

L'E-COMMERCE CHE SALVA DALL'EMERGENZA CORONAVIRUS

Con la chiusura dei negozi fisici l'e-commerce diventa la principale fonte di business. Comprendere rischi e opportunità è fondamentale, come spiega Maurizio Alberti di Mapp Digital.

a pag.06



RAPPORTO CLUSIT 2020: SOLO CORONAVIRUS PEGGIO DEL CYBERCRIME

Gli attacchi gravi continuano ad aumentare anno su anno: nel 2019: +91,2% degli attacchi rispetto al 2014. Ma è solo la punta di un iceberg, avvisa Alessio Pennasilico, membro del consiglio direttivo del Clusit, introducendo la presentazione del Rapporto Clusit 2020. Infatti, dall'analisi si evince che si registra un nuovo picco di crescita degli attacchi gravi: 1670, cioè il 7% in più nel 2019, rispetto al 2018.

Nel 2019, gli attacchi andati a buon fine, sono stati, nel 54% dei casi, di impatto alto e critico, per il 46% di gravità media. Il



cyber crime si conferma come principale causa degli attacchi gravi, essendo protagonista nell'83% dei casi.

a pag.02

CON IL CLOUD E SNOM SRAPS SERVIZI A VALORE ANCHE DA CASA

Snom ha reso disponibile un servizio gratuito di configurazione automatica dei terminali via cloud che consente di soddisfare da casa le esigenze dei clienti.

a pag.09



SOMMARIO

I data center PFM di Vertiv ricevono la certificazione TIER-Ready pag.05

WatchGuard rileva Panda ed estende la Simplified Security pag.07

In Able Tech la fattura elettronica dei clienti viaggia sul cloud pag.08

3CX supporta le scuole con l'e-learning gratuito pag.10

Chat e videoconferenze gratuite con colleghi e clienti pag.11

Avnet Abacus amplia il portafoglio con i prodotti Molex BittWare pag.12

Western Digital nomina il nuovo CEO, David Goeckeler pag.12

NetApp si espande con l'acquisizione di Talon Storage pag.13

Arrow miglior distributore strategico di Check Point pag.13

Westcon-Comstor distribuisce l'email security di Libraesva pag.14

Milestone nomina Ivan Piergallini Sales Manager per Italia e Iberia pag.14

Partners Flip
anno IX - numero 255 - 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.

Rapporto Clusit 2020: solo Coronavirus peggio del cybercrime

La quindicesima edizione del Rapporto Clusit sulla sicurezza ICT, mostra una situazione drammatica su quasi tutti i fronti

di Gaetano Di Blasio

Gli attacchi gravi continuano ad aumentare anno su anno: nel 2019: +91,2% degli attacchi rispetto al 2014. Ma è solo la punta di un iceberg, avvisa **Alessio Pennasili-co**, membro del consiglio direttivo del Clusit, introducendo la presentazione del Rapporto Clusit 2020. Infatti, dall'analisi si evince che si registra un nuovo picco di crescita degli attacchi gravi: 1670, cioè il 7% in più nel 2019, rispetto al 2018.

Vergognosa la pressione sul settore sanitario, che non accenna a diminuire, anzi gli attacchi a strutture della **Sanità** sono stati il (12% del totale degli attacchi, aumentati del 17% rispetto al 2018. Tra i colpiti, diverse realtà anche in Italia, come sottolinea **Sofia Scozzari**, tra gli autori del rapporto. Un dato che spicca è relativo alla crescita degli attacchi a "bersagli multipli": si tratta di ben un quarto

degli attacchi compiuti a livello mondiale.

Stupisce meno il sempre maggior utilizzo delle tecniche di **Phishing e Social Engineering** (+81,9% rispetto al 2018).

Più in generale, gli esperti del Clusit hanno rilevato 139 attacchi al mese da gennaio a dicembre 2019, colpendo sistematicamente, in ogni aspetto della società, della politica, dell'economia e della geopolitica, ha evidenziato **Andrea Zapparoli Manzoni**, uno degli autori del rapporto e membro del Comitato Direttivo Clusit. Si tratta del 47,8% in più rispetto alla media dei 94 attacchi mensili registrati nel quinquennio 2014-2018.

Questi dati già di per sé stessi impressionanti, sono una minima parte, perché non comprendono gli attacchi tentati o bloccati e, per quanto significativo, il campione analizzato è inficiato dalla



tendenza a non rendere pubblici gli incidenti.

Anche il **GDPR** (General Data Protection Regulation) nonché l'entrata in vigore della direttiva NIS, neo 2018, non hanno ancora dato evidenza di un miglioramento nelle pratiche per la sicurezza informatica.

Peraltro, la consapevolezza delle istituzioni e degli utenti sta crescendo. Si tratta di fenomeni che per natura e dimensione travalicano i confini dell'IT e della stessa cyber security. Al riguardo, Zapparoli Manzoni ha affermato: «Ci troviamo di fronte a un vero e proprio cambiamento epocale nei livelli globali di cyber-insicurezza,

causato dall'evoluzione rapidissima degli attori, delle modalità, della pervasività e dell'efficacia degli attacchi. Gli attaccanti sono oggi decine e decine di gruppi criminali organizzati transnazionali che fatturano miliardi, multinazionali fuori controllo dotate di mezzi illimitati, stati nazionali con i relativi apparati militari e di intelligence, i loro fornitori e contractors, gruppi state-sponsored civili e/o paramilitari ed unità di mercenari impegnati in una lotta senza esclusione di colpi, che hanno come campo di battaglia, arma e bersaglio le infrastrutture, le reti, i server, i client, i device mobili, gli oggetti

IoT, le piattaforme social e di instant messaging (e la mente dei loro utenti), su scala globale, 365 giorni all'anno, 24 ore al giorno».

I dati principali sugli attacchi

Gli esperti del Clusit, ormai dal 2014 hanno riclassificato gli attacchi in differenti livelli di impatto, sulla base di variabili di tipo geopolitico, sociale, economico, distinguendoli anche in attacchi diretti e indiretti.

