aziende ad anticipare, prevenire, riconoscere e gestire le minacce informatiche. L'accordo con Comsec con-

sentirà a VEM e Certego (la società del gruppo specializzata nei servizi di sicurezza IT gestita) di testare al meglio le difese dei clienti e sulla base dei risultati degli attacchi simulati, potranno implementare controlli preventivi e meccanismi di difesa adeguati, oltre a proporre servizi in grado di identificare questi attacchi nella fase di monitoraggio e suggerire come mitigare gli incidenti nella fase di risposta, tramite la piattaforma Panoptikon di Certego.

TECH DATA AMPLIA IL PORTFOLIO IBM CLOUD SU STREAMONE MARKETPLACE

Tech Data, fornitore di soluzioni IT, possiede un portfolio end-to-end di prodotti, servizi e soluzioni, che insieme alle competenze specializzate e alla conoscenza delle tecnologie di prossima generazione, perme ai partner di canale di portare sul mercato i prodotti e le soluzioni utili ai clienti per connettersi, crescere e restare competitivi. Di recente il distributore ha annunciato un accordo paneuropeo con IBM per il lancio di MaaS360, una soluzione unificata per la gestione degli endpoint, con Watson AI e funzionalità Big Data, su StreamOne. MaaS360 fornendo una piattaforma sicura per la gestione degli endpoint ed è il primo prodotto IBM SaaS che arricchisce l'ecosistema StreamOne del distributore integrando la gamma IBM di prodotti basati su infrastrutture cloud, già disponibili sul mercato cloud di Tech Data.

Denis Fouquet, vice presidente Software and Cloud Solutions, Europe di Tech Data, ha dichiarato: «Promuoviamo un modello di business "as a service" in ambito cloud, evolvendolo costantemente in ottica di

ottimizzazione continua, infrastrutturale e applicativa. Continuiamo ad espandere la nostra gamma di prodotti e soluzioni su StreamOne per offrire ai nostri partner una piattaforma migliore e più semplice da utilizzare e per facilitarne il percorso di trasformazione».

TURNOVER

PRAIM NOMINA JACOPO BRUNI NUOVO MARKETING MANAGER DELL'AZIENDA

Praim, fornitore di sistemi completi per la creazione e gestione di postazioni di lavoro software e hardware Thin & Zero Client, ha annunciato la nomina di **Jacopo Bruni** a marketing manager dell'azienda. Bruni approda al settore dell'IT nel 2012, in Computer Gross, inizialmente come Product Manager dei prodotti software, sviluppando i business&marketing plan di cui è responsabile dei target trimestrali di ogni singolo brand gestito e supportando le attività di Education & Technical Certification sugli stessi prodotti. Promosso a Business Development Manager ad inizio 2017, cura ed intensifica le relazioni commerciali con i clienti e si occupa anche delle attività di scouting dei

nuovi Business Partner su tutto il territorio italiano. Le capacità di sviluppo e consolidamento delle relazioni di business tra vendor, distributore e partner e la proattività commerciale dimostrati, sono gli elementi che hanno guidato il percorso di **Jacopo Bruni** verso Praim. L'obiettivo primario di Bruni è proprio quello di rafforzare l'identità del brand Praim, coordinando al meglio il team marketing interno e valorizzando ogni attività per il canale sia per il mercato italiano sia per quello estero.

TURNOVER

CENTRO COMPUTER ESPANDE IL TEAM DI PROFESSIONISTI

Centro Computer, società di consulenza specializzata in prodotti, servizi e soluzioni IT, prosegue l'ampliamento del proprio team e comunica l'ingresso nuove risorse distribuite tra la sede di Cento e gli uffici di Milano e Padova.

Con l'obiettivo di sviluppare e veicolare al meglio la comunicazione e l'immagine digitale dell'azienda, **Gemma De Carlo** è impegnata nella creazione e gestione delle campagne di email marketing, coordinando e promuovendo anche le attività di formazione sui prodotti ed eventi

congiunti con i principali vendor.

