

## ALL'IT FORUM GRANDANGOLO IL CLOUD PILASTRO CENTRALE DELLA TRASFORMAZIONE DIGITALE

Al 17° IT Forum di Grandangolo i manager di otto aziende si sono confrontati su trend e nuove sfide ICT sul mercato, evidenziando soluzioni e punti di forza a supporto delle esigenze dei clienti. *pag. 05*

## DELL TECHNOLOGIES FORUM 2018 SI FA IN SETTE E ACCRESCE L'ECOSISTEMA

Make It Real è lo slogan scelto dagli organizzatori del Dell Technologies Forum 2018, che, a differenza delle ultime edizioni targate Dell Emc, si presenta con le sette imprese di punta che compongono il gruppo: Dell, DellEmc, Pivotal, RSA, SecureWorks, VirtuStream, VmWare.

I due vice presidenti e General Manager di Dell EMC Italia, Marco Fanizzi e Filippo Ligresti, si sono alternati sul palco per illustrare, a una platea di oltre mille persone,



le strategie, con una forte impronta orientata allo sviluppo sostenibile, anche grazie alle tecnologie digitali.

*a pag. 03*

## PARTNERSHIP TRA SIEMENS E ARUBA PER LE RETI INTEGRATE

Una collaborazione che come obiettivo integrare il mondo dell'Operational Technology (OT) con l'Information Technology.

*a pag. 08*

## SOMMARIO

SoftPi distribuisce Seamless per gli sviluppatori *pag.08*

La tecnologia NVMe nel portafoglio storage di Fujitsu *pag.09*

Cisco premia Zucchetti "ISV Partner of the Year" *pag.09*

CyberArk al top per gestire le identità privilegiate *pag.10*

Nuove funzionalità per la USB crittografata IronKey D300 di Kingston *pag.10*

Esprinet sigla un nuovo accordo con Strong *pag.11*

Talend sigla un accordo per l'acquisizione di Stitch *pag.11*

Tech Data premiata da Jabra per il marketing *pag.11*





## 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

# Dell Technologies Forum 2018 si fa in sette e accresce l'ecosistema

*L'edizione italiana della kermesse che unisce tutte le società del gruppo raccoglie partner e clienti per rendere reale lo sviluppo tecnologico*

di Gaetano Di Blasio

**M**ake It Real è lo slogan scelto dagli organizzatori del Dell Technologies Forum 2018, che, a differenza delle ultime edizioni targate Dell Emc, si presenta con le sette imprese di punta che compongono il gruppo: Dell, DellEmc, Pivotal, RSA, SecureWorks, VirtuStream, VmWare. Una manifestazione che vuole celebrare i risultati fin qui ottenuti dal giorno dell'acquisizione.

I due vice presidenti e General Manager di Dell EMC Italia, **Marco Fanizzi** e **Filippo Ligresti**, si sono alternati sul palco per illustrare, a una platea di oltre mille persone, le strategie, con una forte impronta orientata allo sviluppo sostenibile (la manifestazione è stata organizzata in modo da avere una carbon footprint pari a zero), anche grazie alle tecnologie digitali.

A moderare la sessione plenaria due "millennials" dipendenti di Dell Emc,

per sottolineare quanto sia importante valorizzare i talenti.

Il tema, come accennato, è la capacità dell'ecosistema Dell Emc di rendere possibile la trasformazione dall'edge al cloud, passando anche dal data center aziendale, grazie a tecnologie, strategie e persone che, a detta dei responsabili Dell Emc, non hanno paragoni presso altri fornitori. Tre, più precisamente i percorsi di trasformazione: IT Transformation, Workforce Transformation e Security Transformation.

La vision di medio e lungo termine è stata affabilmente illustrata dall'ospite internazionale: **Patricia Florissi**, vice Presidente e CTO di Dell Emc, che evidenzia come si stia attraversando un "nuovo rinascimento", arricchito dalla potenza dei dati e dell'intelligenza ar-

tificiale che i suddetti dati alimentano, per migliorare l'essere umano.

In effetti le soluzioni che si appoggiano al machine learning e al deep learning stanno crescendo, spingendo i progetti IoT e questo anche in Italia, che, per una volta, sembra non essere il fanalino di coda. Il tutto ancora senza le potenzialità del 5G che scalpita ai cancelli di partenza in attesa dei nuovi device.

## Crescono business e partner di canale

Oltre le aspettative i risultati raggiunti, come ci spiega **Adolfo Dell'Erba**,

responsabile del canale Dell Emc in Italia, molto contento del format di quest'anno che «permette ai partner di toccare con mano i prodotti e le soluzioni end to end».

Soprattutto la soddisfazione sta nei numeri in crescita, non semplicemente nel fatturato, ma anche nell'incremento di partner che scelgono di lavorare con Dell Emc.