Nel 2019, gli attacchi andati a buon fine, sono stati, nel 54% dei casi, di impatto alto e critico, per il 46% di gravità media. Il cyber crime si conferma come principale causa degli attacchi gravi, essendo protagonista nell'83% dei casi. A questa categoria, d'altronde appartengono gli attacchi con l'obiettivo di estorcere denaro alle vittime, senza preoccuparsi di bloccare apparati medici e mettere a rischio la vita dei pazienti.

Più in dettaglio, gli esperti del Clusit hanno registrato il numero di attacchi di **cybercrime** più elevato degli ultimi 9 anni, con una crescita del 162% rispetto al 2014 e del **12,3%** rispetto al 2018.

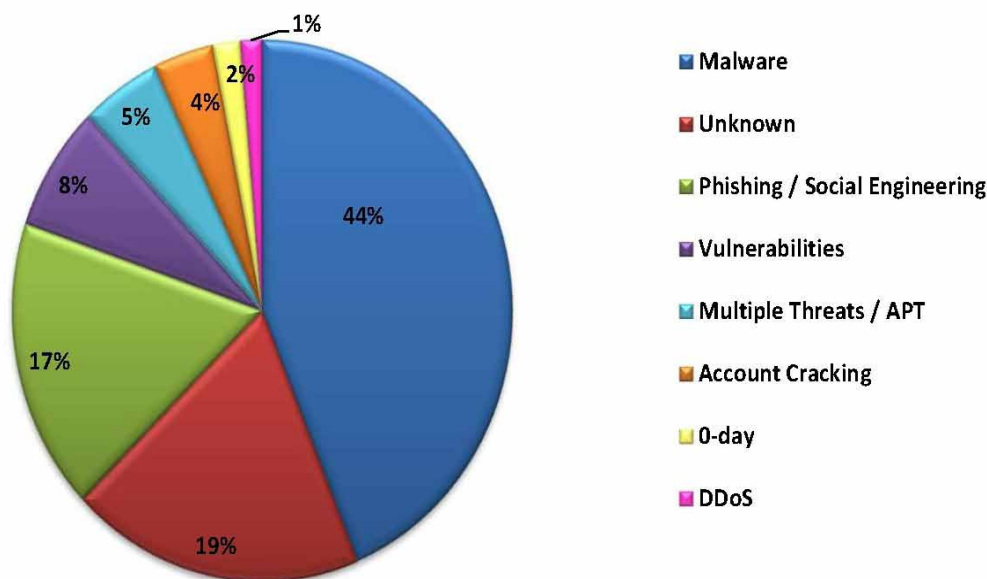
Lo spionaggio attraverso sistemi telematici ha registrato una crescita bassa: 0,5%, raggiungendo una

quota del 12%, ma si ritiene che le informazioni in questo "comparto" siano insufficienti per aver un quadro veritiero.

Diminuiscono gli attacchi di **Cyber Warfare**, cioè la guerra delle informazioni, che è il 2% del totale. Si deve però considerare la gravità di questi attacchi che minano i presupposti della democrazia.

Il destino delle vittime

L'analisi del Clusit prosegue esplorando i settori maggiormente colpiti da attacchi gravi, in particolare, nel 2019 si è registrato un 24% del totale degli attacchi nella categoria Multiple Targets, cioè attacchi di vario tipo, accumulati dall'essere nel mirino di organizzazioni criminali, come su accennato, concentrati su una logica "industriale" tesa a massimizzare i guadagni.



A seguire, gli autori del Rapporto Clusit rilevano il settore pubblico attirare il 15% degli attacchi, in discesa del 19,4%), ma in questi non sono conteggiati gli attacchi alla sanità, che, che non è tutta pubblica e che nel suo complesso è il bersaglio per il 12% degli attacchi, crescendo del 17% rispetto al 2018.

Un boom è quello dei servizi online, che è colpito "solo nell'11% degli attacchi, ma registra un "promettente" + 91,15%.

La "classifica" prosegue con il settore della Ricerca e formazione scolastica (8% in calo dell'8,3%), con il finance (pure in calo del 10,2%).

Le tecniche d'attacco

L'analisi degli esperti del Clusit svelano che gli attacchi utilizzati sono stati basati per il 44% dei casi, su **Malware**, in crescita

