



POLY PRESENTA IL NUOVO PROGRAMMA PER I PARTNER

Dopo l'unione delle due società, Polycom e Plantronics, un nuovo programma unificato per il canale a livello mondiale e il Poly Partner Portal.

a pag.11

LO SMART WORKING AVANZA IN ITALIA

Con l'emergenza sanitaria a causa del Covid-19 le aziende italiane hanno dovuto attivare la modalità di lavoro da remoto, in molti casi per la prima volta.

Per offrire una panoramica su quello che sta accadendo è stata realizzata da InfoJobs, nota piattaforma online per la ricerca del lavoro, un'indagine che ha messo a confronto aziende e lavoratori sul tema smart working, per capire come gli italiani stiano



vivendo l'approccio al lavoro agile e quale possa essere la sua futura applicazione.

a pag.03

EXCLUSIVE NETWORKS LANCIA IL PARTNER SUPPORT HUB

Implementato dal distributore un hub di supporto per assistere i reseller nello stato di incertezza causato dal Coronavirus.

a pag.07



SOMMARIO

Da Lenovo soluzioni di analisi dei dati per l'Edge-to-Cloud pag.05

Jabra presenta le cuffie Evolve2 per il lavoro digitale pag.06

Il nuovo programma di SonicWall per gli MSSP pag.08

V-Valley di Esprinet è il nuovo distributore di Hitachi Vantara pag.09

Ally Consulting e JPS insieme al supporto del manifatturiero pag.10

Nuvias Group presenta Versa Titan al mercato europeo pag.12

Red Dot Award 2020: premiate stampanti e robot Epson pag.12

Nuove nomine nell'area sales di Forcepoint pag.13

Partners Flip
anno IX - numero 256 - 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 2020 INDAGINE AIPSI-CSWI SUL LAVORO FEMMINILE NELLA CYBERSECURITY



AIPSI, l'Associazione Italiana Professionisti Sicurezza Informatica, è il capitolo italiano di ISSA,

un'organizzazione internazionale no-profit di professionisti ed esperti praticanti.

Di recente ha rilasciato il Rapporto finale 2020 sulla prima indagine via web condotta dal Gruppo di Lavoro CSWI di AIPSI sul lavoro femminile in Italia nel settore della sicurezza digitale.

L'indagine è gratuitamente scaricabile per gli utenti all'indirizzo: <https://www.aipsi.org/aree-tematiche/cswi-cyber-security-women-s-italy/rapporto-2020-cswi-aipsi.html>. Prima è necessario registrarsi al sito di AIPSI (<https://www.aipsi.org/registratori.html>). L'indagine, basandosi su una libera ed anonima risposta via web ad un questionario on line, ha fornito significative indicazioni sulla situazione del lavoro femminile in Italia nell'ambito della sicurezza digitale, attingendo alle risposte fornite dalle interessate.

PARTECIPA AL WEBINAR DI AIPSI

» martedì 21 aprile h.17.30

AIPSI organizza un webinar per presentare i dati più significativi emersi dall'indagine e per discutere, in una tavola rotonda con alcune delle donne più note in questo settore in Italia a livello istituzionale, accademico e industriale, come conciliare il tempo del lavoro con quello della vita personale, e su come migliorare nel futuro tale bilanciamento anche grazie a strumenti quali lo smart working.

Alla **tavola rotonda** del webinar parteciperanno:

- dott.a Nunzia Ciardi, Direttore del Servizio Polizia Postale e delle Comunicazioni
- dott.a Marella Folgori, Italy, Russia & CIS Sales Leader Security & Manageability Oracle
- dott.a Adriana Franca, Country Manager digiTree Italia
- dott.a Paola Generali, Presidente Assintel, Consigliera della Camera di Commercio MI, MB e LO, Managing Director GetSolution
- prof.a Donatella Sciuto, Prorettore Vicario del Politecnico di Milano, Professore ordinario di Architettura dei calcolatori e sistemi operativi
- avv.a Carla Secchieri, Consigliera CNF, VP FiiF-CNF, Coordinatrice corso DPO CNF-Ordine Ingegneri