Per quanto riguarda il programma di canale non si registrano cambiamenti importanti, sia perché la country italiana continua a "guidare" il resto d'Europa sull'attuazione di un programma che funziona sia



Filippo Ligresti - Dell Emc



Marco Fanizzi - Dell Emc

perché al canale occorre garantire prevedibilità.

Ovviamente per accogliere eventuali nuovi partner è stata organizzata una sessione dedicata tutti i partner, per illustrare i vantaggi previsti.

Buona parte di questi ultimi, si basano soprattutto sulle dinamiche del mercato, stando a quanto afferma Dell'Erba: «15mila nuovi assunti a livello corporate, 120 a livello europeo, di cui 10 in Italia», che rimane la country più avanzata nella fase di integrazione tra Dell e Emc. Nuove persone che permetteranno di aumentare il livello di supporto a partire dai partner Titanium a scendere, con ripercussioni positive anche per i più piccoli, anche grazie a una nuova divisione a livello organizzativo.

Uno sforzo necessario visto che i partner certificati sono raddoppiati, arrivando a 84 in Italia, (prima dell'evento). Di questi i Titanium e i Platinum sono 27.

L'intenzione è di accrescere il canale, soprattutto sul piano geografico, in particolare al Sud sulla fascia di mercato che segue le piccole e medie imprese. Le strategie stanno funzionando: in Italia il fatturato è salito del 66%, oltre il doppio delle performance

Europee, che hanno registrato un 30% circa.

«A guidare l'aumento sono sia le tecnologie client quanto quelle infrastrutturali, con i server che hanno ottenuto un +107% nell'ultimo trimestre e lo storage che cresce a doppia cifra», afferma il manager italiano.

Il momento è quindi positivo e Dell Emc sente si es-

stato del percorso di cambiamento in atto presso le aziende italiane, basandosi sui dati quantitativi di Vanson Bourne, relativi alle medie e grandi imprese, e sulle aspettative dei manager.

Cyber security, multi cloud, intelligenza artificiale e IoT (Internet of Things) emergono come le priorità d'investimento nei

in continua crescita. Infatti, due anni fa, era solo 24,5% a dichiarare che avrebbe investito nell'AI. Ciò detto, gli analisti sostengono che, attualmente, solo il 10% della medie-grandi aziende viene considerato "leader digitale", ma è un passo avanti, rispetto al 2% del 2016. Inoltre, solo il 17% delle aziende prese in considerazione dagli analisti di i Vanson Bourne ritiene che entro i prossimi 5 anni non riuscirà a soddisfare le domande di clienti sempre più evoluti. Coerentemente, una quota pari al 18% dei manager intervistati stima che la propria azienda rimarrà indietro, mentre avanza la trasformazione digitale.

Permangono, però, dei freni. Più precisamente, sempre in base allo studio, trasformazione digitale trova ostacoli come l'assenza di collaborazione e di una cultura digitale nella forza-lavoro (28%), la mancanza di una strategia e di una visione digitale coerente (13%), un sistema informatico frammentato (13%).

Ancora una volta si osservano contrapposizioni. Nello specifico, va registrato ben un 50% di aziende che sta investendo per accrescere la cultura digitale dei dipendenti.



Patricia Florissi- Dell Emc

sere preparata a soddisfare le richieste dei clienti in questa fase di trasformazione. I due vicepresidenti lo hanno ribadito sul palco e hanno commentato con i giornalisti i risultati di una recente survey.

## Il Digital Transformation Index

Lo studio dedicato alla digital transformation, realizzato dalla società di analisi Vanson Bourne e sponsorizzato da Dell Technologies in collaborazione con Intel, rivela lo

prossimi tre anni. Più precisamente sono indirizzate come primarie esigenze delle imprese: per il 71% la sicurezza, per il 52% il multicloud e, pure per il 52% l'AI, infine per il 37% l'IoT.

Interessante il confronto con la stessa analisi realizzata nel 2016, che dimostra un incremento d'attenzione per le nuove tecnologie, non solo sulla sicurezza che, ovviamente richiede investimenti necessari per proteggersi dagli attacchi informatici

# All'IT Forum Grandangolo il cloud pilastro centrale della trasformazione digitale

*Al 17° IT Forum di Grandangolo i manager di otto aziende si sono confrontati su trend e nuove sfide ICT sul mercato, evidenziando soluzioni e punti di forza a supporto delle esigenze dei clienti*

di Giuseppe Saccardi

Si è svolta a Milano la diciassettesima edizione dell'IT Forum organizzato da Grandangolo Communications. L'incontro annuale tra stampa e aziende ha analizzato tendenze in atto e prospettive del settore ICT.