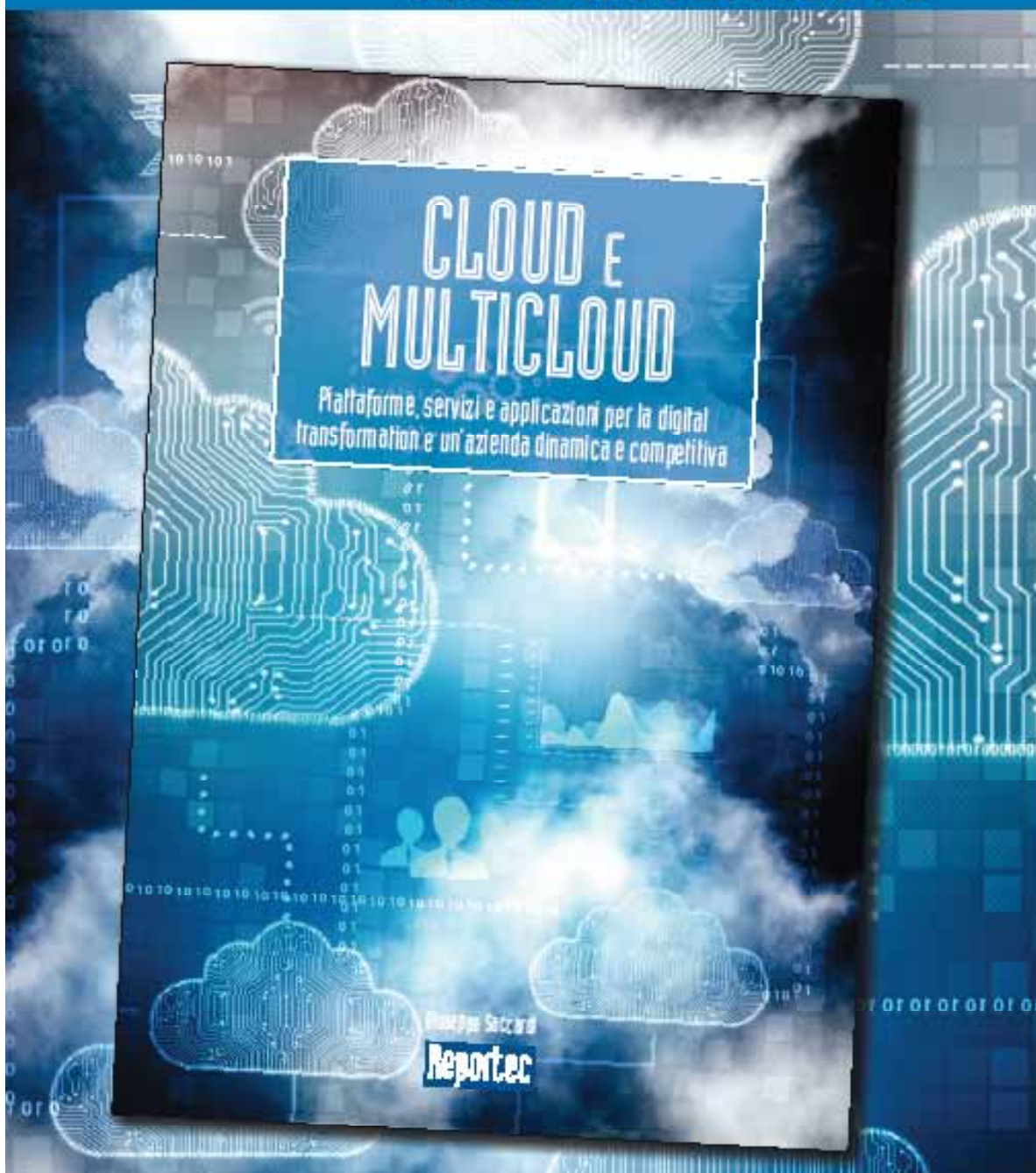
del 24,8%. Tra questi il **Ransomware** ammonta al 46%; grazie a una crescita del 21% rispetto al 2018.

Confermata la tendenza dei cyber criminali a scegliere tecniche semplici. Mentre gli attacchi che sono imputabili a organizzazioni "vicine ai governi" storicamente usano tecniche più complesse, ma si stanno adattando, perciò si osserva la tendenza all'utilizzo di queste tecniche anche da parte di attori e state-sponsored.

Con il 19%, al secondo posto, fra le tecniche d'attacco, uno sconcertante "unknown", che però è calato del 22%.

Al contrario delle tecniche di **Phishing e Social Engineering** in, gran spolvero con +81,9% rispetto al 2018, giungendo così a rappresentare il 17% del totale.

È disponibile il nuovo libro
CLOUD e MULTICLOUD



ORDINA E RICEVI SUBITO LA TUA COPIA DEL LIBRO!

AL COSTO DI **35 EURO** (Iva e spedizione inclusa!)

chiamaci allo 02.36580441
oppure scrivi a info@reportec.it

I data center PFM di Vertiv ricevono la certificazione TIER-Ready

Una partnership tra Vertiv e Uptime Institute semplifica il processo di acquisizione della Certificazione TIER per i data center PFM

di Giuseppe Saccardi



Vertiv, fornitore di soluzioni infrastrutturali, ha annunciato che i propri data center modulari prefabbricati (PFM) hanno ricevuto da Uptime Institute la certificazione TIER-Ready per la resilienza delle prestazioni.

Il riconoscimento consentirà a Vertiv di fornire i servizi di Uptime Institute di livello Tier Certification of Constructed Facilities (TCCF) con le unità modulari Vertiv TIER-Ready, che permette ai clienti della società di disporre di Certificazione Tier.

L'implementazione dei modelli PFM di Vertiv progettati come TIER-Ready garantisce ai fini pratici al cliente di poter conseguire in maniera semplice e veloce la certificazione TCCF. Queste infrastrutture modulari e prefabbricate sono già peraltro disponibili in Europa, Medio Oriente e Africa (EMEA).

La partnership TIER-Ready è un accordo strategico in

base al quale gli specifici modelli PFM di Vertiv vengono esaminati da Uptime Institute durante il processo di sviluppo ingegneristico, per garantire che tali soluzioni soddisfino i requisiti severi del TIER Standard of Topology riconosciuti a livello globale.

I prodotti PFM di Vertiv che sono qualificati TIER-Ready supportano in modo concreto i requisiti di disponibilità e uptime dei clienti più esigenti che hanno scelto a livello strategico di implementare l'infrastruttura digitale certificata TIER.

Come previsto dalla partnership, Vertiv ha completato la revisione del progetto TIER-Ready III di Uptime Institute per la propria infrastruttura PFM SmartMod per un massimo di 10 rack e 80 kW di carico IT.

Le strutture implementate utilizzando soluzioni SmartMod designate TIER-Ready, saranno in grado

di ottenere rapidamente e senza difficoltà il TCCF di Uptime Institute.

Cosa è l'approccio PFM

Un approccio PFM è una modalità che consente l'implementazione dei nuovi data center con un numero di installazioni in loco significativamente inferiori rispetto ai data center costruiti in modo tradizionale.

Specialmente nelle economie in via di sviluppo, le implementazioni PFM stanno diventando sempre più frequenti perché permettono di ottenere rapidamente ulteriore capacità - anche nell'Edge - senza gli impedimenti di un processo di costruzione tradizionale e con una più efficace implementazione di sistemi, test e messa in servizio.

Secondo gli analisti di 451 Research, il mercato dei data center PFM è destinato ad espandersi a un tasso annuo di crescita composto (CAGR) del 14,4% nell'arco

di cinque anni fino al 2021, quando raggiungerà i 4,4 miliardi di dollari.

