

TECNOLOGIA E INNOVAZIONE A VISION 2020 DI CIPS INFORMATICA

Nel corso dell'evento annuale Digital Channel Forum Vision 2020, il distributore ha affrontato le diverse tendenze tecnologiche che interessano il settore.

a pag.09



IL DATACENTER NELLA RIVOLUZIONE DIGITALE

Abbiamo incontrato Laura Laltrello, Vice President e General manager dei Data-center Services di Lenovo per esplorare le ultime tendenze e il punto di vista di uno dei player principali del settore, con particolare riferimento a dove sta andando Lenovo nello sviluppo di sistemi e soluzioni, in particolare per l'edge computing e le soluzioni che nasceranno.

«Negli ultimi 5 anni i nostri clienti hanno continuato a far crescere il data center aziendale. A questo si è accompagnato un passaggio verso il cloud, che talvolta serve per sviluppare sistemi hyperscale e tal altra per muoversi verso l'edge, che sarà sempre più critico per lo sviluppo di applicazioni che, man-



mano il 5G sarà disponibile, potranno avvantaggiarsi di un'elaborazione in tempo reale direttamente in periferia».

a pag. 02

SYGMA CONNECT, L'ALTERNATIVA PER IL CONTROLLO REMOTO

Un software white label alternativo, proposto da CoreTech, che si distingue da soluzioni più o meno note e/o costose.

a pag.06



SOMMARIO

La trasformazione intelligente per le imprese del futuro pag.04-05

Tutto esaurito al Cloud Revolutions Roadshow di CoreTech pag.08

F5 Networks lancia il programma Unity+ pag.10

Monclick supporta PMI e professionisti con nuovi servizi pag.11

ESET rafforza la presenza al servizio di PMI e Enterprise pag.12

Il programma di Retelit per system integrator pag.13

Dms-Group sceglie MPS Monitor 2.0 pag.13

Esprinet distribuisce StarTech.com pag.14

Tech Data stipula un accordo per l'acquisizione da parte del Fondo Apollo pag.14

A che punto è il VoIP in Italia? pag.15

Partners Flip
anno VIII - numero 249 - 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.

Il datacenter nella rivoluzione digitale

L'intervista a Laura Laltrello, Vice President e General Manager dei Datacenter Services di Lenovo

di Gaetano Di Blasio

Abbiamo incontrato **Laura Laltrello**, Vice President e General Manager dei Datacenter Services di Lenovo per esplorare le ultime tendenze e il punto di vista di uno dei player principali del settore, con particolare riferimento a dove sta andando Lenovo nello sviluppo di sistemi e soluzioni, in particolare per l'edge computing e le soluzioni che nasceranno. Cominciamo chiedendole quali soluzioni possiamo aspettarci.

La manager, dal nome italiano, ma acquisito con il matrimonio, dichiara: «Noi vediamo che negli ultimi 5 anni i nostri clienti hanno continuato a far crescere il data center aziendale. A questo si è accompagnato un passaggio verso il cloud, che tal-

volta serve per sviluppare sistemi hyperscale e tal altra per muoversi verso l'edge, che sarà sempre più critico per lo sviluppo di applicazioni che, man mano il 5G sarà disponibile, potranno avvantaggiarsi di un'elaborazione in tempo reale direttamente in periferia»

Con questa trasformazione le soluzioni diventano sempre più variegate e i clienti cercano qualcosa di sempre più specifico.

«Una difficoltà - specifica manger - deriva dal fatto che coesistono diversi modi per risolvere lo stesso problema e si vorrebbe sempre trovare la strada migliore. Il risultato è che i clienti comprano in differenti modalità: c'è chi investe in capex e chi cerca spese operative e non vuole più pagare se non a consumo».

«Per questo abbiamo introdotto TruScale Infrastructure Services: servizi che sono stati pensati

per il pay per use "spinto", cioè con una flessibilità elevata, potendo acquistare e pagare in base al parametro che si preferisce workload, software stack e così via, pagando solo quello che si consuma, - specifica Laltrello - aggiungendo, alcune delle potenziali applicazioni in ambito hyperscale

riguardano grande imprese che usano big data e hanno bisogno di scalare le infrastrutture per analisi dei dati massicce, ma la "digital economy" che avanza estenderà rapidamente queste esigenze in tutti i comparti di mercato e, seppure in Italia tali

servizi sono ancora di nicchia, ben presto le richieste cresceranno».

Questo anche perché cresceranno i servizi che Lenovo metterà a disposizione del canale per "eliminare tutte le complicazioni tecnologiche" e mettere in piedi l'infrastruttura giusta, backend incluso. Presentandosi come ideali per l'outsourcing. Tenendo fede al modello di vendita



Laura Laltrello di Lenovo

indiretta tramite canale distributivo le nuove soluzioni sono progettate affinché i partner possano far leva su di esse per supportare la trasformazione delle imprese, afferma Laltrello, sottolineando che il rapporto tra fornitore e cliente è sempre più stretto. Non a caso Lenovo investe costantemente in formazione per il canale, dedicata, in buona parte ad approfondire le specificità dei vari settori verticali.

Del resto, la manager americana, concorda con noi sul fatto che, oggi il rapporto di lavoro tra aziende è sempre più stretto, sviluppandosi una vera e propria partnership.

Per i fornitori risulta importante anticipare le tendenze e al contempo sviluppare soluzioni che soddisfino i bisogni. Per questo, afferma la manager, a un livello macro, cerchiamo di capire quali

tecnologie possono, ragionevolmente affermarci e soddisfare esigenze dei clienti. Notiamo, in particolare delle aree di potenzialità. Una è quella già citata del 5G: «Le possibilità di messa in esercizio sono molto ampie e il posizionamento all'edge cambia le infrastrutture tradizionali».

D'altro canto, chiediamo a Laltrello, stando ad alcune indagini di mercato, cosa pensa di un certo ritorno dal cloud allo on premise. Ritenendo che i cloud provider abbiano un'offerta molto flessibile, ci stupisce la risposta: «In effetti le dinamiche economiche del cloud non hanno senso per tutti allo stesso modo e dal punto di vista finanziario diventa più semplice controllare i costi in casa con un private cloud o con una infrastruttura ibrida».