Il tema dominante è stato la "Digital Transformation", elemento che sempre più sta spingendo le organizzazioni a sfruttare al meglio le tecnologie e gli strumenti avanzati per abilitare i processi interni, l'implementazione di nuove applicazioni in azienda e l'evoluzione delle architetture verso modelli agili ed innovativi.

Il punto saliente di questo processo è che la trasformazione digitale, il cui obiettivo è di generare nuovo valore, vede l'integrazione delle tecnologie in tutti gli aspetti del business, un processo che comporta cambiamenti sostanziali a livello informatico ma anche cul-

turale. Per massimizzare l'utilizzo delle tecnologie emergenti e la loro rapida implementazione nella gestione quotidiana, l'azienda deve però sapersi reinventare, trasformando radicalmente tutti i modelli e spostando l'attenzione verso l'edge, e cioè spostando l'elaborazione più vicino al fruitore di dati e applicazioni, e data center più agili che la supportano.

## Il punto di vista delle aziende e il ruolo centrale del cloud

Quale è la posizione e il contributo che possono dare per accelerare il processo di digital transformation le aziende del settore?

**A10 Networks**, ha sottolineato come con le proprie soluzioni sia possibile semplificare ed automatizzare il servizio di consegna delle applicazioni multicloud per imprese e service provider. La società ha evidenziato i benefici

che possono derivare alla trasformazione digitale a seguito dei potenziamenti apportati ai propri Thunder Application Delivery Controller (ADC), in particolare grazie al supporto di Harmony Controller per la gestione centralizzata e multicloud, l'analisi approfondita per applicazioni e l'integrazione degli strumenti DevOps.

«Gli ADC di prima generazione mancavano di visibilità e supporto per la gestione centralizzata che collegava infrastrutture on-premise e cloud con le diverse API e i relativi toolset. I processi attuali sono manuali, inefficienti, facilmente soggetti a errori e comportano l'impossibilità di modificare in modo proattivo e automatico l'infrastruttura in base a profili di traffico dinamici. A10 sta affrontando queste sfide per migliorare l'agilità delle aziende», ha evidenziato **Gunter Reiss**, VP Worldwide Marketing and

Business Development di A10 Networks.



*Gunter Reiss - A10 Networks*

**Arcserve** ha sottolineato come con le proprie soluzioni di Business Continuity Cloud si sia posta l'obiettivo di salvaguardare le infrastrutture IT complesse, per prevenire gli impatti dei tempi di inattività non previsti, e ripristinare immediatamente l'accesso a dati, sistemi e applicazioni attraverso infrastrutture IT multi-generazionali.

«Grazie alla nostra soluzione, eliminiamo la necessità di ricorrere a molteplici strumenti di protezione dati facendo confluire il tutto in un'unica soluzione integrata e progettata

specificatamente per il cloud backup, il disaster recovery, l'accessibilità e l'archiviazione della posta elettronica. È l'unica soluzione sul mercato in grado di affrontare queste sfide, soprattutto nell'era della trasformazione digitale dove la protezione dei dati assume un'importanza fondamentale. Business Continuity Cloud raggruppa tutti i processi di protezione in un'unica console di gestione, e per questo si distingue dalle altre soluzioni per completezza ed intuitività» ha affermato



*Fulvio Generoso - Arcserve*

**Fulvio Generoso**, Business Development Manager Italia di Arcserve. Il ruolo centrale della sicurezza e del cloud è stato evidenziato anche da **Arrow ECS**, che ha rimarcato come partner e rivenditori clienti oggi possano vincere le proprie sfide di mercato nella Digital Transformation grazie ai prodotti e servizi erogati attraverso le proprie divisioni Network &

Infrastructure e Security & Cloud.

La visione strategica di Arrow "Five Years Out" riassume peraltro la sua consolidata competenza quale catalizzatore nell'alimentare l'innovazione, e nel fornire ai propri partner una visione ampia ed esaustiva delle nuove tecnologie.

«L'offerta nel comparto del networking continua a crescere e possiamo garantire il massimo impegno anche sul cloud, arricchendo il nostro marketplace», ha evidenziato **Roberto Branz**, Direttore Divisione Security & Cloud di Arrow ECS Italia.

«Tutti i vendor da noi distribuiti assicurano soluzioni innovative tecnologicamente avanzate, volte a migliorare l'efficienza e la qualità del lavoro delle aziende. Un reseller o un system integrator che vuole restare competitivo sul mercato ICT, non può prescindere dal siglare una partnership con Arrow ECS», ha osservato **Stefano Rossini**, Direttore Divisione Network & Infrastructure di Arrow ECS Italia.