Uno standard de facto

TIER Standard of Topology di Uptime Institute, spiega Vertiv, è da considerare uno standard de facto del settore per l'affidabilità e la resilienza dei data center e assicura che i data center operino in modo preciso e prevedibile in un'ampia gamma di condizioni operative, tra cui l'interruzione dell'alimentazione di rete. L'Uptime Institute ha introdotto il proprio programma di design review TIER-Ready, che consente ai vendor PFM di fornire soluzioni in grado di raggiungere gli stessi livelli di affidabilità e resilienza dei data center certificati TIER in tutto il mondo. Il programma snellisce il processo di certificazione TCCF riducendo i tempi di revisione ingegneristica richiesti di norma da ciascuna specifica installazione dei data center.

L'e-commerce che salva dall'emergenza Coronavirus

Con la chiusura dei negozi fisici l'e-commerce diventa la principale fonte di business. Comprendere rischi e opportunità è fondamentale, come spiega Maurizio Alberti di Mapp Digital

di Paola Saccardi

In tempi di crisi, come quella causata dall'emergenza sanitaria per la diffusione del Covid-19, l'utilizzo dell'e-commerce rappresenta un'importante fonte di opportunità per salvaguardare il business che, invece, viene a mancare nei negozi fisici.

Per le aziende che hanno già sviluppato un canale e-commerce e lo hanno affiancato a quello delle vendite nei negozi si tratta di eventualmente migliorare i processi per sostenere la nuova ondata di acquisti che potrebbero riversarsi in questo canale. Queste aziende dovrebbero chiedersi se il proprio e-commerce sia pronto a reggere un traffico da "Black Friday" per un periodo di alcune settimane che potrebbero diventare mesi.

Per chi ancora si trova ad avere un e-commerce assente o poco sviluppato, invece, la sfida potreb-

be essere maggiore, ma sempre resterebbe un'opportunità da considerare al più presto per sostenere le vendite che potrebbero altrimenti calare drasticamente.

In generale, comprendere i rischi e le opportunità di questo scenario e agire tempestivamente è una missione importante e complessa. Come spiega **Maurizio Alberti**, VP Global Sales di Mapp Digital, società che fornisce la piattaforma di customer engagement Mapp Cloud: «Questo momento potrebbe rappresentare una svolta epocale nell'apertura alla multicanalità, anche da parte di clienti che fino ad oggi hanno resistito conservando le abitudini d'acquisto tradizionali. Allo stesso tempo è un incentivo per ogni azienda con un e-commerce a puntare maggior-



mente sulla conoscenza dei clienti e del customer journey digitale, nonché sulla personalizzazione dei contenuti durante la navigazione e in generale sul monitoraggio in tempo reale delle performance per intervenire tempestivamente nel migliorare l'esperienza del cliente». In una situazione come quella causata dall'emergenza Corona virus le aziende si ritrovano a dover spostare investimenti dal "drive-to-store" al

"drive-to-online-store", il che significa aumentare il budget digitale e rivedere il contenuto dell'advertising offline, come per esempio l'utilizzo di spot televisivi. Si rende necessario individuare quali siano i canali e quali i formati che generano traffico di migliore qualità e maggiore rendimento, ma per farlo bisogna anche avere a disposizione gli strumenti corretti.

«Con l'aumento esponenziale del traffico web,

ogni piccolo miglioramento può generare un risultato amplificato rispetto a un periodo normale. Comprendere con precisione che cosa accade sul sito e poter intervenire, ad esempio, per migliorare il funnel dei carrelli abbandonati diventa, mai come adesso, un fattore cruciale nell'impatto sul fatturato dell'e-commerce» spiega Alberti.

Inoltre, molti possono essere i nuovi clienti che inizieranno a utilizzare il canale dell'e-commerce per la prima volta, e quindi diventa importante accoglierli in maniera per-

sonalizzata, e prepararsi a possibili anomalie nel customer journey, trattandosi appunto di una clientela diversa dal solito e abituata all'esperienza d'acquisto offline. In questo caso è anche consigliabile chiedere un feedback dopo l'acquisto per poter comprendere se è necessario offrire maggiore supporto a questi clienti nel caso vengano segnalate difficoltà oppure esperienze non totalmente positive.

Soprattutto se tra questi nuovi clienti potrebbe esserci anche una fetta di clienti fedeli che acquista-

no solitamente nei negozi tradizionali e si trovano a dover cambiare le proprie modalità di acquisto. Sarebbe utile in questo caso individuare questi clienti e personalizzarne l'esperienza sull'e-commerce in base al loro comportamento offline, così da alimentare ancor di più la fidelizzazione al brand.

L'importante è riuscire a trasformarli in clienti abituali del negozio virtuale, magari intervenendo durante la navigazione con messaggi che li invitino a restare in contatto con il brand tramite i canali a loro più congeniali, come



Maurizio Alberti - Mapp Digital

per esempio la newsletter, le app oppure, per una clientela più senior e di solito meno abituata all'uso di strumenti digitali, tramite campagne sms.

WATCHGUARD RILEVA PANDA ED ESTENDE LA SIMPLIFIED SECURITY

WatchGuard Technologies, ha annunciato la sigla di un accordo definitivo per acquisire Panda Security, fornitore di soluzioni per la protezione degli endpoint.

Una volta completata l'integrazione, la community congiunta di clienti e partner avrà a disposizione, hanno evidenziato le due aziende, una piattaforma di sicurezza che collega la rete e il perimetro degli utenti, funzionalità di sicurezza e packaging semplificato, installazione e gestione semplificata.

In particolare, WatchGuard propone una serie di soluzioni di sicurezza di rete, tra cui GAV, IPS, VPN, sandboxing e rilevamento avanzato delle minacce, correlazione e risposta.

