

DATA CENTER FONDAMENTA DELL'ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Continuano gli investimenti nel campus di Data 4, che ha ospitato l'evento sull'AI 2030, presenti i vertici della società, l'ambasciatore francese in Italia, esponenti della regione Lombardia ed esperti del settore

a pag.05



IL CLOUD E LA FLESSIBILITÀ DI AVAYA PER TUTTE LE ESIGENZE

Paolo Bergamini, Presales Director Europe South di Avaya, ci illustra le strategie della società, che, a partire dal 2019, ha reso omogeneo il proprio portafoglio di soluzioni, "confezionandolo" affinché sia fruibile in cloud. Più precisamente, Avaya fornisce tre modalità di approccio al cloud: pubblico, privato e "Powered by". Si tratta di tre formule che coprono le diverse richieste delle aziende alle quali si aggiunge la modalità Hybrid, che consente alle aziende di miscelare investimenti "on-premise" e "full-opex". I diversi approcci di Avaya sono pensati proprio per soddisfare i bisogni delle di-



sparate richieste che non possono adattarsi alla logica della "taglia unica".

a pag. 03

HPE SI IMPEGNA PER IL SUCCESSO DEI PARTNER

HPE supporta il canale grazie a nuovi investimenti e alle community HPE Sales Pro, HPE Tech Pro Community e HPE Marketing Pro Academy.

a pag.11



SOMMARIO

Fujitsu rende i tablet più robusti con il nuovo **STYLISTIC Q509** pag.07

F-Secure costituisce l'unità focalizzata sulla 'zona di mezzo' pag.08

Nuovo accordo europeo tra Tech Data e Toshiba pag.09

La stampa 3D di Wasp da RS Components pag.09

Ricoh si rafforza e acquisisce DocuWare pag.10

V-Valley sigla un nuovo accordo con Syneto pag.10

Partners Flip
anno VIII - numero 243 - 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.



Data la vasta esperienza in tecnologie informatiche, **Total Cloud** era in grado di far tutto da sé, tuttavia per installare la protezione dell'alimentazione nel data center ha preferito affidarsi a **Eaton**.
Tu cosa avresti fatto?



SCOPRI I VANTAGGI OTTENUTI DA TOTAL CLOUD:
SCARICA IL **WHITE PAPER**

MANTIENI IL CONTROLLO SULLA GESTIONE DELL'ENERGIA!



Il cloud e la flessibilità di Avaya per tutte le esigenze

Dalle soluzioni online per le piccole e medie imprese a quelle realizzate da service provider, fino ad arrivare al progetto custom: una strategia a 360 gradi

di Gaetano Di Blasio

Ogni azienda ha specifiche esigenze, in termini di applicazioni, soluzioni e servizi, che, in alcuni casi, possono essere soddisfatte attraverso il cloud computing. Quest'ultimo rappresenta una modalità di utilizzo delle tecnologie, le cui caratteristiche possono fornire molti vantaggi ma il cui valore resta legato a quello delle soluzioni, applicazioni e servizi veicolati.

Ciò premesso, **Paolo Bergamini**, Presales Director Europe South di Avaya, ci illustra le strategie della società, che, a partire dal 2019, ha reso omogeneo il proprio portafoglio di soluzioni, "confezionandolo" affinché sia fruibile in cloud. Più precisamente, Avaya fornisce tre modalità di approccio al cloud: pubblico, privato e "Powered by". In pratica Avaya mette a disposizione le soluzioni direttamente in cloud con una propo-

sta "a scaffale" o definita sulla base delle esigenze dello specifico cliente, o, ancora, come piattaforma per consentire a un Service Provider di costruire la propria offerta cloud. Le tre formule costituiscono la modalità di provisioning cloud attraverso cui le Aziende possono fruire del portafoglio Avaya Intelligent eXperiences, caratterizzato da soluzioni di Customer e Team Engagement per le grandi e piccole imprese.

Si tratta di tre formule che coprono le diverse richieste delle aziende alle quali si aggiunge la modalità Hybrid, che consente alle aziende di miscelare investimenti "on-premise" e "full-opex". Per esempio, nell'ambito delle piccole e medie imprese è possibile che le loro esigenze possano essere soddisfatte da applicazioni già predefinite, disponibili attraverso servizi come Amazon o Google Cloud.