La partecipazione al webinar è gratuita, ma è obbligatorio registrarsi:

<https://www.eventbrite.it/e/biglietti-webinar-cswi-aipsi-il-lavoro-femminile-nella-sicurezza-digitale-in-italia-101876405070>

Lo smart working avanza in Italia

Con l'emergenza sanitaria a causa del Covid-19 le aziende italiane hanno dovuto attivare la modalità di lavoro da remoto, in molti casi per la prima volta (56%). I dati di Infojob mostrano il punto di vista di aziende e lavoratori

di Paola saccardi

Di necessità virtù. Potrebbe essere questo detto a spiegare quello che sta accadendo nel mondo del lavoro, dopo che il nostro paese si è ritrovato ad affrontare un'emergenza sanitaria senza precedenti nel recente passato.

A circa un mese dall'inizio del lockdown causato dal dilagare del virus Covid-19, le aziende hanno dovuto riorganizzarsi con nuove modalità di lavoro da remoto, ossia in smartworking, per garantire l'operatività e la sicurezza delle persone. Una scelta che è stata dettata dalla necessità, appunto, poiché finora in Italia lo smartworking non era ancora stato adottato per la maggior parte dei casi, pur avendo la possibilità di farlo grazie alla tecnologia esistente.

Per offrire una panoramica su quello che sta accadendo è stata realizzata da InfoJobs, nota piattaforma online per la ricerca del

lavoro, un'indagine che ha messo a confronto aziende e lavoratori sul tema smart working, per capire come gli italiani stiano vivendo l'approccio al lavoro agile e quale possa essere la sua futura applicazione sul mercato del lavoro di domani. L'indagine è stata effettuata a marzo 2020 e ha preso in considerazione un campione di 189 aziende e 1149 candidati.

Cresce l'adozione del lavoro agile

I dati emersi dalla ricerca hanno mostrato un Paese che ha risposto all'emergenza utilizzando in maniera massiccia lo smart working: il 72% delle aziende ha messo a disposizione in tempi brevi mezzi e strumenti per permettere ai collaboratori di proseguire il lavoro da remoto.

Tuttavia, non tutte le tipologie di business o non tutte le funzioni possono essere svolte in smart working, dai dati di In-



foJobs risulta infatti che i lavoratori italiani in smart working siano appena il 15%.

La parte restante della forza lavoro sembra attualmente a casa senza reddito (45% dei rispondenti, percentuale che sale al 50% per le donne), in ferie o in congedo (25%) mentre il 13% si reca ancora sul luogo di lavoro, senza nessuna modifica alle modalità di prestazione del servizio.

Filippo Saini, Head of Job di InfoJobs ha dichiarato: «Lo smart working è stato ben accolto in generale, come strumento per garantire operatività e

reddito preservando salute e sicurezza, e la sua adozione ha subito una crescita esponenziale: per gran parte delle nostre aziende e lavoratori questa emergenza è stata l'occasione per attivare il lavoro da remoto per la prima volta in assoluto».

E difatti proprio il 56% delle aziende che ha attivato lo smart working dichiara di averlo utilizzato per la prima volta, mentre il 29% l'ha esteso a più figure o su più giorni.

Dal punto di vista dei lavoratori che hanno risposto all'indagine risulta che il 79% lo abbia adottato per la prima volta, mentre per

il 14,5% sono solo cambiate le modalità di fruizione e per il 6,5% non c'è stato alcun cambiamento rispetto a prima.