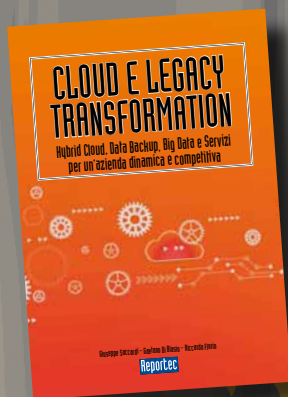
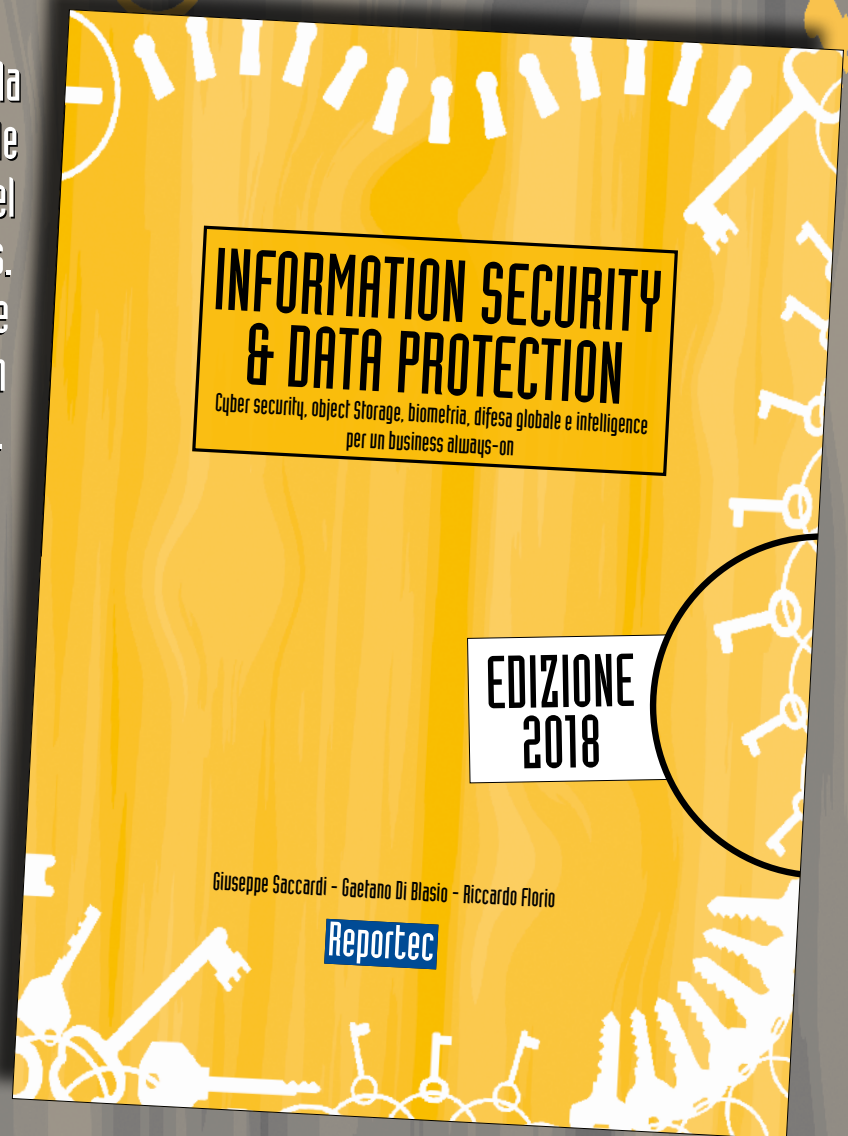
Marco Mercuri, invece, ha iniziato da poco il suo percorso in Centro Computer, nella divisione Solution Architect degli uffici di Milano, con l'obiettivo di curare la gestione tecnica sui progetti di migrazione, implementazione e rinnovo del parco hardware. Mercuri conta su un'esperienza decennale nell'ambito della consulenza su infrastrutture client/server e gestione sistemistica a livello Enterprise, con una specializzazione nell'erogazione e gestione di servizi basati su datacenter in ambito VMware e Microsoft.

Nicholas Minchio, con la sua esperienza nell'ambito dell'informatica (sia dei settori tradizionali sia di quelli più specifici come i centralini VoIP e l'ambito dei gestionali per studi di commercialisti), è entrato nel team di Centro Computer della sede di Padova, a giugno.

Lorenzo Legnari ha intrapreso, dallo scorso marzo, il nuovo incarico di Server Solutions Architect presso la sede di Cento di Centro Computer, sviluppando nuove certificazioni come su piattaforma HPE, dopo un pluriennale percorso all'interno di varie aziende come sistemista e project manager.

È disponibile il nuovo libro **SICUREZZA E PROTEZIONE DEI DATI**

In oltre 200 pagine il punto sulla situazione della cybersecurity e sulle dinamiche aziendali nella protezione del dato e della continuità del business. Una tematica sempre più vitale per le imprese, le quali devono mettere in conto che saranno attaccate. Ormai esistono sistemi automatici e pressioni da parte dei cybercriminali, tali per cui nessuno può sentirsi al sicuro: chi non è ancora stato attaccato lo sarà e, se non subirà danni gravi, sarà solo perché chi l'ha assalito cercava qualcos'altro.



È disponibili anche
CLOUD E LEGACY TRANSFORMATION

Il libro è acquistabile al prezzo di 30 euro (IVA inclusa) richiedendolo a
info@reportec.it - tel 02 36580441 - fax 02 36580444