In buona sostanza, diventa difficile considerare i costi "nascosti" e quelli

relativi allo shadow IT, ci chiarisce la manager americana. Le diverse linee di business trovano facilmente soluzioni in cloud ed effettuano magari delle prove, ma chi controlla le sottoscrizioni che si auto-rinnovano, anche quando l'app online non viene usata o il server resta inutilizzato, ma il servizio è attivo?

Poi ci sono altre ragioni che spingono le aziende a tornare in casa, la prima fra tutte è legata al controllo dei dati: molti non accettano che i dati siano presso terze parti, sostiene Laltrello, che, infine aggiunge: «permane una preoccupazione generale sulla sicurezza dei dati.

Peraltro, aggiunge la manager, da 14 anni in Lenovo (contando un passato in IBM, n.d.r.), un ulteriore fronte di cambiamento nel data center è relativo al bisogno in crescita di super computing. Si pensi alle esigenze relative

all'artificial intelligence. «Noi vogliamo passare dall'extra scale "all'every scale"» afferma la responsabile dei Datacenter Services di Lenovo, precisando: «Ci sono sistemi che richiedono di analizzare quantità enormi di dati, ma, dall'altro lato, si sono moltissimi "piccoli" progetti. dobbiamo fornire queste opportunità a ogni impresa».

Al riguardo Lenovo ha un programma articolato di formazione e supporto per lo sviluppo di soluzioni da parte dei partner appartenenti al canale, in diversi settori verticali, a cominciare dal manifatturiero.

La trasformazione intelligente per le imprese del futuro

Soluzioni e tecnologie per la quarta rivoluzione industriale nella vision Smarter device, Smarter Workplace, Smarter Business di Lenovo

di Gaetano Di Blasio

Secondo le analisi del World Economic Forum nel 2022 le tecnologie legate alla realtà virtuale e aumentata saranno adottate da circa il 60% delle imprese, con una sempre maggiore integrazione fra il lavoro svolto dalle persone e quello svolto dalle macchine. Lo rivela

Emanuele Baldi, Country General Manager di Lenovo per l'Italia, segnalando che gli analisti si aspettano investimenti per 8mila miliardi di dollari in tecnologie di digital transformation da qui al 2022.

Inoltre, il manager di Lenovo evidenzia che, come affermato dagli analisti di Gartner, l'introduzione del 5G e lo sviluppo dell'IoT comporteranno una crescita esponenziale nella generazione di dati. «Siamo all'inizio di un'era di Intelligent Transformation. La strategia che ci consente di consolidare la nostra posizione di leader nel mercato si basa

su un'offerta di dispositivi smart, un business data center solido e diversificato e investimenti nelle tecnologie del futuro. La nostra offerta nasce da un costante ascolto dei nostri clienti e partner, che ci consente di sviluppare prodotti che si adattano alle necessità dei settori, delle aziende e delle persone. Con l'obiettivo di migliorare l'esperienza dell'utente e l'esperienza della tecnologia, Lenovo è in grado di dare ai suoi clienti gli strumenti di cui hanno bisogno per affrontare le loro sfide di business» spiega Baldi.

Soluzioni intelligenti

Il brand ThinkReality è stato appena lanciato per raccogliere le soluzioni (sia software che hardware) basate sulla realtà aumentata e sulla realtà virtuale



Realtà aumentata e realtà virtuale nella fabbrica del futuro

in ambito business.

Si tratta di soluzioni progettate per essere applicate in vari contesti, come per esempio, ricevere assistenza, ridurre i tempi delle riparazioni, eliminare gli errori, snellire i flussi di lavoro complessi, migliorare la qualità dei corsi di aggiornamento, collaborare. Si accresce la produttività riducendo gli errori e i costi, grazie a un'immersione nella realtà virtuale che arricchisce il contesto.

La piattaforma ThinkReality, ci spiegano i tecnici di Lenovo, è indipendente dal dispositivo e dal cloud,

e in questo modo è facile per gli utenti professionali adottare e gestire applicazioni software di AR e VR su molteplici sistemi operativi, servizi cloud e dispositivi quali il nuovo ThinkReality A6.

Quest'ultimo, in particolare, consiste in un visore mobile, leggero, con uno schermo heads-up che ne consente l'utilizzo a mani libere; può essere utilizzato per installare soluzioni AR dalle più semplici alle più complesse per quelle imprese che desiderano migliorare la produttività della loro forza lavoro, gra-

zie a un peso contenuto in 380 grammi e a un campo visivo di 40 gradi con una risoluzione di 1080p per occhio.

L'ecosistema ThinkIoT: soluzioni IoT end-to-end

Un medico con un visore AR per analizzare un referto di diagnostica per immagini salvato nel cloud, il responsabile di un magazzino assistito da una videocamera con sensore in grado di valutare in 200 millisecondi se un pacchetto è caricato sul pallet corretto grazie al QR-code sull'etichetta e così via. Le soluzioni per i "nuovi" lavoratori possono abilitare nuove competenze e realizzare analisi predittive. Le soluzioni ThinkIoT di Lenovo, dalla consultazione all'installazione dei dispositivi, sono orchestrate dai creatori di soluzioni di Lenovo per migliorare il business dei clienti aziendali. Partendo dalla tradizione nello sviluppo di pc e soluzioni hardware innovative, Lenovo ha sviluppato l'ecosistema ThinkIoT: si tratta di un dispositivo IoT che cattura informazioni dalle azioni ripetute che avvengono all'interno di un certo ambiente e poi analizza i dati per accrescere l'efficienza dei flussi di lavoro e ottimizzare le



Telecamera dell'ecosistema ThinkIoT

prestazioni.

Senza entrare in dettagli tecnici, possiamo sottolineare le potenzialità dei dispositivi progettati per l'edge computing, cioè sistemi che per dimensioni e caratteristiche tecniche, possono essere installati in contesti "estremi" per catturare ed elaborare i dati in tempo reale.

Per esempio, il portfolio di ThinkIoT comprende ThinkCentre Tiny e il recente ThinkCentre Nano IoT, l'EPC300 e una quantità di sensori, comprese smart camera, illuminazione abilitata dal movimento, dispositivi di riconoscimento facciale e il registratore di cassa abilitato da machine vision, in grado di rilevare e indirizzare le informazio-

ni in maniera rapida per consentire di prendere decisioni informatiche alla periferia dei sistemi, per esempio nei magazzini o nelle showroom.