Il cloud non è però solo questione di come collegare uffici e applicazioni, è molto di più. **Centro Computer** ha rimarcato l'importanza dei modelli di collaborazione aziendale

in cloud, che consentono il controllo del TCO aziendale attraverso un sistema di pagamento basato su canoni mensili o annuali. «I risultati ottenuti nel 2018 confermano il nostro impegno costante e la professionalità con cui da 35 anni supportiamo e implementiamo con successo i progetti dei nostri clienti. Continueremo ad investire per ottenere risultati ancora più soddisfacenti, sia in termini di ampliamento dell'offerta sia in termini di fatturato, arricchendo anche le nostre competenze nelle aree di business



*Stefano Rossini - Arrow ECS Italia*

legate al mondo IoT e AI. Infine, proprio per essere i primi a cogliere i vantaggi offerti dalla trasformazione digitale, abbiamo di recente aggiornato il nostro payoff che è diventato "abilitiamo persone e imprese affinché possano sfruttare al massimo tutte le opportunità del mondo digitale» ha sottolineato **Roberto Vicenzi**, Vice-presidente di Centro Com-

puter.

**Qualys** ha invece affrontato il tema dei benefici della Cloud Platform per prevenire i virus collegati agli endpoint, un punto critico soprattutto nel caso di quelli privilegiati.

«I passaggi importanti per evitare minacce agli endpoint in azienda sono molteplici. Occorre partire dall'elenco accurato di ciò che esiste internamente: dai PC alle stampanti, fino ai sensori IoT, abbinando poi ogni soluzione tecnologica adottata ad una formazione interna, che informi con puntualità i



*Roberto Vicenzi - Centro Computer*

collaboratori sulle tecniche usate dagli hacker e sui comportamenti utili a rispondere agli attacchi», ha evidenziato **Emilio Turani**, Managing Director per Italia, Spagna, Portogallo e Central Eastern Europe di Qualys.

«L'altra sfida rilevata, - ha aggiunto **Marco Rottigni**, CTSO EMEA di Qualys - è legata al fatto che i responsabili IT devono conoscere le vulnerabilità degli



*Emilio Turani - Qualys*

ambienti cloud utilizzati e dare priorità alle minacce in base a indicatori di criticità. E' indispensabile monitorare le norme e le policy interne previste per assicurarsi che la propria organizzazione sia conforme, non mancando di stabilire procedure di ripristino e risoluzione per affrontare l'elasticità degli ambienti cloud».

Se il cloud è uno dei paradigmi principali della digital transformation, non da meno lo è la security. **SonicWall** ha evidenziato come la difesa perimetrale tradizionale oggi non sia più adeguata alle attuali infrastrutture IT. E' richiesta una combinazione di tecnologie multiple per rispondere anche all'allarme sulle minacce crittografate.

«Gli attacchi crittografati sono oggi una grande sfida - ha sottolineato **Fabrizio Cirillo**, Senior Channel Sales Manager di SonicWall Italia -. Ancora troppo poche sono le imprese consapevoli del fatto che i cybercriminali utilizzano



*Fabrizio Cirillo - SonicWall Italia*

la crittografia per aggirare i tradizionali controlli di sicurezza di rete, mentre altre non attivano le tecniche di mitigazione del rischio come l'ispezione Deep Packet del traffico SSL e TLS (DPI-SSL). Secondo le nostre stime, gli attacchi crittografati aumenteranno fino a diventare il metodo standard per la distribuzione del malware. Questo avverrà in tempi rapidi, anche grazie alle accelerazioni previste dalla trasformazione digitale.»

**Talentia Software** ha invece posto l'accento su un altro punto chiave, e cioè l'importanza per le aziende di rinnovare i modelli organizzativi interni, suggerendo il coinvolgimento di ogni singola persona, non solo nella condivisione della vision dell'azienda, ma anche per il senso di responsabilità sui processi.

In particolare, la soluzione Talentia HCM (Human Capital Management), a servizio delle imprese nella gestione dei processi HR, è scalabile e modulabile.

Continuous Feedback è, invece, un modulo che consente ai dipendenti di collaborare in modo proattivo attraverso valutazioni reciproche, all'interno di team o in tutta l'azienda.

«Per la gestione dei dati economici e finanziari, Talentia FP (Financial Performance) è il nostro software che dispone di tutte le funzionalità analitiche e di pianificazione utili ad una visione completa e proattiva - ha spiegato **Marco Bossi**, Managing Director di Talentia Software - Parte integrante di questa soluzione è il Budget HR, uno strumento dedicato ai responsabili HR che consente di pianificare il costo del personale, simulando scenari e ipotesi multiple di cambiamenti retributivi, ma elemento di comune interesse e di collaborazione con i CFO».



*Marco Bossi - Talentia Software*

**Vertiv**, infine, ha illustrato i suoi nuovi prodotti VR Rack e Geist rPDU, che permettono, ha evidenziato, di rispondere alle sfide

poste dalla rete edge, tra cui il monitoraggio e la gestione da remoto ed il servizio end-to-end.