Per una azienda di livello enterprise, invece, queste soluzioni "standard" non incontrano le necessità peculiari diverse per ciascuna realtà, annullando il vantaggio tipico del cloud rappresentato dalla semplicità di provisioning e dalla rapida attivazione a vantaggio invece del valore per le aziende dato dalla possibilità di eliminare le infrastrutture e i costi collegati.

I diversi approcci di Avaya sono pensati proprio per soddisfare i bisogni delle disparate richieste che non possono adattarsi alla logica della "taglia unica".

In particolare, sottolinea Bergamini: «Un'applicazione in cloud può essere resa disponibile attraverso un modello di provisioning public cloud quando mappa un processo ben codificato e comune a molte organizzazioni, come i processi di sales



Paolo Bergamini - Avaya

o marketing automation. Quando, invece, un'applicazione è fortemente istanziata sui processi di un singolo cliente, include numerose customizzazioni e integra interazioni real-time come la voce o il video, spesso è più utile ed efficace orientarsi verso servizi disponibili in private cloud».

Tre famiglie per l'Intelligent Cloud

Per soddisfare tutte le esigenze, Avaya, dunque, ha organizzato il proprio portfolio in tre grandi famiglie di soluzioni, rag-

gruppate sotto il cappello di "Avaya Intelligent eXperiences", che sono Avaya IX Digital Workplace, Avaya IX Digital Contact center e Avaya IX Mobility.

L'offerta Workplace abbraccia l'insieme di sistemi e soluzioni per la Unified Communication collaboration, dalla telefonia con la gestione delle chiamate alla videoconferenza e tutte le tecnologie e i dispositivi che arricchiscono la postazione di lavoro. Con Contact Center, ovviamente, si intendono le più recenti versioni delle soluzioni per contact center Avaya. Sotto il cappello Mobility, infine, ricadono dispositivi e tecnologie dedicate al lavoro in mobilità e all'identity management.

Queste famiglie di soluzioni, ci spiega Bergamini, sono fruibili nelle formule cloud precedentemente descritte e, più precisamente, costituiscono la soluzioni: Avaya OneCloud, Avaya OneCloud – ReadyNow e Avaya OneCloud – Custom.

Avaya OneCloud è la formula per l'offerta su cloud pubblico, pensato essenzialmente per le piccole e medie imprese e consente di fruire delle

soluzioni Avaya IX Workplace e Contact Center. ReadyNow è la formula per un cloud privato, che garantisce alle grandi aziende una serie di funzionalità già fruibili, sia per il mondo workplace sia contact center, attraverso un'architettura unica, basata su istanze applicative disegnate per ciascun cliente. Un'architettura che permette di fornire agilità di provisioning e di operation e di realizzare le personalizzazioni e le parametrizzazioni di cui le grandi aziende necessitano.

Inoltre, questa architettura garantisce la conformità a tutti i regolamenti sui dati la cui disponibilità nell'attuale contesto di mercato è richiesta in tempi molto rapidi.

Avaya OneCloud – Custom consente di mettere a punto un progetto e/o servizio in una formula totalmente "à la carté".

Come accennato, esiste anche una modalità "parallela" destinata ai service provider.

Si tratta, spiega sempre Bergamini, di una modalità che consente ai fornito-



ri di servizi di aggiungere personalizzazioni a seconda delle necessità, come, per esempio funzioni di billing o consumption metering.

La soluzione custom, come suggerisce la denominazione, può essere completamente personalizzabile. S'intende anche in modalità ibrida on premise e in cloud. Per esempio, al fine di accrescere la multicanalità di un cliente, o, ancora per gestire situazioni temporanee, come nel caso di migrazioni o ingegnerizzazioni specifiche.

Proprio la flessibilità determinata dall'architettura e dallo sforzo realizzato per il nuovo portfolio, consentono ad Avaya di rispondere alle esigenze di personalizzazione sartoriale che permettono di modernizzare anche attraverso il cloud le tante

strutture legacy.

Per quanto riguarda la scelta del cloud provider, Avaya non ha preclusioni di sorta, tendendo a utilizzare i partner con cui ha siglato delle partnership, quali Google, la cui flessibilità è apprezzata per l'offerta su cloud pubblico e AWS, lasciando la scelta, ovviamente, al cliente, soprattutto per i progetti custom.