Per esempio, il portfolio di ThinkIoT comprende ThinkCentre Tiny e il recente ThinkCentre Nano IoT, l'EPC300 e una quantità di sensori, comprese smart camera, illuminazione abilitata dal movimento, dispositivi di riconoscimento facciale e il registratore di cassa abilitato da machine vision, in grado di rilevare e indirizzare le informazioni in maniera rapida per consentire di prendere decisioni informatiche alla periferia dei sistemi, per esempio nei magazzini o nelle showroom.

Un altro esempio, importante in ambito retail, è il prototipo di cassa automatizzata basata su computer vision, attualmente in fase di collaudo presso il campus di Lenovo a Pechino. Questa soluzione consentirà alle imprese che vogliono ridurre le code in cassa ed evitare errori nelle indicazioni di prezzo di utilizzare sistemi per il riconoscimento degli oggetti

alle casse automatiche. Con una camera integrata, processori e sensori, questa soluzione di smart retail del futuro consente ai clienti di scansare tutti i loro acquisti in un singolo passaggio, eliminando la necessità di leggere ogni singolo codice a barre; inoltre pesa gli acquisti fornendo feedback ai fornitori e consente di pagare con portafogli virtuali.

ThinkCentre Nano e Nano IoT

Progettato per fornire elevate prestazioni in un formato ultra portatile, ThinkCentre M90n ha dimensioni pari a un terzo rispetto al ThinkCentre Tiny e consente risparmi energetici del 30% paragonati ai desktop tradizionali. Queste caratteristiche li rendono ottimali per essere installati in luoghi dove lo spazio è limitato, per esempio i call center, ma praticamente ovunque, considerando che è stato costruito per essere energeticamente efficiente e particolarmente silenzioso grazie all'assenza di ventilatori, potendo funzionare in ambienti dove sono presenti vibrazioni e temperature elevate come gli impianti di produzione manifatturiera.



ThinkCentre Nano M90n



ThinkCentre Nano M90n IoT

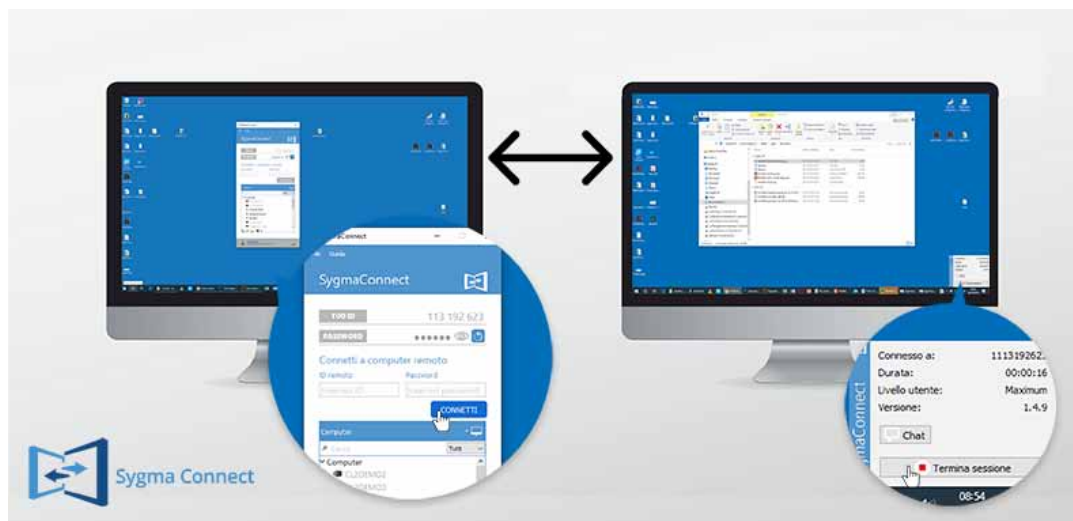
Syigma Connect, l'alternativa per il controllo remoto

Un software white label alternativo, proposto da CoreTech, che si distingue da soluzioni più o meno note e/o costose

di Gaetano Di Blasio

Per fare assistenza tecnica, mette in chiaro **Roberto Beneduci**, amministratore delegato di CoreTech: «non si usa un binocolo, puntato fuori dalla finestra, né un piccione viaggiatore, né possiamo far conto su un rapido teletrasporto che ci catapulti negli uffici del cliente. Quando è necessario infilare occhi, naso e cervello nella complessità di un'infrastruttura informatica le alternative sono due: andare direttamente alla sede dell'azienda che ha bisogno di supporto, oppure intervenire con l'ausilio di un software per il controllo da remoto».

Punto di riferimento è il leader di mercato Team Viewer «, che propone una soluzione valida, ma costosa», sostiene Beneduci, aggiungendo che «CoreTech mette a disposizione un software per il controllo remoto white label a prezzo nettamente inferiore: Syigma Connect.



Nell'articolo spieghiamo cos'è un programma per il controllo remoto di un pc, quali sono le caratteristiche di Syigma Connect, perché rappresenta una valida alternativa a TeamViewer come prodotto white label, che dà significato agli sforzi di una piccola società alle prese con un budget definito.

Un software per il controllo da remoto

Normalmente, chi si affida a un sistema per il controllo tecnico, richiede risoluzioni rapide, che non possono sottostare ai tempi di spo-

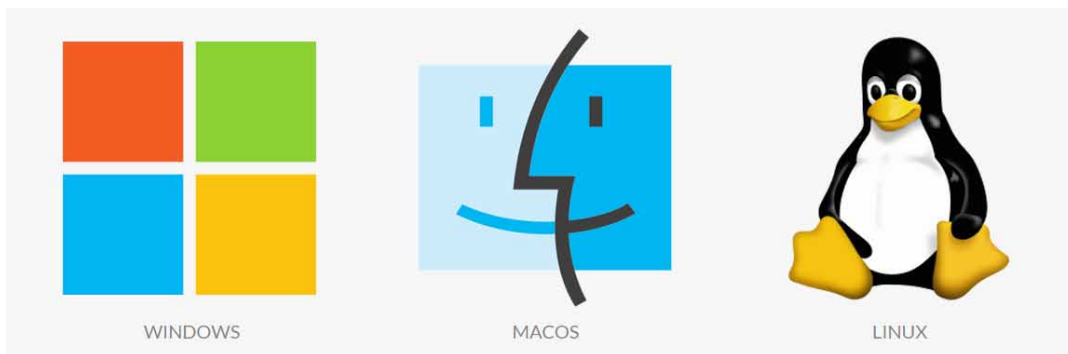
stamento necessari per recarsi fisicamente sul campo. Senza contare i costi economici che si aggiungono a quelli del fermo macchina.