Avere un partner unico come **Vertiv**, che fornisce soluzioni e supporto per infrastruttura end-to-end, ha osservato l'azienda, rappresenta un gran valore per le società che hanno bisogno di implementare applicazioni e dispositivi edge ma che non dispongono delle risorse o dell'esperienza necessarie per sostenere questo modello di business.

«Stiamo assistendo all'evoluzione e allo sviluppo progressivo dell'edge secondo quattro archetipi principali, ognuno dei quali prevede requisiti tecnologici diversi - ha affermato **Stefano Mozzato**, country manager Italia di Vertiv -. Il nuovo portfolio edge offre a partner di



*Stefano Mozzato - Vertiv*

canale e clienti un'ampia scelta di soluzioni per l'implementazione flessibile e veloce di applicazioni edge, che soddisfano ogni esigenza specifica».

# Partnership tra Siemens e Aruba per le reti integrate



Siemens e Aruba, società di Hewlett Packard Enterprise hanno siglato una nuova partnership strategica dedicata ad avvicinare il mondo dell'Operational Technology (OT) con l'Information Technology (IT).

La collaborazione si fonda sulle rispettive offerte che insieme si completano per dare supporto ai clienti con reti di elevata affidabilità e sicure. I clienti potranno avere il vantaggio di avvalersi di reti integrate che presentano interoperabilità di elevato livello e si estendono dai siti produttivi agli uffici corporate, grazie alle

competenze di un provider di componenti di rete Ethernet industriali quale Siemens e all'esperienza nelle infrastrutture LAN cablate e wireless di Aruba.

**Klaus Helmrich**, membro del Management Board di Siemens AG, ha commentato la partnership:

«La collaborazione tra Siemens e Aruba è un passo importante per integrare la nostra offerta di reti industriali, uno dei pilastri della Digital Enterprise, con l'offerta IT di Aruba. I clienti potranno trarre vantaggio da reti di comunicazione integrate, adeguate alle esigenze future, e che ga-

rantiscono disponibilità e sicurezza».

Dall'altra parte, invece, il commento di **Keerti Melkote**, Presidente e co-fondatore di Aruba, società di Hewlett Packard Enterprise: «Lavorando insieme da quasi tre anni; Siemens e Aruba hanno affrontato il divario tra OT e IT attraverso l'integrazione tecnologica sostenuta da reference design convalidati. Le soluzioni che ne risultano sono ideali per una varietà di applicazioni industriali e sono supportate dai team di assistenza sia di Siemens sia di Aruba». Le soluzioni includono prodotti per reti

cablate e wireless con relativo software che possono essere implementati attraverso diversi canali, fra cui i network dei partner delle due società, con accesso diretto ad esperti di assistenza ed engineering.

Aruba e Siemens offrono consulenza pre-vendita, servizi professionali (tra cui project management, test di accettazione in fabbrica e design engineering), servizi di manutenzione e operazioni gestite, supporto post-vendita. Inoltre Aruba e Siemens possono personalizzare le soluzioni per la sicurezza sulla base di necessità specifiche.

# SoftPi distribuisce Seamless per gli sviluppatori

Il distributore Softpi ha stretto un accordo di distribuzione con Recursyv, azienda inglese specializzata nelle soluzioni che semplificano il lavoro degli sviluppatori. Il primo servizio ad essere distribuito si chiama Seamless, un efficace tool che permette l'integrazione di un'ampia gamma di applicazioni in modo semplice ed economico. Seamless permette infatti di collegare appli-

cazioni nuove e tradizionali, in cloud, on-premise o ibride usando un'unica console operativa. L'integrazione può essere realizzata agilmente utilizzando la libreria di connettori di Recursyv, continuamente aggiornata e in espansione. Da una parte connettori di piattaforma sono disponibili per integrare rapidamente i più noti database come SQL Server, Oracle e MySQL, dall'altra connet-

tori di base (SOAP, RESTful, SMTP) sono disponibili per integrare applicazioni personalizzate, siano in cloud oppure on-premise. Seamless, dopo il rilascio dell'integrazione, opera come un managed service permettendo all'utente di 'configurare e dimenticare', come spiegano da Softpi. Il monitoraggio proattivo consente di conoscere eventuali problematiche che si possono verificare,

praticamente in tempo reale. Di volta in volta, è possibile cambiare la configurazione e il data mapping per rispondere alle richieste dell'azienda o dei clienti. Il servizio gestito da Recursyv ha un canone di sottoscrizione che include tutti i connettori disponibili da Recursyv, il monitoring del servizio in modalità proattiva, qualunque modifica di configurazione ragionevole e il supporto tecnico.