Infine, segnaliamo anche la disponibilità, per un servizio completo, di device as a service, attraverso il quale le Imprese possono includere nel servizio tutti i dispositivi fisici (come per esempio apparati di video conferenza, terminali telefonici, cuffie, e così via dicendo) necessari all'attivazione e all'erogazione delle funzionalità.

Data Center fondamenta dell'Artificial Intelligence

Continuano gli investimenti nel campus di Data 4, che ha ospitato l'evento sull'AI 2030, presenti i vertici della società, l'ambasciatore francese in Italia, esponenti della regione Lombardia ed esperti del settore

di Gaetano Di Blasio

Il data center fa pensare a un monolito, ma è al suo interno che si immagazzinano enormi quantità di dati e là si elaborano. Per quanto oggi si parli di edge computing e si aspetti il 5G come fosse la panacea di tutti i problemi dell'ICT, è nel data center che si crea innovazione. Quest'ultima, però, non è fine a se stessa e deve essere guidata per portare vantaggi alla società, ai lavoratori e alle imprese. L'intelligenza artificiale è il tema del momento che nel campus di Cornaredo e Settimo Milanese, è stato affrontato soprattutto sul fronte etico. Come accennato, l'utilità è necessaria, ma non si deve perdere l'obiettivo: il miglioramento delle condizioni di vita per tutti.

A questo sta lavorando l'Unione Europea, che ha messo intorno a un tavolo alcuni dei massimi esperti di Intelligenza Artificiale, per studiare quelle che potranno diventare le regole

per la realizzazione e la messa in esercizio dei sistemi per l'AI.

In particolare, in questo gruppo si trova **Stefano Quintarelli**, che ha subito illustrato il concetto cui si stanno orientando: "trustworthy", cioè "degnò di fiducia".

Si sa che le innovazioni trovano sempre delle resistenze. Nel caso dell'AI, forse anche per come è stata "disegnata" dalla letteratura e dal cinema (basti pensare a Terminator e Matrix).

Le proteste si sono già manifestate violentemente, per esempio in un sobborgo



Stefano Quintarelli

di Phoenix, in Arizona, per oltre un anno la popolazione ha lanciato pietre e bucato gomme alle auto a guida autonoma appartenenti a un servizio sperimentale della società Waymo, tentando anche di spingerle fuori strada, secondo quanto riportato dal New York Times.

Le paure sono tante, ma quella percepita come più concreta è relativa alla cancellazione di tipologie d'impiego.

Ogni rivoluzione industriale ha cancellato alcuni posti di lavoro, creandone altri. La rapidità del rinnovamento fa credere che il ricambio porterà un bilancio negativo, anche perché si pensa che saranno penalizzati gli individui con una bassa scolarizzazione.

È comunque una questione di obiettivi, sottolinea **Piero Poccianti**, presidente dell'Associazione AlxIA ed esperto di Artificial Intelligence, il quale precisa: «si tratta di continuare a lavorare tutti, ma meno.

Le forme d'intelligenza artificiale, ha mostrato Poc-





Piero Poccianti,
presidente dell'Associazione AlxIA



Davide Suppia, Country
Manager di DATA4 Italia



Olivier Micheli,
AD del Gruppo Data4

cianti sono varie, come gli stessi strumenti usati per far imparare alle macchine, ma è l'educazione che si vuole trasmettere a fare la differenza.

Torna la questione della fiducia, questa volta nei confronti dei governi e delle lobby, che gli obiettivi dovranno stabilirli, perché, nella finanza, per esempio, gli algoritmi sono indirizzati a massimizzare i profitti, ma senza alcun riguardo etico o limini nelle speculazioni.