Un programma per il controllo remoto del pc permette di effettuare operazioni su un computer situato in un'altra sede rispetto alla macchina su cui si sta lavorando. La connessione tra i due elaboratori avviene attraverso



Internet. Un software per il controllo remoto, adatto a Mac OSX, Linux e Windows, viene incontro all'esigenza di fornire assistenza subito, con l'obiettivo di ripristinare la funzionalità dell'infrastruttura nel minor tempo possibile e senza spese inutili.

Sygma Connect di Core-Tech soddisfa queste esigenze e, inoltre viene fornito come "white label". In inglese significa "etichetta bianca e indica la fornitura di una soluzione che può essere completamente "brandizzata" dall'azienda che ne fa uso. Un esempio aiuta a comprendere cosa s'intende nel settore dell'informatica. Per questo facciamo l'esempio specifico del software per il controllo remoto per Mac OSX, Linux e Windows progettato e realizzato da CoreTech. L'azienda che acquista le licenze di Sygma Connect può inserire nel prodotto il proprio logo e personalizzare il software sulla base dei colori e della grafica utilizzata dal suo marchio.



Caratteristiche di Sygma Connect

Sygma Connect è un software per il controllo remoto per Mac OSX, Linux e Windows in grado di effettuare connessioni remote sicure. Si tratta di una soluzione pensata appositamente per le aziende che hanno la necessità di fornire assistenza tecnica ai clienti e nello stesso tempo devono mantenere sotto controllo le spese. Grazie all'uso del linguaggio di basso livello C++, Sygma Connect supporta nativamente tutte le piattaforme desktop più utilizzate: Mac OSX, Linux e Windows.

«La scelta del C++ fa di Sygma Connect un'applicazione estremamente veloce e sicura su tutti i sistemi operativi» spiega Beneduci che specifica: «La connessione multipiattaforma si mantiene veloce, adatta a supportare un buon servizio di assistenza

tecnica». Sygma Connect, inoltre risulta essere un programma software leggero che permette di stabilire connessioni veloci e sicure. Dal momento in cui si clicca per effettuare la sessione di controllo da remoto in pochi istanti si prende il controllo del pc o server remoto, spiegano sempre presso Coretech, e vengono registrate le sessioni da remoto.

Più in dettaglio specifica Beneduci, la soluzione consente di registrare tutte le sessioni di assistenza tecnica da remoto. I video vengono conservati in cloud e possono essere visionati successivamente su qualsiasi dispositivo. Inoltre è disponibile la lista delle sessioni effettuate che può essere anche scaricata in formato excel per una consultazione successiva. Una funzione utile anche per l'adempimento

delle direttive del GDPR, il regolamento generale sulla protezione dei dati (General Data Protection Regulation).

Trasferimento dei file, chat e sicurezza

Grazie al supporto di Sygma Connect, è possibile trasferire comodamente i file tra i diversi computer connessi.

Per meglio comprendere i problemi è utile chattare, per questo, il software di controllo da remoto per Linux, Windows e Mac OSX mette a disposizione dell'utilizzatore una chat testuale istantanea che costituisce un indispensabile supporto per le sessioni di assistenza tecnica. Infatti, grazie al servizio di messaggistica è più semplice acquisire informazioni sul problema e comprenderne le cause.

Sul fronte della sicurezza, inoltre, Sygma Connect «blinda fuori tutti gli intrusi indesiderati. La connessione veloce che si instaura tra due computer per effettua-

re l'assistenza tecnica con Sygma Connect è assolutamente sicura», sottolinea Beneduci, che aggiunge: «Un aspetto critico legato all'uso di un programma per il controllo remoto del pc è proprio quello di possibili intrusioni da parte di malintenzionati, hacker che agiscono con intenti loschi nella rete».

Per questo gli sviluppatori di CoreTech, che hanno

realizzato il software di controllo remoto per Linux, Mac OSX e Windows, tutto italiano e white label, hanno prestato grande attenzione all'impenetrabilità dei collegamenti di Sygma Connect. Le connessioni tra macchine instaurate con Sygma Connect sono protette dalla crittografia asimmetrica, una tecnologia che viene utilizzata per cifrare i dati.

Tutto il traffico delle informazioni passa attraverso la porta HTTPS standard. Chi usa Sygma Connect può configurare le impostazioni di sicurezza come desidera. Per esempio, è possibile impostare diverse password secondarie oppure aggiungere un proxy.

A tale dotazione con tutte le diverse funzionalità adatte a renderlo un software per la connessione da remoto

per erogare il servizio di assistenza tecnica ai clienti, si aggiungono una serie di funzioni aggiuntive, piccoli dettagli che fanno la differenza e accontentano l'utente come la rubrica dei computer, il monitoraggio di tutte le sessioni, la possibilità di gestire i gruppi, uno strumento per il ticketing nativo, un'infrastruttura basata sui cluster geografici.

TUTTO ESAURITO AL CLOUD REVOLUTIONS ROADSHOW DI CORETECH

Il Roadshow Cloud Revolutions è il corso della durata di una giornata ideato dal provider CoreTech e arrivato alla seconda puntata prevista nella data del 22 Novembre nella sala corsi della società a Milano.

Il format ha riscosso successo e lo dimostra il fatto che questa seconda edizione ha già raggiunto con largo anticipo il sold out dopo quella dell'11 Ottobre 2019.

Il tema centrale dell'evento è il cloud white label secondo la formula proposta da CoreTech, costituita da 4 pilastri fondamentali, come la stessa società spiega: "piattaforma esclusiva, offerta commerciale competitiva, strumenti legali e strumenti di marketing per acquisire i clienti. 4 pilastri che possono dare una spinta commerciale incredibile a tutti gli operatori IT in un momento storico di rivoluzione digitale che vede nel cloud la forza motrice".