La sua 'vision' è volta a fornire un portafoglio di sicurezza ad ampio spettro, con prodotti e servizi atti a proteggere gli utenti sia all'interno che oltre il perimetro della rete, comprese le soluzioni per il Wi-Fi sicuro, per l'autenticazione multifattore e, più recentemente, i servizi di sicurezza incentrati sull'utente. L'acquisizione di Panda Security va, nell'ambito della sua avision, ad espandere il portafoglio dell'azienda

di prodotti e servizi di rilevamento e risposta alle minacce incentrati sull'utente.

«Il networking sicuro e le funzionalità di rilevamento e risposta alle minacce sono costantemente classificate come aree di investimento di massima sicurezza dai decision-maker e fornitori di soluzioni IT. Unendo le due aziende, consentiamo ai nostri clienti e partner attuali e futuri di consolidare i loro servizi di sicurezza fondamentali sotto un unico marchio, supportati dall'innovazione e dalla qualità che è una parte fondamentale del DNA di entrambe le società», ha commentato Prakash Panjwani, CEO di WatchGuard.

La transazione è soggetta alle consuete condizioni di closing, comprese le approvazioni normative, e dovrebbe concludersi nel secondo trimestre del 2020.

«Siamo entusiasti di questa fusione con WatchGuard che consente ai nostri clienti e partner di accedere a un nuovo portafoglio» ha commentato Juan Santamaria Uriarte, CEO di Panda Security.

In Able Tech la fattura elettronica dei clienti viaggia sul cloud

Per erogare i servizi di fatturazione elettronica, Able Tech si è affidata al Cloud di Brennercom e alla piattaforma tecnologica vCloud Director di VMware

di Giuseppe Saccardi



Fondata a Montichiari (BS), Able Tech è una software house specializzata nella gestione elettronica dei documenti, della fatturazione elettronica e della conservazione a norma.

In particolare, IX-FE è un suo servizio che gestisce le fasi di invio e ricezione delle fatture elettroniche da e verso le aziende private, gli acquirenti finali e la Pubblica Amministrazione. La soluzione è integrata in ARXivar, una piattaforma per il document & process management.

Fin dalle prime sue release il servizio è stato erogato in modalità cloud verso clienti interessati per lo più alla fatturazione verso la Pubblica Amministrazione. Quando però il fornitore di servizi cloud con cui il servizio era nato ha annunciato nel 2016 che avrebbe terminato i propri servizi, in Able Tech è stato dato il via alla ricerca di un nuovo provider, individuato in

Brennercom, società con a portfolio servizi di Connectivity, Communication & Collaboration, Datacenter, IT Services, Cloud e Security.

La migrazione è stata realizzata da Brennercom nell'ambito del programma VMware Cloud Provider Program (VCPP), che permette di avvalersi delle sue recenti tecnologie per gestire, collegare e proteggere in un ambiente operativo comune le applicazioni dei clienti in cloud.

«Sapevamo che la fatturazione elettronica sarebbe stata una svolta epocale che avrebbe dato una spinta all'adozione, da parte delle aziende del nostro Paese, di procedure digitali per svolgere le più comuni operazioni amministrative e contabili. È un'occasione per le imprese italiane di recuperare quel gap di produttività che le separa dagli standard dei più avanzati paesi europei», ha commentato **Claudio**

Vigasio, Presidente e CEO di Able Tech.

Il timore era però che il software applicativo su cui girava il servizio potesse rivelarsi non adeguatamente scalabile in relazione a grandi picchi di traffico.

In Able Tech si era così fatta strada la preferenza per un'architettura che prevedesse un cloud privato, una configurazione che pareva offrire più garanzie, sia in termini di tutela della riservatezza dei dati, sia dal punto di vista della flessibilità dell'infrastruttura e della sua gestibilità in autonomia, nell'ottica di avere un pieno controllo della piattaforma.

Poi, su suggerimento di Brennercom le cose sono andate diversamente. Perché rinchiudersi in un cloud privato quando si poteva far leva sulla scalabilità e la connettività del cloud 2.0 di Brennercom?

Il risultato è stato che per Able Tech, Brennercom ha messo a punto una confi-

gurazione cloud pubblica che eroga la scalabilità necessaria e l'accesso ai nuovi servizi e alle tecnologie disponibili in tempi inferiori rispetto a una soluzione privata e che tramite le caratteristiche del servizio cloud protegge dalle minacce, oltre a fornire strumenti per regolare o l'accesso ai servizi nel rispetto degli SLA.

In sostanza, la piattaforma fornita da Brennercom, osserva la società, è una piattaforma cloud altamente scalabile basata sullo stack vCloud Director. L'infrastruttura, alla prova del campo, si è dimostrata affidabile e in grado di supportare un numero di clienti più che doppio rispetto a quanto inizialmente ipotizzato. Molto veloci anche i tempi di evasione delle richieste che pervengono al sistema e, non ultimo, il personale Able Tech è autonomo nella gestione delle risorse cloud affidate al sistema di fatturazione.

Con il Cloud e Snom SRAPS servizi a valore anche da casa

Snom ha reso disponibile un servizio gratuito di configurazione automatica dei terminali via cloud che consente di soddisfare da casa le esigenze dei clienti

di Giuseppe Saccardi



E' innegabile che il centralino telefonico e i telefoni IP impiegati in azienda costituiscono la colonna portante delle comunicazioni di qualsiasi organizzazione e di norma si tratta di soluzioni personalizzate.

Interruzioni del servizio o malfunzionamenti richiedono un intervento immediato, modifiche all'impianto e ai terminali, l'aggiunta di ulteriori interni o la configurazione dell'accesso dei telefoni al sistema tramite VPN vanno implementate in tempi brevissimi.

In questo momento tuttavia soddisfare l'esigenza di adeguare anche l'infrastruttura per la telefonia aziendale all'attuale situazione risulta problematico perché le aziende non gradiscono ricevere personale tecnico esterno, a cui comunque viene richiesto di ridurre gli spostamenti il più possibile.