Il bilancio lavorativo presenta effettivamente un rischio, perché, come evidenzia **Paola Generali**, vice-Presidente dell'Associazione Nazionale Imprese ICT (Assintel), già oggi il settore ICT (Information e Communication Technology) lamenta una carenza di esperti. Tanto che in molti chiedono insistentemente nuove modalità di formazione. Per esempio, **Davide Cervellin**, Analytics, Insights and Big Data Lea-

der di Boocking.com, intervenuto all'IDC Data Intelligence Conference 2019, ha affermato: «I data analyst avrebbero più bisogno di avvicinarsi al business che non imparare un linguaggio di programmazione in più». Probabilmente sarebbe utile un segnale dal governo, ma, intanto, si è potuto registrare l'impegno di Data 4, società francese specialista dei data center, che ha organizzato l'evento Rivoluzione 2030 anche per inaugurare il quarto data center nel campus di Cornaredo e Settimo Milanese, alle porte di Milano.

Il nuovo data center è parte di un investimento di 250 milioni di euro, di cui 140 già utilizzati.

Più in generale il Paese Transalpino, come ha ricordato l'ambasciatore di Francia Christiane Masset, rappresenta un esempio di scambio virtuoso per le due nazioni europee e, in particolare per la Lombardia. Molti i piani di sviluppo

nell'area lombarda, come hanno ricordato l'amministratore Delegato del Gruppo Data4, **Olivier Micheli** e il vice presidente della Regione Lombardia Fabrizio Sala.

Pure di business ha parlato **Alessandro La Volpe**, vice presidente di IBM, che nel campus milanese ha basato il data center.

A **Davide Suppia**, Country Manager di DATA4 Italia, l'onore e l'onere di inaugurare l'avvio delle operazioni nell'edificio 4 del campus, cui seguirà a brevissimo (già deciso l'acquisto) la realizzazione del quinto e, probabilmente prima di fine anno, anche quello del sesto.

La struttura appena rilasciata è stata progettata dopo un impegnativo lavoro di ricerca indirizzato, spiega Sup-

pia, a ridisegnare il Data Center per renderlo più smart e pronto ad accogliere sistemi di Artificial Intelligence e High Performance Computing.

Il manager continua: «La peculiarità del quarto Data

Center è il rafforzamento dell'aspetto "Next Generation", un design ancora più modulare ed eco-performante che consente alta scalabilità, una più facile gestione, nonché l'allineamento con i criteri di sostenibilità ambientale a livello europeo del Gruppo, garantendo livelli di massima sicurezza fisica e di efficienza energetica»

L'apertura del quarto Data Center rientra nel percorso di evoluzione di DATA4 Italia che oggi è in fase di sviluppo con una percentuale di crescita del 20% nel 2019 e una previsione di duplicazione del fatturato nel 2023, afferma il manager.



Fujitsu rende i tablet più robusti con il nuovo STYLISTIC Q509

Robustezza, resistenza ai liquidi e alla polvere fanno del nuovo STYLISTIC Q509 un tablet semi rugged 2-in-1 adatto per gli ambienti difficili sia in interni che in esterni

di Giuseppe Saccardi

Fujitsu ha introdotto il tablet che evidenzia come essere il più robusto di tutta la famiglia STYLISTIC, il modello Q509.

Si tipicizza per un grado di resistenza di tipo militare e un involucro resistente tanto alla polvere quanto agli schizzi di liquidi.

Tra le caratteristiche salienti, un peso ridotto di 620 grammi, un display HD antiriflesso, un alloggiamento integrato per la penna, funzionalità di sicurezza di livello enterprise e una batteria ad alte prestazioni. Il modello STYLISTIC Q509, evidenzia l'azienda, è la soluzione adatta per gli utenti ad alta mobilità operativa che lavorano in settori come i trasporti, la logistica, la produzione industriale, la sanità, la scuola e il retail.

Il Tablet dispone di una batteria dall'autonomia prolungata e di una gamma di opzioni per il data entry. Il display IPS multi-touch da 10,1" supporta le pen-

ne Wacom EMR capaci di riconoscere 4.096 livelli di pressione, cosa che permette agli utenti di apporre firme elettroniche, abbozzare schizzi e scrivere note digitali a mano.

Quando non viene utilizzata, la penna può essere riposta nell'apposito alloggiamento integrato.

Conversione in un PC tramite dock con tastiera. Per lavorare in ufficio in maniera ergonomica può essere collegato a un dock con tastiera per trasformarsi in un PC. Il dock mette a disposizione anche un connettore LAN e una porta per la ricarica, oltre a una tensione di alimentazione superiore che consente di portare la batteria all'80% della carica nell'arco di un'ora.