Roberto Beneduci, CEO di CoreTech ha commentato l'evento: «In questa giornata di formazione, nella quale parteciperanno System Integrator e Managed Service Provider (MSP) verranno illustrati al canale rischi e

opportunità in merito ad una migrazione cloud senza insidie e le nuove modalità di approccio al business sia dal punto di vista tecnologico che da quello commerciale».

D'altra parte il cloud è ormai entrato a far parte delle strategie di business delle aziende e come spiega la società "per rimanere in questo business, bisogna avere una visione chiara, sviluppare strategie efficaci e avere a disposizione strumenti che permettano di creare valore per la propria azienda e per i clienti".

A presenziare gli interventi insieme a Roberto Beneduci, ci saranno l'avvocato Gianluca Dalla Riva e Pierluigi Micheletti che, grazie alla loro esperienza e preparazione in materia, illustreranno ai presenti quale sia il reale tessuto imprenditoriale italiano e come muoversi con l'entrata in vigore del GDPR.



Tecnologia e innovazione a Vision 2020 di CIPS Informatica

Nel corso dell'evento annuale Digital Channel Forum Vision 2020, il distributore ha affrontato le diverse tendenze tecnologiche che interessano il settore

di Paola Saccardi

Si è tenuto come di consueto in autunno alle porte di Perugia, l'appuntamento annuale del distributore italiano CIPS Informatica, Digital Channel Forum Vision 2020, con gli operatori e fruitori dei servizi IT per confrontarsi e parlare delle tendenze tecnologiche del futuro.

L'evento, aperto a tutti gli operatori del canale dell'IT italiano, si è rivolto in particolare a chi si è specializzato o si sta specializzando in ambito di sicurezza e innovazione dell'infrastruttura informatica così come nella capacità di fornire servizi gestiti. CIPS Informatica e le aziende partner, tra cui SolarWinds MSP, Netwrix, Lancom System, Sangfor, Hornetsecurity, Notalia, VoipVoice, 4Plays, 3CX, Aruba Enterprise hanno affrontato temi quali l'avvento dell'IoT, la rivoluzione nella PA, la sicurezza basata sull'IA, i nuovi modelli di business per

MSSP, la gestione del dato fuori dall'impresa, il GDPR e il sistema sanzionatorio. «Con i nostri partner e collaboratori in questi due giorni abbiamo condiviso argomentazioni importanti quali: la sicurezza informatica declinata in termini di gestione e controllo, dove la progettazione di un sistema informatico 'sicuro' non può prescindere dall'attenzione alle possibilità di gestione dello stesso e la complessità di tipologie non prevede più una differenziazione tra scenari BIG company e SMB» ha commentato **Mario Menichetti**, CEO e co-fondatore di CIPS Informatica.

CIPS Informatica è attiva dal 1991, pertanto ha potuto assistere alla rivoluzione del mondo dell'IT, contribuendo alla sua evoluzione e trasformandosi a sua volta a seconda delle esigenze del mercato. In collaborazione con i miglio-



Mario Menichetti, CEO di CIPS Informatica

ri produttori internazionali di hardware e software, CIPS Informatica fornisce supporto pre-sales e post-sales di alta specializzazione, servizi di formazione e certificazione ai propri partner a tutti i livelli in aula e tramite online webinar e organizza seminari tematici e workshop dimostrando l'impegno costante per trasferire know-how al canale.

Il distributore opera a livello nazionale attraverso «una squadra forte e coesa, con un lavoro di formazione interna continua» come spiega il CEO, che continua: «Operiamo in tutto il territorio nazionale e siamo consci che occuparsi di sicurezza informatica non è come rivendere un qualsiasi altro bene. È

necessaria fiducia verso chi produce, una fiducia che va ad estendersi su chi, come noi, si prodiga a presentare e insegnare l'utilizzo dei prodotti. Fiducia che, infine, deve essere ben riconosciuta anche dal cliente finale nei confronti del suo fornitore».

Per offrire valore aggiunto ai propri partner, il distributore punta a instaurare un rapporto diretto insieme al supporto tecnico. Inoltre i prodotti distribuiti da CIPS Informatica «vengono studiati in maniera approfondita, in modo da assistere i clienti nel loro percorso di apprendimento ed evitare problematiche presso il cliente finale, o risolvendo le cose insieme. Il percorso di assistenza al cliente e lo sviluppo della

sua situazione tecnologica viene portato avanti da CIPS Informatica insieme al rivenditore. Ci poniamo l'obiettivo di supportare i nostri clienti a 360 gradi, con soluzioni tecnologiche, ma anche con servizi dedicati agli aspetti legali di sicurezza informatica e di marketing» precisa Menichetti.

In più precisa il manager

anche la stessa CIPS Informatica si impegna a mantenere alto il proprio livello di offerta: «Per fare questo andiamo continuamente alla ricerca di nuovi prodotti di vendor internazionali. Conseguentemente, i nostri tecnici non smettono mai di aumentare le proprie competenze».

Il manager spiega anche che non c'è una focalizza-

zione soltanto su alcune tipologie di partner: «Il nostro supporto commerciale si differenzia perché vuole andare al di là della dimensione del partner e del prezzo. Noi di CIPS Informatica siamo orientati nell'aiutare i nostri clienti e partner di canale nella creazione di servizi sempre più in linea con le esigenze dei merca-

ti attuali e in particolare modo nella realizzazione di modelli basati su servizi gestiti, che consentano una crescita più rapida del business e una cura di un numero più alto di clienti. Diciamo che siamo più orientati a sposare i progetti, piuttosto che l'importanza del partner o il settore di appartenenza di quest'ultimo».

STRATEGIE

F5 Networks lancia il programma Unity+

F5 investe nel nuovo Channel Partner Program, Unity+, per far crescere i propri partner nel software e nei servizi



Dopo aver reso disponibile il programma Unity, F5 Networks lancia ora Unity+, con l'obiettivo di offrire ai propri partner un programma di canale innovativo per generare una crescita del valore a lungo termine.

Unity+ vuole aumentare le opportunità e gli incentivi per i partner, che possono cogliere nuovi flussi di entrate e promuove una collaborazione più stretta con l'azienda per aiutare i clienti nei processi di trasformazione tecnologica.