# La tecnologia NVMe nel portafoglio storage di Fujitsu

**A** complemento dell'attuale portafoglio di sistemi ibridi ETERNUS DX e dei sistemi all-flash ETERNUS AF, Fujitsu ha annunciato i propri piani relativi alla messa a punto di futuri prodotti storage ad hoc, basati sulla tecnologia NVMe.

I futuri sistemi storage ultraveloci supporteranno il protocollo di interfaccia storage Non-Volatile Memory Express (NVMe), il cui obiettivo è rendere possibile un accesso massivamente parallelo ai dati a velocità che non esita a

definire senza precedenti. In un contesto dove la crescente adozione di tecnologie e l'utilizzo intensivo di dati dovuti all'intelligenza artificiale, ai Big Data e all'Internet of Things genera sempre più flussi paralleli di dati da gestire, il sistema storage Fujitsu basato sul protocollo NVMe e sulla tecnologia del bus PCIe, ha osservato il produttore, permetterà ai clienti di gestire l'accesso a quantità massive di dati paralleli senza bisogno di aumentare il numero di sistemi

storage installati.

Nei piani dell'azienda, i sistemi storage Fujitsu di prossima generazione disporranno di tecnologia NVMe nativa in combinazione con dischi SSD (Solid State Drive) connessi via PCIe in modo da raggiungere altissime velocità di trasferimento parallelo di dati precedentemente impossibili da ottenere.

Questi sistemi sono in particolare adatti per attività che fanno ricorso intensivo al calcolo e ai dati, come l'in-memory computing e l'elaborazione di

workload paralleli in tempo reale a bassa latenza per molteplici applicazioni, sia all'interno dei data center che alla periferia della rete.

Il protocollo NVMe è in grado di trattare fino a 64.000 stream paralleli di dati, laddove il protocollo SCSI utilizzato negli attuali array all-flash basati su SAS si limita a gestire un solo processo per volta. Fujitsu prevede di adottare NVMe nelle future linee di prodotti a fianco dei dispositivi storage flash ETERNUS AF.

## Cisco premia Zucchetti "ISV Partner of the Year"

**A**l Cisco Partner Summit 2018 che si è concluso a Las Vegas, il vendor riunisce l'ecosistema di vendita indiretta per presentare le novità tecnologiche del prossimo futuro.

Nel corso dell'evento si sono svolte anche le premiazioni delle società IT che si sono distinte nelle rispettive aree geografiche per progetti innovativi e che utilizzano le soluzioni Cisco. Il riconoscimento "ISV partner of the Year" per la regione EMEAR (Eu-

ropa, Medio Oriente, Africa e Russia) è stato assegnato quest'anno a Zucchetti per aver realizzato un'applicazione che integra le funzionalità di collaboration della suite Cisco nella propria piattaforma Infinity per la gestione del personale.

«Cisco è orgogliosa di collaborare con le principali società IT al mondo per guidare la trasformazione digitale, offrendo soluzioni performanti che guidano i clienti verso il successo» ha dichiarato Wendy Mars,

presidente dell'area EMEAR in Cisco. «È un onore riconoscere con l'award di Cisco un partner come Zucchetti per le sue straordinarie applicazioni».

Dall'altra parte, anche Zucchetti ha commentato la premiazione con queste parole di Paolo Susani, direttore commerciale Zucchetti: «Zucchetti ha sempre come obiettivo la ricerca dell'eccellenza per la massima soddisfazione dei propri clienti e Cisco è un partner ideale per svi-

luppate soluzioni capaci di accelerare la trasformazione digitale all'interno delle aziende. Siamo molto contenti per questo premio soprattutto perché siamo convinti dei notevoli vantaggi che porterà questa innovativa soluzione agli utenti della suite HR Zucchetti, soprattutto nel modo di comunicare e di interfacciarsi con i colleghi, introducendo un modo di lavorare completamente nuovo e molto più efficiente».

# CyberArk al top per gestire le identità privilegiate

La società di analisi Forrester Research ha pubblicato "The Forrester Wave: Privileged Identity Management, Q4 2018" – un report che ha analizzato gli 11 fornitori più quotati del settore, tra i quali, ha evidenziato la società, CyberArk è stata riconosciuta leader.

La società specializzata nel management degli utenti privilegiati ha osservato come il report sia di alto valore per le organizzazioni globali che necessitano di una guida che le aiuti nel

decidere cosa acquistare e le supporti nel definire la loro strategia per quanto concerne gli account privilegiati on premise o nel cloud.

L'importanza della scelta della corretta strategia e di relativi prodotti è strettamente dipendente dal fatto che a seguito dei crescenti investimenti effettuati nella migrazione al cloud, nel DevOps e nell'Internet of Things (IoT), nonché in altre aree emergenti a livello industriale come la automazione basata su proces-

si robotici, la superficie di attacco si sta espandendo esponenzialmente.