Compatibile con altri tablet Fujitsu, il cradle STYLISTIC può essere utilizzato anche con i modelli STYLISTIC Q73x e STYLISTIC V727.

Progettato per essere conforme alle specifiche mili-

tari MIL-STD-810G, lo STYLISTIC Q509 è dotato di spigoli rinforzati e di un display in vetro temperato che protegge da colpi, schizzi di liquidi e urti.

Adotta un progetto privo di ventola di raffreddamento in modo da essere adatto anche agli ambienti caratterizzati da grandi quantità di polveri nell'aria. Per l'impiego in ambienti estremi che richiedono ulteriori protezioni da danni accidentali, Fujitsu fornisce anche una cover opzionale completa di cinghia per la mano.

Per mantenere il tablet al sicuro da accessi non autorizzati e furti di dati, le funzionalità di sicurezza di livello enterprise del modello Q509 comprendono un lettore integrato di impronte digitali e uno slot Kensington. La connettività 4G/LTE integrata permette infine agli utenti di lavorare comodamente ovunque si trovino.



Rüdiger Landto, Head of Client Computing Devices di Fujitsu EMEA, ha dichiarato: "I tablet sono diventati strumenti di lavoro essenziali, ma per poterne concretizzare tutte le potenzialità essi devono aderire perfettamente alle necessità degli utenti. In un ambiente industriale o in esterni, affidabilità significa resistere tutto il giorno a polvere, sporco e schizzi. Abbiamo costruito un tablet leggero adatto a tutte le esigenze e allo stesso tempo dotato di touchscreen antiriflesso, supporto per la penna e sicurezza con lettore di impronte digitali in modo da garantire la massima comodità all'utilizzatore. Il nuovo STYLISTIC Q509 è fatto per chi lavora in ambienti difficili, ed è un'ottima aggiunta al nostro ricco portafoglio di notebook e tablet".

F-Secure costituisce l'unità focalizzata sulla 'zona di mezzo'

L'attenzione del team sul medio termine garantirà che i prodotti e i servizi di F-Secure evolvano in modo proattivo anticipando gli attaccanti

di Giuseppe Saccardi

F-Secure ha creato una nuova unità chiamata "Unità di Difesa Tattica", che comprende ricercatori e analisti responsabili di rendere operative strategie di protezione olistica che garantiscono che i prodotti e i servizi pluripremiati di F-Secure si evolvano più rapidamente delle minacce. La nuova unità è guidata dal Vice Presidente di F-Secure, **Christine Bejerasco**, che in precedenza ha ricoperto il ruolo di responsabile della ricerca e sviluppo della divisione "Desktop Security for Consumer" di F-Secure. L'unità si concentrerà sullo sviluppo di meccanismi difensivi e misure preventive in grado di affrontare problemi di sicurezza attuali e del prossimo futuro.

È un'area che Bejerasco chiama la "zona di mezzo" perché aiuta a rispondere alle esigenze di sicurezza a lungo e a breve termine di persone e organizzazioni sulla base di ciò che sta già accadendo nel panorama

delle minacce.

«F-Secure fa molta ricerca per scoprire nuove vulnerabilità che modelleranno le minacce future e ha molti professionisti che si misurano con gli attaccanti in tempo reale per conto delle organizzazioni. L'Unità di Difesa Tattica lavora a stretto contatto con questi processi, ma si concentra principalmente sulla "zona di mezzo" tra le prospettive a lungo termine e le esigenze più immediate - spiega Bejerasco -. Stiamo creando meccanismi di sicurezza più completi ed efficienti che aiutano i nostri prodotti e servizi a evolversi in base alle minacce che vediamo svilupparsi senza dipendere da aggiornamenti costanti».

Le minacce online sono in circolazione da più tempo di quanto la maggior parte delle persone abbia utilizzato Internet, e si sono evolute notevolmente da quando è stato scritto il primo virus informatico nel 1986.

A quei tempi, i virus erano rari. Anche nei primi anni 2000 il numero di file e programmi malevoli era di decine o centinaia all'anno, il che rendeva il lavoro di analisi gestibile da un team di esperti umani.