Il nuovo programma di F5 si basa sul successo a lungo termine e l'affidabilità del suo primo programma di Canale, Unity, e vuole offri-

re ai partner nuove vie per accelerare la redditività, attraverso una maggiore flessibilità con attività di go-to-market congiunte.

«La trasformazione digitale tocca tutti i nostri clienti e questo sta cambiando il modo in cui vogliono acquisire e utilizzare la tecnologia. In tale contesto, i partner sono fondamentali per offrire una customer experience di livello superiore – ha affermato **Colleen**

McMillan, Vice President of Global Channel Sales di F5 -. Unity+ è pensato per essere flessibile, semplice e remunerativo, offrendo i livelli di differenziazione e i vantaggi di cui i partner hanno bisogno per far cre-

scere il proprio business sfruttando il nostro portfolio di soluzioni e servizi applicativi».

Il programma infatti mira a incrementare la redditività dei partner, espandendosi oltre i tradizionali incentivi alle vendite e premiando quelli che investono nelle nuove aree strategiche di focalizzazione, basandosi sull'investimento di F5 nel field, su nuovi strumenti a disposizione dei partner e su nuove opportunità modulari di formazione e certificazione.

I partner del programma Unity+ continueranno a trarre vantaggio dai benefit di primo livello, come incentivi e rebates, accesso

ai fondi per lo sviluppo del mercato, allineamento con i team di vendita di canale in-field e servizi di supporto. Gli aggiornamenti del nuovo programma entreranno in vigore nel corso dell'anno fiscale 2020 per evolvere nel corso degli anni grazie alla capacità di F5 e dei suoi partner di sviluppare nuove rotte per commercializzare e implementare strumenti di vendita e marketing.

I partner manterranno il proprio status rispetto all'anno fiscale 2019, ma inizieranno a ottenere la qualifica per l'anno fiscale 2021 sulla base dei nuovi requisiti di Unity+, fa sapere la società.

Monclick supporta PMI e professionisti con nuovi servizi

Il sito di e-commerce rende disponibili due nuovi servizi di Noleggio Operativo e Finanziamento per supportare i professionisti e le PMI

a cura della redazione



Il sito di e-commerce Monclick, specializzato nella vendita di prodotti di tecnologia, ha annunciato un'iniziativa rivolta al mondo delle PMI e dei professionisti, ossia il lancio di servizi a noleggio e servizi di finanziamento dedicati. Una strategia per aiutare questo settore a sfruttare le migliori tecnologie disponibili senza doversi vincolare all'acquisto.

Monclick ha raccolto l'esigenza di tutti coloro che cercavano una soluzione concreta per ridurre i costi complessivi legati al parco tecnologico presente in azienda e, al contempo, evitare l'obsolescenza dei prodotti scelti. "Il tutto, avvalendosi di una procedura chiara e rapida, senza lasciarsi vincolare dai limiti di budget per l'acquisto dell'attrezzature e disponendo di un servizio chiavi in mano pay-per-service che abilita l'azien-

da all'utilizzo delle più recenti e migliori soluzioni tecnologiche" spiega il sito di e-commerce.

La società spiega che "avvalersi del noleggio operativo permette di accedere a numerosi vantaggi: innanzitutto, il canone di noleggio è totalmente deducibile ogni anno. Inoltre, il cliente non deve versare nessun anticipo e nel canone è inclusa l'assicurazione All-Risk". In più noleggiare consente di disporre di un parco hardware sempre aggiornato, pagando una quota fissa mensile, restituendo i prodotti a fine mese.

Optando invece per il finanziamento per P. IVA il cliente di fatto acquista il prodotto, ma può avvalersi della comodità del pagamento rateale, approfittando del servizio di-

sponibile su Monclick.

Le categorie di prodotto per le quali Monclick rende disponibile il servizio di noleggio operativo o il finanziamento per aziende sono diverse: notebook, pc desktop, pc All-in-One, workstations, server, monitor, stampanti, tablet, smartphone e televisori.

Noleggio operativo e finanziamento sono in pratica diventate delle vere e proprie modalità di pagamento, attivabili seguendo una procedura veloce alla pagina <https://www.monclick.it/soluzioni-di-pagamento-per-le-aziende>. Il cliente può inserire i propri dati, scegliere la tipologia di servizio che preferisce tra noleggio

operativo e finanziamento e la durata

«Il nostro percorso di impegno verso il mondo business sta proseguendo ed il noleggio operativo, così come il finanziamento riservato alle aziende, vanno ad inserirsi in un quadro più ampio di servizi e di prodotti che Monclick riserva ai professionisti – ha dichiarato Massimo Visone, Sales & Marketing Director di Monclick -. Le PMI presentano esigenze particolari in ambito high-tech che non si esauriscono con la mera vendita di prodotti online. Noi lo sappiamo bene e ci dedichiamo costantemente ad offrir loro soluzioni a 360 gradi per il loro business».

ESET rafforza la presenza al servizio di PMI e Enterprise

Vicinanza ai clienti, coinvolgimento proattivo di partner qualificati e capillarità sul territorio i punti chiave della strategia ESET per la cyber security

di Giuseppe Saccardi

ESET, società attiva e globale nel settore della cybersecurity, ha annunciato l'apertura del suo nuovo ufficio in Italia.

L'obiettivo che si è posta è di accelerare le proprie strategie di go-to-market, rivolte sia alle piccole e medie imprese che alle grandi organizzazioni del mercato italiano.

La società, che ha il quartier generale a Bratislava, in Slovacchia, ha sviluppato a partire dal 1991, una rete di distribuzione di ampia copertura territoriale che ad oggi si estende in oltre 200 paesi.



Miroslav Mikuš, Chief Sales Officer di ESET

Al 2001 risale l'inizio della sua collaborazione esclusiva con il partner italiano Future Time. A otto anni di distanza si appresta a espandere ulteriormente fatturato e presenza nei confronti di aziende nazionali indipendentemente dalla loro dimensione e settore di interesse.

«Siamo pronti a cogliere nuove opportunità nelle imprese italiane, accelerando i nostri impegni per promuovere le soluzioni avanzate per la sicurezza che abbiamo recentemente rilasciato» ha dichiarato **Miroslav Mikuš**, Chief Sales Officer di ESET.