In questo complesso e variegato processo di digitalizzazione la gestione oculata e sicura delle identità privilegiate, mette in guardia CyberArk, diventa cruciale al fine di rafforzare la postura aziendale e organizzativa per quanto concerne la sicurezza e migliorare la gestione del rischio.

Secondo il report, CyberArk dispone di una gestione delle password sicura,

di gestione delle sessioni, di analitiche privilegiate dei rischi, nonché del più ampio supporto DevOps di qualsiasi altro dei produttori valutati da Forrester Wave.

In particolare, osserva l'azienda, CyberArk si posiziona al top nelle categorie quali il portfolio di soluzioni e la presenza sul mercato ed ha ottenuto il massimo punteggio possibile, tra altre voci, per quanto concerne la customer satisfaction, il cloud, il supporto DevOps e dei Container.

## Nuove funzionalità per la USB crittografata IronKey D300 di Kingston

Kingston Digital Europe Co LLP, società affiliata di Kingston Technology Company, ha annunciato nuove funzionalità per migliorare la gestione del dispositivo di storage e la sicurezza del Flash drive crittografato IronKey D300. Peraltro, ha osservato la società, IronKey D300 ha ottenuto la certificazione FIPS 140-2 di Livello 3 ed è dotato di funzionalità di crittografia hardware AES a 256-bit integrate in mo-

dalità XTS. La nuova versione Serialized (D300S) presenta due nuove funzionalità studiate per migliorare ulteriormente il livello di sicurezza del drive in modo da proteggere meglio i dati sensibili.

In particolare, IronKey D300S è dotato di un numero seriale identificativo e di un codice a barre sul corpo del drive. Consente agli amministratori di rete di leggere o eseguire semplicemente la scan-

sione del codice, anziché dover collegare l'unità. La seconda funzione, una tastiera virtuale, consente agli utenti di immettere la password con clic del mouse anziché utilizzare una tastiera fisica, in modo da disporre di un livello maggiore di protezione contro eventuali keylogger, cosa possibile quando si utilizza D300S su altri computer.



E' anche la prima unità IronKey ad essere supportata su SafeConsole, cosa che ne permette l'utilizzo da parte dei clienti che lo hanno già installato. IronKey D300SM sarà disponibile durante il primo trimestre 2019.

## ACCORDI

### ESPRINET SIGLA UN NUOVO ACCORDO CON STRONG

Esprinet, distributore di informatica ed elettronica di consumo in Italia e in Spagna, ha siglato un nuovo accordo di distribuzione con Strong, tra i principali produttori al mondo di TV ed apparecchi di ricezione per la TV.

Strong è specializzata in un'ampia gamma prodotti per il digitale terrestre, satellitare e accessori per la TV via cavo in 55 paesi in tutto il mondo. Offre anche prodotti per reti domestiche, comprese le soluzioni di rete domestica Mesh, nonché modem via cavo, gateway GPON per la casa e router modem 4G/LTE dedicati alle emittenti e ai provider di servizi.

La gamma di reti domestiche è ulteriormente integrata con ripetitori wireless, router, powerline e adattatori Wi-Fi USB. In qualità di specialista dei prodotti video, Strong fornisce anche TV, realizzati con i più recenti pannelli LED e OLED di alta qualità fino a 75 pollici e la tecnologia multi-tuner. Le TV Strong supportano standard e funzionalità importanti come Smart TV, 4K Ultra HD, HEVC / H.265, High Dynamic Range (HDR). Il distribu-

tore continua la propria strategia per affermarsi come partner solido ed affidabile di tecnologia per il digitale terrestre in Italia. Il distributore può contare su una rete di 36.000 rivenditori distribuiti su tutto il territorio e offre attività di marketing personalizzate, visibilità mirata sul sito internet e negli Esprivillage.

## ACCORDI

### TALEND SIGLA UN ACCORDO PER L'ACQUISIZIONE DI STITCH

Talend sigla una nuova acquisizione, per ampliare la propria offerta nel mercato Cloud Data Warehouse, con Stitch, società in rapida crescita che offre soluzioni per l'integrazione dei dati cloud in modalità self-service.

Stitch offre un servizio per migrare i dati provenienti da fonti diffuse fino alle principali piattaforme di data warehouse in cloud. Questa acquisizione consente a Talend di offrire un'importante soluzione per il mercato Cloud Data Warehouse. Inoltre la società potrà ampliare la propria clientela nell'ambito di chi necessita di soluzioni cloud. La soluzione Stitch proposta sul mercato con la denominazione Stitch Data Loader,

offre il vantaggio di offrire a un'ampia gamma di utenti, inclusi data scientist, data analyst, business analyst e progettisti, la possibilità di caricare i dati senza affidarsi a specialisti di data integration.