SRAPS, servizio all'utente senza rischi e con meno costi

Per far fronte a questa esigenza Snom, produttore internazionale di terminali IP per l'uso professionale, ha annunciato la disponibilità del suo servizio SRAPS (acronimo di Secure Redirection and Provisioning Service), uno strumento rivolto ai partner che permette loro di gestire il parco installato e analizzare e risolvere da remoto e gratuitamente le problematiche in cui possono incorrere i terminali IP.

L'obiettivo del servizio, ha evidenziato Snom, è quello di permettere alle aziende di rispondere alle esigenze della propria clientela in modo efficiente, nonostante la possibile carenza di personale o il verificarsi di situazioni che non consentono di recarsi presso il cliente stesso, ad esempio installare nuovi telefoni, modificarne la con-

figurazione, aggiornare il firmware dei terminali. Tutti compiti che con SRAPS possono essere svolti dai tecnici dei partner anche da casa.

Si tratta però, ha commentato l'azienda, di uno strumento utile in generale, e non solo nella situazione contingente, perché consente di ridurre al minimo la necessità e i costi che derivano da eventuali appuntamenti in loco, e che di conseguenza permette di semplificare e velocizzare i tempi di messa in opera e di passaggio in esercizio di nuove installazioni.

E' innegabile che il centralino telefonico e i telefoni IP impiegati in azienda costituiscono la colonna portante delle comunicazioni di qualsiasi organizzazione e di norma si tratta di soluzioni personalizzate.

Interruzioni del servizio o malfunzionamenti richiedono un intervento immediato, modifiche

all'impianto e ai terminali, l'aggiunta di ulteriori interni o la configurazione dell'accesso dei telefoni al sistema tramite VPN vanno implementate in tempi brevissimi.

In questo momento tuttavia soddisfare l'esigenza di adeguare anche l'infrastruttura per la telefonia aziendale all'attuale situazione risulta problematico perché le aziende non gradiscono ricevere personale tecnico esterno, a cui comunque viene richiesto di ridurre gli spostamenti il più possibile.

SRAPS, servizio all'utente senza rischi e con meno costi

Per far fronte a questa esigenza Snom, produttore internazionale di terminali IP per l'uso professionale, ha annunciato la disponibilità del suo servizio SRAPS (acronimo di Secure Redirection and Provisioning Service), uno strumento rivolto ai partner che per-

mette loro di gestire il parco installato e analizzare e risolvere da remoto e gratuitamente le problematiche in cui possono incorrere i terminali IP.

L'obiettivo del servizio, ha evidenziato Snom, è quello di permettere alle aziende di rispondere alle esigenze della propria clientela in modo efficiente, nonostante la possibile carenza di personale o il verificarsi di situazioni che non consentono di recarsi presso il cliente stesso, ad esempio installare nuovi telefoni, modificarne la con-

figurazione, aggiornare il firmware dei terminali. Tutti compiti che con SRAPS possono essere svolti dai tecnici dei partner anche da casa.

Si tratta, però, ha commentato l'azienda, di uno strumento utile in generale, e non solo nella situazione contingente, perché consente di ridurre al minimo la necessità e i costi che derivano da eventuali appuntamenti in loco, e che di conseguenza permette di semplificare e velocizzare i tempi di messa in opera e di passaggio in

esercizio di nuove installazioni.

«Con SRAPS i partner dispongono di un'arma in più per fidelizzare la propria clientela a lungo termine. Se da un lato riuscire a gestire in maniera perfetta le richieste più diverse della clientela in qualunque situazione contribuisce ad incrementarne significativamente il livello di soddisfazione e lealtà, dall'altro la clientela ha la certezza che il proprio fornitore dispone di strumenti ottimali per garantire che i terminali vengano costantemen-



Mark Wiegleb - Snom Technology

te mantenuti e adattati tempestivamente a nuove esigenze» ha commentato **Mark Wiegleb**, Responsabile del dipartimento Interop&Integration di Snom Technology GmbH.

TECNOLOGIE

3CX supporta le scuole con l'e-learning gratuito

In piena emergenza Covid-19, le scuole e le università si sono trovate in difficoltà a portare avanti le attività didattiche a causa dell'obbligo per tutti di restare a casa. Fortunatamente la tecnologia di video conferencing, mai come in questo momento, è di supporto.

3CX, società che fornisce una soluzione di comunicazione completa per le aziende, ha voluto dare il proprio contributo al mondo dell'e-learning offrendo gratuitamente per un anno a tutte

le scuole e le università la licenza Pro del proprio pacchetto di comunicazione. La licenza gratuita include fino a 100 partecipanti alle conferenze web.

«L'epidemia del Coronavirus avrà un impatto incommensurabile sulle scuole e sulle università. Crediamo che, con gli strumenti giusti, le scuole possano minimizzare le conseguenze negative dell'arresto e continuare ad insegnare agli studenti a distanza. Stiamo ampliando la nostra offerta con la speranza di

poter aiutare le scuole, gli insegnanti, gli studenti e i genitori durante questa crisi» ha commentato **Stefan Walther**, CEO di 3CX.

La funzione di conferenza web, 3CX WebMeeting, permette a studenti e insegnanti di vedersi in diretta in una classe online. I partecipanti possono partecipare alle discussioni e usufruire di di funzionalità collaborative come la lavagna, i sondaggi e la condivisione dello schermo, per un'esperienza più interattiva. Inoltre, la soluzione

gratuita Pro, include app per smartphone e un'applicazione web per effettuare e ricevere chiamate, chattare e altro ancora, consentendo agli insegnanti e agli amministratori scolastici di mantenersi in contatto tra loro e con i genitori.

Le scuole e le università possono anche utilizzare il plugin 3CX Live Chat and Talk per i siti web.

3CX ha creato una **pagina dedicata** sul suo sito web per le scuole che desiderano ottenere una licenza gratuita, per 1 anno.