«Questo è il motivo che ci ha spinto a rafforzare la nostra presenza in Europa con l'apertura di filiali dedicate, Italia inclusa, avviando lo sviluppo di un nuovo modello di partner. Vogliamo aiutare le aziende a comprendere che la tecnologia da

sola non basta, servono governance e competenza, e crediamo che Fabio Buccigrossi (ndr: il nuovo Country Manager Italia di ESET), grazie alla sua expertise nello sviluppo strategico del canale IT, sia la persona giusta per espandere la rete di rivenditori, ed indirizzare il maggior numero di imprese, aumentando anche il market share in Italia».

La R&D innanzi tutto

Chiave del successo ottenuto dall'azienda sono i consistenti investimenti in R&D al fine di rimanere all'avanguardia nella ricerca di soluzioni a contrasto del malware.

Alla data, ha osservato, quasi il 40 per cento dei dipendenti è impegnato nella ricerca e sviluppo al fine di mantenere al sicuro dati e applicazioni dei clienti dai più recenti e sofisticati attacchi informatici.

Tramite i dati di intelligenza raccolti, le soluzioni



Fabio Buccigrossi, Country Manager di ESET in Italia

che ha sviluppato permettono di far fronte ad attacchi mirati, proteggere dal phishing, bloccare le botnet e rilevare minacce persistenti. In particolare, l'azienda sviluppa tecnologie di cybersecurity a più livelli basate su un motore di scansione, sull'apprendimento automatico e sul cloud.

«La nuova strategia commerciale adottata da ESET amplierà la nostra presenza nel belpaese, coprendo tutte le regioni. Avvieremo poi collaborazioni mirate, avvalendoci di rivenditori qualificati e Managed Service Provider specializzati nel settore, al fine di supportare al meglio le esigenze delle imprese di medie e grandi dimensioni». Ha commentato **Fabio Buccigrossi**, Country Manager di ESET Italia.

Il programma di Retelit per system integrator

Il processo di digital transformation che sta coinvolgendo numerose aziende che vogliono sfruttare la tecnologia per essere competitive necessita di partner affidabili che possano fornire soluzioni complete ma anche di servizi business-critical che le supportino.

Come fa notare Retelit, tra i principali operatori italiani di servizi digitali e infrastrutture TLC, per questo motivo è necessario fornire alle aziende soluzioni integrate e complete con

un approccio end-to-end e sviluppare ecosistemi di offerta che facciano leva su competenze e skill specifiche. Nell'ottica di favorire queste dinamiche Retelit ha deciso di chiamare a raccolta system integrator e sviluppatori e lanciare un programma di partnership che verrà presentato nel corso dell'evento organizzato dalla società il prossimo 21 novembre a Linate. L'evento è rivolto ai system integrator e sarà un'occasione preziosa d'incontro con l'azienda per parlare

di opportunità da costruire insieme, ma offrirà anche un'esperienza esclusiva con la possibilità di guidare nel circuito ACI Sara delle Ferrari 548. Retelit infatti metterà a disposizione degli ospiti delle Ferrari 458 per dei giri sulla pista del circuito e per finire sarà offerto un networking cocktail.

L'obiettivo principale del Retelit Partner Program, spiega la società, è creare un network di aziende in grado di lavorare insieme per creare business o so-

luzioni basate sui prodotti Retelit, beneficiando al contempo di supporto a livello commerciale e tecnico, di marketing e di accesso al mercato. I partner possono lavorare insieme a Retelit rivendendo prodotti, soluzioni e servizi ai clienti finali oppure sviluppare progetti congiunti con la società e gli altri partner del programma; possono inoltre accedere al Marketplace per rivendere le loro tecnologie integrandole nella piattaforma Multi-cloud di Retelit.

Dms-Group sceglie MPS Monitor 2.0

Il dealer veneto, Dms-Group, attivo nei servizi di stampa gestita, ha scelto di migrare a MPS Monitor 2.0, la nuova versione della piattaforma Software-as-a-Service (SaaS) per la gestione remota delle stampanti multifunzione e i Managed Print Services, per offrire ai propri clienti un'esperienza di utilizzo più semplice e usufruire delle nuove funzionalità.

Con sede in provincia di Padova e un team di 9 persone, Dms-Group offre ad

oltre 1800 clienti prodotti e servizi per la stampa utilizzando MPS Monitor fin dal 2012 per sostenere l'erogazione dei propri servizi di stampa gestita.

La scelta della piattaforma è stata perseguita con convinzione dal dealer, che ha riconosciuto in MPS Monitor una soluzione progettata non per raccogliere dati sulle stampanti bensì per gestire a tutto tondo il parco macchine. MPS Monitor è stata scelta per la capacità di supportare

appieno i servizi di stampa gestita, dalla gestione dei consumabili all'automazione della lettura dei contatori dei dispositivi di stampa, operazione fondamentale per la fatturazione nei contratti a costo pagina.

La nuova versione garantisce la sicurezza dei dati, conformità normativa e supporto indipendente dei modelli di stampanti multifunzione di tutti i principali produttori, oltre che all'integrazione con i sistemi

gestionali del dealer. MPS Monitor 2.0 permette inoltre una maggiore affidabilità nella raccolta dei dati, come sottolinea **Cinzia Calzavara**, referente in azienda del progetto MPS Monitor: «È possibile per esempio rilevare in modo ancora più immediato quando un'apparecchiatura smette di comunicare con gli agenti di raccolta dati di MPS Monitor e dunque agire prontamente per ripristinare il collegamento».



Esprinet distribuisce StarTech.com



Esprinet distributore di informatica ed elettronica di consumo, ha siglato un nuovo accordo di distribuzione con StarTech.com, società che offre un'ampia gamma di prodotti per la connettività.

StarTech.com è un'azienda canadese, che offre un portafoglio prodotti di accessori per la connettività che supporta oltre 200 diverse tecnologie e le rende facili da identificare, trovare, ottenere e utilizzare. I prodotti offerti da StarTech.com possiedono le certificazioni delle aziende lea-

der del settore e vengono sottoposti a rigorosi test per garantire compatibilità e affidabilità.

Secondo l'accordo, Esprinet si occuperà della distribuzione dei prodotti di StarTech.com, mettendo progressivamente a disposizione l'intero portafoglio del vendor. L'obiettivo è di raggiungere un numero sempre maggiore di rivenditori e professionisti IT, facendo leva sulla propria posizione e base di clienti nel settore.