«Talend è perfettamente complementare a Stitch. I loro prodotti completano i nostri e incarnano una cultura e una visione del mercato simili», ha dichiarato Jake Stein, cofondatore e CEO di Stitch. «Il passaggio al cloud e l'approccio data-driven stanno cambiando il mercato dell'integrazione, portando nuovi utenti con esigenze diverse. Con la combinazione di Talend e Stitch potremo soddisfare tutti i livelli del mercato e gli utenti delle soluzioni di cloud analytics» aggiunge il CEO. In più, oltre ad accrescere il portafoglio dei prodotti di Talend, l'acquisizione contribuisce a rafforzare la value proposition di Talend per i partner dell'ecosistema cloud, compresi i partner per il data warehouse come AWS, Azure, Google e Snowflake..

## MARKETING

### TECH DATA PREMIATA DA JABRA PER IL MARKETING

Tech Data, distributore di soluzioni, servizi e prodotti

nel settore dell'informatica, ha annunciato di aver ricevuto il premio "Miglior progetto Marketing 2018" da Jabra, produttore di cuffie e dispositivi vivavoce. Il premio è stato assegnato nel corso dell'annual Partner Conference del brand, tenutasi di recente a Milano, al team marketing di Tech Data. Alessandro Vitali, Channel Account Manager Jabra ha sottolineato l'importanza degli investimenti della società nelle attività di marketing: «Quest'anno abbiamo deciso e voluto investire in maniera importante in Tech Data, in particolare nelle proposte ed attività marketing che ci hanno convinto per originalità e novità, come per esempio Circle, la community Tech Data di rivenditori d'informatica, un progetto unico nel canale ICT. I risultati e soprattutto i riscontri positivi da parte dei nostri Partner reseller ci hanno ulteriormente convinto che questa sia la direzione giusta per fare marketing interattivo, social, ma nello stesso tempo anche produttivo con un alto livello d'informazione mirata. Facciamo i nostri complimenti ad Antonella Baldassare ed al suo team per il supporto e l'innovazione».

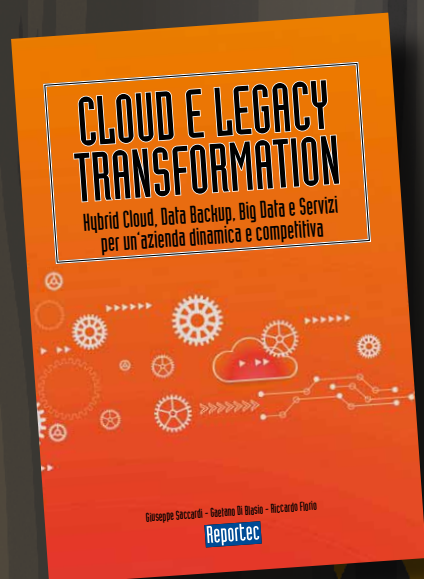
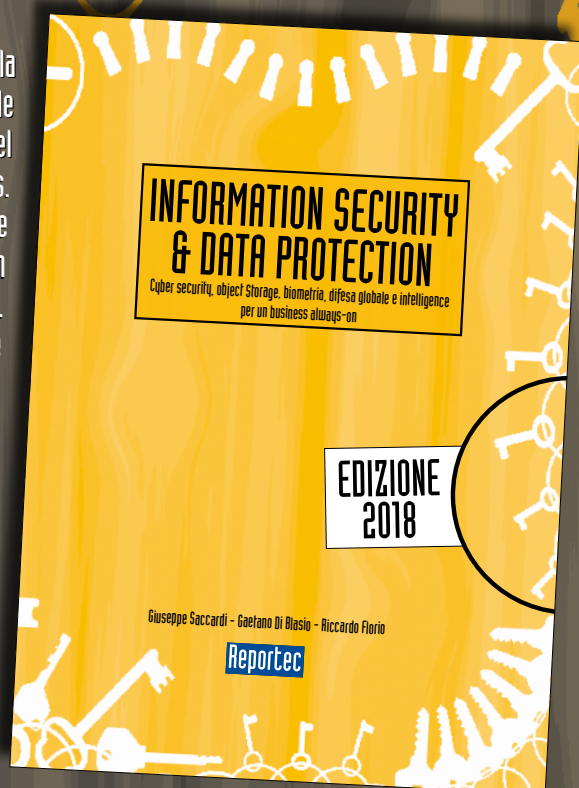
# Resta aggiornato con Reportec!

I libri sono acquistabili al prezzo di **30 euro**

chiedili all'indirizzo [info@reportec.it](mailto:info@reportec.it) oppure tel. **02.36580441**

**Reportec**

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**