Ma la diversità, la portata e la varietà del panorama delle minacce odierne è molto più dinamica. Oltre a centinaia di migliaia di campioni di malware, i sistemi di F-Secure analizzano in media 7 miliardi di query online, 6 miliardi di eventi comportamentali e un milione di URL sospetti al giorno. Gli hacker stanno acquisendo capacità più sofisticate e si affidano più frequentemente a una gamma diversificata di tattiche, come l'utilizzo di strumenti amministrativi legittimi, di tecniche in-memory e varianti di malware uniche, e lo sfruttamento del numero in continua espansione di credenziali di accesso rubate disponibili online.

Bejerasco afferma che



Christine Bejerasco - VP
F-Secure

l'attenzione dell'Unità di Difesa Tattica sul panorama delle minacce e sulla costruzione di difese contro le minacce attuali e a medio termine aiuterà l'azienda a creare strategie e tecnologie di protezione che fungono da complemento importante a specifiche mitigazioni delle minacce.

«I nostri prodotti sono costruiti su fondamenti di sicurezza affinati dalla nostra esperienza decennale, come lo sviluppo di meccanismi di protezione generici in grado di rilevare gli attacchi in base al loro comportamento. Questo - afferma Bejerasco - è un importante complemento a meccanismi di prevenzione e rilevazione più specifici, in quanto impedisce ai nostri prodotti e servizi di concentrarsi troppo su aspetti particolari da non essere in grado di cogliere nuove ed emergenti minacce».

ACCORDI

Nuovo accordo europeo tra Tech Data e Toshiba

La Global Computing Components (GCC), divisione specializzata di Tech Data, ha annunciato un nuovo accordo a livello europeo con Toshiba per offrire l'intero portafoglio aziendale di dischi rigidi (HDD) per l'archiviazione interna, per le versioni client ed enterprise. I prodotti HDD realizzati da Toshiba sono ottimizzati per numerose applicazioni, tra cui data center, storage su cloud e server, sorveglianza, di-

positivi NAS e PC. Grazie all'accordo, i clienti Tech Data potranno disporre del disco rigido MG08 Serie Enterprise, che sarà disponibile nella seconda metà del 2019.

La Serie MG08, che offre una capacità di 16 TB, include il dispositivo HDD con tecnologia CMR (registrazione magnetica convenzionale) ed è compatibile sia con gli ambienti cloud sia con i data center tradizionali.

Klaus Michel, Vicepresidente Vendite presso Toshiba Electronics Europe, ha dichiarato: «Oltre a figurare tra i principali distributori end-to-end mondiali, Tech Data vanta una solida esperienza nel settore assistenza ai data center, pertanto ne conosce perfettamente le esigenze. Siamo lieti di collaborare con Tech Data, con l'obiettivo di soddisfare le richieste del mercato per i prodotti di storage innova-



tivi Toshiba».

Hugo Graça, Vicepresidente GCC per l'Europa presso Tech Data, ha dichiarato: «Siamo entusiasti di supportare l'adozione delle soluzioni di archiviazione interna Toshiba; rappresenta una grande opportunità per i nostri clienti che operano nei mercati client e dei data center».

ACCORDI

La stampa 3D di Wasp da RS Components

RS Components Italia, marchio di Electrocomponents plc, distributore multicanale globale di prodotti di elettronica, automazione e manutenzione, prosegue il proprio obiettivo di stringere accordi con fornitori locali che rappresentino delle eccellenze. L'ultima partnership siglata è quella con Wasp, azienda romagnola che si occupa di stampa 3D, che prevede l'inserimento in modo sta-

bile di WASP tra i fornitori di RS Components Italia. L'accordo arriva a valle di una collaborazione iniziata 3 anni fa nel quadro di molteplici progetti ad hoc realizzati per clienti strategici per RS Italia.

WASP è un'azienda di Massa Lombarda che progetta, produce ed effettua la vendita di stampanti 3D interamente Made in Italy. L'obiettivo di WASP, acronimo di World's Advanced

Saving Projects, è dare risposte ai bisogni di base dell'uomo grazie alla fabbricazione digitale. Il progetto principale dell'azienda, spiegano, è costruire case a km 0, utilizzando materiali reperibili sul territorio. Il ricavato dalla vendita delle stampanti 3D viene investito nella ricerca e lo sviluppo di progetti integrati nella prospettiva di una rivoluzione produttiva che apporti un benessere

diffuso attraverso materiali ecosostenibili e sistemi innovativi. «L'accordo con una società importante e prestigiosa come RS Components Italia ci rende particolarmente orgogliosi. Siamo certi che questa partnership ci permetterà di accrescere notevolmente la nostra visibilità e la nostra presenza su un mercato nazionale» ha commentato l'accordo **Massimo Moretti**, CEO di WASP.