StarTech.com da parte sua ha scelto un distributore

che garantisce affidabilità per sviluppare le vendite sul mercato in Italia. Esprinet in fatti dispone di 39.000 rivenditori distribuiti su tutto il territorio, offre attività di marketing personalizzate, visibilità mirata sul sito internet e negli Esprivillage.

«Dopo aver visto il successo della nostra partnership con Esprinet Spagna, siamo entusiasti di collaborare con Esprinet Italia per aumentare la disponibilità dei nostri prodotti in tutto il paese - ha dichiarato Pascale Dautemer, StarTech.

com Regional Manager, Southern Europe -. L'Italia è un focus fondamentale per StarTech.com e la nostra continua crescita globale dipende dalle nostre relazioni con partner come Esprinet che hanno una vasta conoscenza del mercato IT locale e una vasta copertura di distribuzione. Attraverso la collaborazione con Esprinet, stiamo espandendo la nostra capacità di fornire ai professionisti IT italiani le conoscenze e i prodotti di connettività critici di cui hanno bisogno per rimanere produttivi».

TECH DATA STIPULA UN ACCORDO PER L'ACQUISIZIONE DA PARTE DEL FONDO APOLLO

Il Consiglio di Amministrazione di Tech Data ha approvato all'unanimità l'operazione che prevede l'acquisto di tutte le azioni ordinarie da parte di un affiliato di fondi ("Apollo Funds") gestito dalle consociate di Apollo Global Management.

Le azioni Tech Data in circolazione ammontano a 130 dollari ad azione per un valore d'impresa di circa 5,4 miliardi di dollari.

Il prezzo di acquisto rappresenta un premio del 24,5% rispetto alla media ponderata su 30 giorni del prezzo di chiusura delle azioni ordinarie di Tech Data del 15 ottobre 2019, ultimo giorno di negoziazione prima delle indiscrezioni di mercato pubblicate in merito a una potenziale operazione che interessava l'azienda.

Il Consiglio di Amministrazione di Tech Data, avendo approvato all'unanimità l'operazione, consiglia agli azionisti di Tech Data

di votare a favore. L'operazione non è soggetta a condizioni finanziarie e la chiusura è prevista per il primo semestre del 2020. Dopo la chiusura dell'operazione, Rich Hume continuerà a guidare Tech Data come CEO e l'azienda continuerà ad avere sede a Clearwater, in Florida. Tech Data diventerà una società privata e le azioni ordinarie di Tech Data non saranno più quotate in borsa. Il distributore prevede di pubblicare i risultati del terzo trimestre dell'esercizio 2020 prima dell'apertura del mercato, il 26 novembre 2019.

«L'operazione ci consentirà di consolidare il nostro successo, rendendo Tech Data una piattaforma di crescita e consentendoci di differenziare ed espandere ulteriormente le nostre soluzioni end-to-end e fornire ai nostri partner di canale potenzialità, efficienza ed esperienza senza precedenti» ha commentato Rich Hume.

A che punto è il VoIP in Italia?

Oltre un terzo delle aziende italiane sceglie il VoIP per la maggiore mobilità che offre ai dipendenti.

I dati ce li fornisce uno studio Snom

di Giuseppe Saccardi

A che punto è la diffusione del VoIP in Italia? A far luce sulla questione è un interessante studio di Snom realizzato nel corso della scorsa estate.

Quello che ne emerge è che oramai sdoganato il fattore "abbattimento dei costi" come spinta primaria all'adozione del VoIP, sono già numerose le aziende che optano per le nuove tecnologie a fronte del valore aggiunto che ne deriva

«Il crescente interesse per i telefoni IP cordless DECT e le soluzioni 'portatili' per teleconferenze estemporanee non ci meraviglia, viene anzi confermato dal fatto che oggi tali dispositivi cubano per il 35% del nostro fatturato su scala globale. Questo sviluppo ci ha spinti a dare nuovi impulsi a questo mercato con una nuova linea di telefoni IP cordless e headset DECT. Apparecchi studiati per ambienti in cui non essere vincolati alla propria postazione di lavoro risulta essenziale»,

ha commentato **Fabio Albanini**, Head of International Sales di Snom e amministratore delegato di Snom Technology Italia. L'adozione del VoIP si evidenzia come una rivoluzione tecnologica, osserva Snom, che mira a soddisfare le crescenti esigenze di mobilità delle aziende italiane di ogni ordine e grado sia all'interno della rispettiva sede sia a sostegno dello smart working senza compromettere la reperibilità degli addetti. È peraltro una motivazione che spinge circa il 38% delle organizzazioni ad optare per il VoIP per le proprie telecomunicazioni, con un picco di quasi il 46% nel Sud e nelle Isole ed una forte preferenza (45%) tra gli impiegati nella fascia d'età tra i 20 e i 29 anni.

Maggior qualità a prova di intercettazione

Rispetto al Voice over WLAN, ovvero l'uso di terminali IP connessi al centralino tramite rete wireless, il DECT ha chiari



Fabio Albanini, AD di Snom Technology Italia

vantaggi, evidenzia Albanini, sia dal punto di vista del protocollo, nato per la diffusione della voce su frequenze ad hoc e cifrate, sia in termini di semplicità di utilizzo, poiché consente di realizzare reti a prova di intercettazioni e particolarmente estese e di cui è possibile dimenticarsi una volta implementate, fatto salvo un nuovo dimensionamento in base alla crescita dell'organico.

Altro fattore rilevante di scelta emerso dall'indagine è la migliore qualità sonora garantita dal VoIP in presenza di terminali IP che supportano la trasmissione audio in alta definizione a banda larga.

Un beneficio che differenzia il VoIP dalla telefonia tradizionale annoverato dal 33% degli addetti intervistati con un piccolo

di circa il 40% nel Nord-Ovest d'Italia.

Tutti elementi, l'abbattimento dei costi, la mobilità, la qualità audio, che hanno già portato circa un terzo delle aziende italiane intervistate a adottare il VoIP di recente e/o ad ultimare la migrazione entro l'anno in corso (< 17%), confermando il dinamismo di un mercato, quello italiano del VoIP, che continua a crescere in maniera esponenziale