Chat e videoconferenze gratuite con colleghi e clienti

Wildix, multinazionale italiana specializzata in soluzioni UCC, ha aderito all'iniziativa "solidarietà digitale" per supportare il lavoro agile da casa

di Giuseppe Saccardi

Numerosi attori del settore ITC hanno e stanno aderendo all'iniziativa di "solidarietà digitale" promossa dal Governo, e in particolare dalla ministra dell'Innovazione Paola Pisano.

Tra queste, anche la multinazionale italiana Wildix, specializzata nello sviluppo di soluzioni di Unified Communications e prodotti VoIP, scesa nell'arena con un'iniziativa a beneficio delle aziende e dei lavoratori per quanto concerne lo smart working.

In pratica, il pacchetto smart working che ha definito permette di iniziare a lavorare da casa con tempi di attivazione, ha spiegato, solo di qualche ora, senza che serva installazione di software, o la presenza di un tecnico on-site per sistemare cavi. La piattaforma si configura velocemente e permette di cominciare subito

a lavorare dal salotto di casa come in ufficio.

L'idea del pacchetto è nata in Wildix perché ha considerato come uno degli ostacoli allo smart working sia costituito dalla strumentazione necessaria.

Per questo, attraverso l'iniziativa, si è proposta di permettere di configurare un sistema e farlo funzionare in un paio d'ore, farlo da remoto e sul dispositivo del dipendente.

La cosa, ha spiegato, è stata resa possibile ricorrendo alla browser user interface della piattaforma Wildix.

In pratica, basta un click per accedere all'ufficio virtuale, chattare, condividere schermo e documenti e creare videoconferenze con colleghi e clienti.

«In Wildix stiamo lavorando tutti da casa, in smart working, grazie ai nostri sistemi. Il mio invito è che tutti i lavoratori che



possono continuare a produrre da casa inizino subito. Per fare questo serve una tecnologia basata sul browser, che sia facile da usare, veloce da attivare e funzioni sui device personali degli utenti. Ci sarà solo un minimo investimento necessario nel caso si vogliano ricevere a casa le telefonate che arrivano in ufficio, e anche i nostri telefoni Vision e Supervision saranno scontati. Lavoriamo da casa, ora! Meglio se con un sistema 100% a prova di hacker e intuitivo come quello di Wildix» ha commentato **Steve Osler**, CEO della società.

A livello tecnologico, i telefoni Vision e Supervision

funzionano attraverso una usuale connessione WiFi mentre SuperVision opera attraverso un sistema operativo basato su Android ed è dotato di un display da 8 pollici e di una webcam rimovibile e consente di monitorare l'attività telefonica dell'azienda.

In particolare, ha spiegato Wildix, Vision è un video telefono ideato per videoconferenze e videochiamate dotato di un display da 7", una videocamera da 2 Megapixel e la tecnologia WebRTC su OS Android.

Permette di ricevere direttamente sul telefono audio e video da un altro Vision, da un PC o dal videotelefono.

Avnet Abacus amplia il portafoglio con i prodotti Molex BittWare

Avnet Abacus, è un distributore paneuropeo impegnato a supportare i clienti dalla fase di progettazione alla realizzazione dei progetti stessi. In qualità di divisione regionale di Avnet, si occupa in particolare di prodotti d'interconnessione, componenti passivi, dispositivi elettromeccanici e unità di potenza.

La società ha annunciato di recente l'estensione dell'accordo di distribuzione con Molex, inserendo la gamma di prodotti FPGA (field programmable gate

array) di BittWare.

BittWare è una consociata Molex con sede a Concord, negli USA, e fornisce acceleratori FPGA progettati per aumentare le prestazioni e l'efficienza energetica delle applicazioni, riducendo al contempo il costo totale di gestione di sistemi di elaborazione enterprise, di rete, di archiviazione computazionale e di elaborazione dei segnali.

La gamma di prodotti BittWare si basa su schede di accelerazione FPGA coredate da IP e relativi strumenti di progettazione. Gli

FPGA sono adatti all'accelerazione hardware di funzioni quali trattamento di pacchetti ed elaborazione parallela per data center e applicazioni AI. Le schede di accelerazione consentono l'adozione della tecnologia FPGA sotto forma di schede di dimensioni standard, riducendo lo sforzo di progettazione hardware e il time to market.

«Avnet Abacus ha sviluppato negli anni una solida collaborazione di successo



con Molex. Ora stiamo inserendo la gamma di acceleratori FPGA BittWare. Le aree chiave che affronteremo con la gamma di prodotti BittWare sono quelle legate a data center, strumentazione e archiviazione NVMe» ha commentato **Hagen Goetze**, Senior Director Product Marketing di Avnet Abacus.

TURNOVER

Western Digital nomina il nuovo CEO, David Goeckeler

Western Digital, società con sede in California e una lunga storia nella produzione di hard disk e archiviazione dati, ha annunciato la nuova nomina di **David Goeckeler**, che succede a **Steve Milligan**, in qualità di Chief Executive Officer e membro del Board of Directors di Western

Digital. In precedenza, David Goeckeler ha ricoperto la carica di Executive Vice President e General Manager dell'area Networking e Security di Cisco, società nella quale è rimasto per 19 anni, guidando un team a livello globale di 25.000 ingegneri.

Matthew Massengill, Presidente del Board of Di-

rectors di Western Digital, ha accolto David Goeckeler definendolo come un leader trasformativo che, grazie alla sua formazione e vasta esperienza nel mondo della tecnologia, alla guida di importanti realtà a livello mondiale, sarà capace di portare innovazione alle strategie di business dell'azienda per



proseguire la crescita e favorire l'ingresso in nuovi mercati.

NetApp si espande con l'acquisizione di Talon Storage

La società Talon Storage che si occupa di soluzioni storage software-designed di ultima generazione, è stata acquisita da Netapp, società specializzata in cloud data services.

La combinazione della tecnologia NetApp Cloud Volumes e del software Talon FAST, consentirà alle imprese di centralizzare facilmente i dati nel cloud e avere un supporto coerente delle filiali.