Ricoh si rafforza e acquisisce DocuWare

Con sedi principali in Germania e negli Stati Uniti, DocuWare fornisce soluzioni per il document e workflow management, in modalità cloud e on premise, a oltre 12.000 clienti in 90 Paesi del mondo avvalendosi di una rete di 600 partner.

«Il nostro obiettivo è rafforzare l'offerta dedicata alle aziende che vogliono realizzare ambienti di lavoro digitalizzati. C'è una forte richiesta da parte dei nostri clienti di massimizzare il valore dei documen-

ti e dei contenuti aziendali per supportare la crescita del business. L'accordo con DocuWare, leader nel mercato dei content services basati sul cloud, rappresenta un passo molto significativo per riuscire a soddisfare sempre meglio queste esigenze. Ora siamo in grado di fornire ulteriori funzionalità agli attuali clienti e alle aziende che ci sceglieranno in futuro», ha commentato l'annuncio **David Mills**, Corporate Senior Vice President di Ricoh Company

Ltd. Peraltra, la partnership tra i due leader di mercato è di lunga data e Ricoh da tempo propone i software DocuWare ai propri clienti. «DocuWare opererà come una sussidiaria di Ricoh, per cui ci impegniamo a mantenere ed espandere il programma di partnership già in essere e a investire nello sviluppo di nuovi prodotti. Mediante Ricoh Smart Integration, DocuWare si interfaccia con la nostra gamma di multifunzione intelligenti IM C offrendo alle aziende

un modo semplice e sicuro per dematerializzare i documenti e integrarli in flussi di lavoro digitali» ha illustrato Mills.

L'acquisizione di DocuWare dovrebbe perfezionarsi nel corso dell'estate 2019, appena ottenuta l'autorizzazione delle autorità garanti della concorrenza di Germania ed Austria e una volta completate le procedure previste. Opererà come sussidiaria di Ricoh e Michael Berger e Max Ertl manterranno la loro carica di Presidenti.

V-VALLEY SIGLA UN NUOVO ACCORDO CON SYNETO

Il Gruppo Esprinet ha reso noto un nuovo accordo di distribuzione siglato con Syneto, società che si occupa di soluzioni iperconvergenti.

V-Valley, distributore a valore aggiunto del Gruppo, metterà a disposizione dei propri clienti rivenditori l'offerta completa di Syneto, vendor europeo, con l'obiettivo di sviluppare insieme il mercato dei sistemi iperconvergenti. «L'accordo con V-Valley si inserisce perfettamente nella nostra visione aziendale, che punta a diffondere sempre di più la conoscenza delle innovative soluzioni Syneto sul territorio nazionale, così da renderle accessibili a tutte le realtà di business, piccole, medie e grandi» ha dichiarato Vadim Comanescu, Ceo di Syneto.

Grazie alle competenze e alla forza specialistica della propria struttura e dell'intero Gruppo Esprinet, V-Valley è in grado di supportare la crescita di Syneto nel mercato italiano, con un iniziale focus sul segmento SMB.

V-Valley si impegna a mettere a disposizione di Syneto un team di professionisti specializzati di marketing, sales e pre-sales, risorse per la formazione del canale e per la generazione della domanda, nonché un portafoglio di tecnologie complementari.

«L'accordo siglato con Syneto ci permette di ampliare l'offerta dedicata alle soluzioni di Iperconvergenza con un focus particolare su specifici segmenti di mercato – ha commentato Luca Casini, Direttore Commerciale di V-Valley -. Grazie a questa collaborazione V-Valley amplia ulteriormente la propria offerta di soluzioni a valore per il datacenter».