Con l'acquisizione di Talon, NetApp migliora il portfolio di servizi di dati per il cloud dell'azienda attraverso una soluzione leader di mercato che, grazie alla condivisione dei file, è in

grado di risolvere le sfide principali degli uffici remoti e delle filiali.

Talon FAST è un cloud data service che fornisce un "File Cache Globale" per i workload ROBO, per consentire il consolidamento del server in un file system sicuro e accessibile a livello globale sulla piattaforma di cloud pubblico della società.

«Nell'ampliare la nostra offerta di servizi di dati per il cloud con soluzioni quali Cloud Volumes ONTAP, Cloud Volumes Service, Azure NetApp Files e Cloud Insights, siamo davvero entusiasti del potenziale mostrato da questo

nuovo insieme di servizi, in grado di fornire soluzioni complete per i workload primari - ha dichiarato

Anthony Lye, Senior Vice

President e General Manager della Business Unit Cloud Data Services di NetApp -. Condividiamo la stessa visione del team di Talon: un footprint di dati non strutturati a cui tutti gli utenti possono accedere facilmente e ovunque si trovino, indipendentemente da dove si trovino, senza compromettere il flusso



di lavoro e l'esperienza del consumatore, ad un costo inferiore».

Il software di Talon verrà integrato alle soluzioni NetApp Cloud Volumes ONTAP, Cloud Volumes Service e Azure NetApp Files e fornirà ai clienti un percorso più veloce nel cloud pubblico ad un costo migliore.

ARROW MIGLIOR DISTRIBUTORE STRATEGICO DI CHECK POINT

Arrow Electronics, fornitore di soluzioni tecnologiche, ha ricevuto il premio come "Miglior Distributore strategico dell'anno" da Check Point Software Technologies, fornitore di soluzioni per la sicurezza informatica a livello globale.

Il distributore ha ricevuto il premio durante l'annuale CPX 360 Cyber Security Summit and Expo di Check Point, tenutosi a Vienna lo scorso febbraio. Il premio, ha evidenziato la società, riconosce le ottime performance commerciali di Arrow e la capacità di allinearsi alle guideline strategiche di Check Point nel corso del 2019.

CPX 360 è l'evento annuale per clienti e partner di tutto il mondo organizzato da Check Point, dedicato ad analizzare le sfide più urgenti della cybersecurity con l'obiettivo di

supportare le organizzazioni di ogni dimensione nello sviluppo di strategie in grado di prevenire minacce e attacchi hacker avanzati, che possano impattare gravemente sul business.

«Con l'accesso al managed service provider program di Check Point attraverso ArrowSphere, siamo entusiasti di poter offrire al canale europeo una gamma ancora più ampia di soluzioni di sicurezza informatica altamente sofisticate» ha commentato Nicholas Bannister, Senior Director and Head of Networking and Security del Business EMEA di Arrow ECS.



Westcon-Comstor distribuisce l'email security di Libraesva



Il distributore globale di tecnologia, Westcon-Comstor, che opera in oltre 70 paesi collegando i fornitori IT con il canale di rivenditori, system integrator e service provider, ha siglato un nuovo accordo di distribuzione con Libraesva, società specializzata in prodotti di email security. Grazie al supporto del distributore la gamma di prodotti e servizi di email security e di email archiving di ultima generazione di Libraesva, sarà distribuita sull'intero territorio italiano.

Westcon-Comstor amplia quindi la propria offerta di prodotti e servizi in ambito email security e Libraesva si avvicina maggiormente alle aziende, fornendo le proprie soluzioni di sicurezza informatica Email Security Gateway, Email Load Balancer e Email Archiver per prevenire le minacce del cyber-crime.

«La protezione dei dati trasmessi tramite email è una questione di crescente importanza per le aziende. La collaborazione con Libraesva ci consente di aggiungere alla nostra già ampia

offerta di prodotti e vendor di security, soluzioni avanzate di sicurezza per la posta elettronica aziendale» ha dichiarato Maurizio Lavagna, Westcon Managing Director Italy, Adriatics & Eastern Europe.

Paolo Frizzi, CEO di Libraesva, ha commentato: «L'email rappresenta ancora oggi il canale di comunicazione digitale più in uso nel business. E' anche l'ambiente privilegiato dai criminali informatici per perpetrare minacce con forme e modalità di attacco sempre nuove a discapito

delle aziende e dei loro reparti IT. E' fondamentale estendere la disponibilità di adeguati sistemi di protezione e prevenzione e la loro accessibilità. Siamo lieti di poter contare su un Partner di comprovata esperienza quale è Westcon per garantire una protezione puntuale nel tempo alle aziende e alle comunicazioni trasmesse a livello enterprise, certi che la nostra collaborazione saprà porsi a supporto di quanti sono chiamati ad affrontare quotidianamente l'importante sfida della

TURNOVER

Milestone nomina Ivan Piergallini Sales Manager per Italia e Iberia

Milestone Systems offre una piattaforma aperta di gestione video, una tecnologia a supporto del mondo della safety e della security.

Ivan Piergallini da 6 anni è stato responsabile in Milestone Systems di una vasta area del territorio italiano consolidando tutto il canale di vendita, con la responsabilità delle at-

tività rivolte a distributori, system integrator e partner.

Piergallini nel corso degli anni si è occupato anche di costruire un team di professionisti dedicati ad affiancarlo nello sviluppo dei progetti e in tutte le attività di pre e post vendita sottese alle singole implementazioni.

Il manager assume ora la

carica di Sales Manager per Italia e Iberia, con la piena responsabilità commerciale di entrambe le aree territoriali. A lui faranno riferimento dieci persone del team dislocato sui due territori, che saranno coordinate in funzione degli obiettivi di promozione della piattaforma aperta di gestione video Xprotect.

«Sia in Italia, che all'inter-

no della Regione Iberica, rafforzeremo una strategia di vendita molto focalizzata su specifici mercati verticali, con l'obiettivo di assicurare a partner, utenti finali e sviluppatori la soluzione più adatta alle loro specifiche esigenze», ha commentato Piergallini.