Nella definizione della partnership ha giocato un ruolo determinante Matteo Restelli, Business Strategic Partner di Syneto, che ha dichiarato: «Così come avevo visto una grande opportunità per il cambio del modello di business con l'introduzione di internet alla fine degli anni 90, rivivo oggi le stesse sensazioni con Syneto, una squadra giovane, smart, con la competenza e la tecnologia per cambiare le regole del gioco, in un mondo ogni giorno più competitivo. Con questo accordo si rinnova la voglia di affrontare nuove sfide, attraverso il canale: compagni di viaggio, oggi come ieri».

HPE si impegna per il successo dei partner

HPE supporta il canale grazie a nuovi investimenti e alle community HPE Sales Pro, HPE Tech Pro Community e HPE Marketing Pro Academy



In occasione del recente HPE Global Partner Summit 2019, Hewlett Packard Enterprise (HPE) ha annunciato lo stanziamento di nuovi investimenti a favore del canale. Inoltre grazie ad un approccio di tipo olistico imperniato sui partner, fa sapere, HPE ha presentato la serie 'Pro', con la quale intende "fornire proprio ai partner di canale le soluzioni, le competenze e i programmi con cui sviluppare ulteriormente i propri team, trasformare le customer experience e promuovere insieme la crescita del business".

Per portare avanti l'approccio "partner first", HPE ha avviato nuove iniziative che riguardano:

- **HPE Sales Pro Community**, un nuovo approccio globale al raggiungimento dell'eccellenza commerciale di HPE e dei propri partner per mezzo di un'efficace comunicazione per le vendite e di iniziative dedicate all'enablement com-

merciale.

- **HPE Tech Pro Community**, l'iniziativa per i solution architect, attiva un nuovo programma di premi e riconoscimenti, due nuove certificazioni di alto livello e una suite con percorsi di formazione completi dedicati alle competenze tecniche.
- **HPE Marketing Pro Academy** amplia il ventaglio di offerte con un nuovo Digital Marketing Partner Learning Center online e un nuovo Accreditation Program.

«Ogni professionista presente nella community dei nostri partner di canale riveste un ruolo attivo nel vendere la soluzione giusta al cliente – ha dichiarato Paul Hunter, Global Channel Chief di Hewlett Packard Enterprise -. HPE sta dimostrando un nuovo livello di impegno e di investimento a favore dei propri partner, estendendo l'accesso al giusto set di strumenti e risorse della

serie 'Pro', il che aumenterà la facilità nel lavorare con noi e favorirà crescita e successo su base costante».

L'HPE Sales Pro Community

La HPE Sales Pro Community offre collaborazione con i partner di canale, una visione facile e semplificata delle risorse per il training, e un unico programma di reward che riunisce le varie iniziative regionali già esistenti. Con l'HPE Sales Pro Community sarà disponibile uno spazio interattivo e collaborativo dedicato al personale commerciale dei partner e di HPE, nel quale comunicare e diffondere novità e aggiornamenti di prodotto direttamente ai responsabili delle vendite. I partner potranno inoltre avere a disposizione in ogni momento esperti per supportare i deal e chiudere le vendite.

Allineandosi ai percorsi di formazione continua già in vigore nella HPE Tech Pro Community, la HPE Sales

Pro Community utilizzerà ora moduli attinti da varie fonti già esistenti o di nuova concezione (come la certificazione commerciale HPE Partner Ready) per offrire una formazione basata sui ruoli, omogenea e continuativa, dedicata ai professionisti commerciali di HPE e dei suoi partner. I team commerciali di HPE e dei partner avranno identiche opportunità di accesso ai materiali di enablement. La HPE Sales Pro Community rilascerà badge digitali e certificati riconosciuti attraverso un unico programma di reward standardizzato a livello globale. La semplificazione e armonizzazione di listini prezzi e dei processi di registrazione dei deal su scala mondiale permetterà ai partner di vivere una user experience migliore e di avvalersi di un nuovo tool globale dedicato ai prezzi. Inoltre, l'allineamento dell'iniziativa HPE Partner Demo Program a livello internazionale si tradurrà per i partner in sconti maggiormente competitivi.



PER RESTARE SEMPRE AGGIORNATO
SULLE NOVITA' DEL **CANALE ICT**

SEGUICI SUL SITO
WWW.REPORTEC.IT

E SULLE NOSTRE PUBBLICAZIONI
abbonati a PARTNERS!
scrivi a info@reportec.it