Il punto di vista delle aziende

La ricerca ha indagato come stia andando l'esperienza del lavoro agile per le aziende che l'hanno adottato. In particolare, emerge che il 64,5% delle aziende ha dichiarato che i dipendenti hanno apprezzato questa decisione (voluta o dovuta in base alle circostanze legislative) e che non ha avuto contraccolpi sulla produttività (39%), o ne ha avuti ma in maniera limitata (25,5%). Le difficoltà comunque non mancano poiché il 19% delle aziende sostiene che lo smart working non stia funzionando, complici la struttura o il business che mal si sposano con il lavoro da remoto. In linea più generale, le maggiori criticità sono legate soprattutto a problemi di tipo organizzativo (44%) per mancanza di supervisione e controllo sul lavoro del personale, e relazionale (42%) perché

manca il confronto quotidiano e il lavorare fianco a fianco.

Solo il 14% delle aziende dichiara problemi legati alla tecnologia, rilevante soprattutto per quelle aziende che hanno risposto all'emergenza ma non erano preparate a gestirla a livello di strumenti e competenze interne.

Il punto di vista del lavoratore

Il 38% del campione intervistato da InfoJobs si è dichiarato fortunato di poter evitare gli spostamenti in questo momento, mentre il 27% ha apprezzato le possibilità date dalla tecnologia, che mette a disposizione un ufficio "virtuale" dove è possibile continuare a lavorare come prima.

Solo il 7% afferma di essere meno produttivo soprattutto a causa degli impegni familiari da gestire in contemporanea, percentuale che sale al 33% per le donne con figli conviventi.

Ci sono anche aspetti positivi, d'altra parte, per il 17% dei lavoratori, che

apprezzano la possibilità di gestire insieme esigenze personali e lavorative, con una percentuale che sale al 30% per le donne con figli.

Gli italiani che si sono inoltre trovati a dover far fronte alla creazione di spazi di lavoro fra le mura domestiche, hanno indicato di apprezzare, per esempio, il tempo risparmiato per gli spostamenti da casa all'ufficio (49%) e gli orari flessibili (19,5%). In più si aggiunge il fatto che diminuiscono le distrazioni tra postazioni di lavoro, ossia avere un pensiero in meno, per l'11% dei lavoratori.

Se da un lato si hanno meno distrazioni, dall'altro si è anche isolati nella propria abitazione e difatti l'aspetto della socialità sul luogo di lavoro e il confronto quotidiano con i colleghi risulta essere una componente che rischia di mancare (parimerito al 27%). Seguono sorprendentemente aspetti all'apparenza secondari, come la comodità della propria postazione (11%) o il piacere di prepararsi

alla giornata con outfit e make-up (10%).

Uno sguardo al futuro

Dopo aver considerato i vari punti di vista sullo smart working viene da chiedersi quali potrebbero essere i risvolti in futuro: le aziende continueranno ad adottare e implementare questa modalità di lavoro? E i lavoratori si auspicano che lo smart working possa continuare?

Secondo i risultati della ricerca, per il 30% delle aziende non ci saranno cambiamenti delle modalità di lavoro rispetto al business pre-COVID-19, mentre il 28% dovrà valutare gli sviluppi legislativi per implementare a regime lo smart working e il 24% lo abiliterà ma solo per una parte dei dipendenti. Concordano su un approccio prudente anche i lavoratori, che per il 71% vorrebbe usufruire del lavoro agile 1 o 2 giorni a settimana (89% per le donne con figli) mentre solo il 16% auspica un full time smart. Dissente il % che preferisce tornare alla vita di ufficio.

Da Lenovo soluzioni di analisi dei dati per l'Edge-to-Cloud

Le soluzioni ThinkSystem DM7100 per la gestione e l'accesso a grandi volumi di dati business-critical accelerano i dati tramite funzioni integrate con Azure

di Giuseppe Saccardi

Il grande aumento della quantità di soluzioni Internet of Things (IoT) e delle tecnologie 5G all'interno delle aziende determina un aumento del numero di dispositivi connessi, e di conseguenza un'enorme quantità di dati creati, analizzati, archiviati e gestiti dall'edge al core.

Per far fronte alle esigenze di storage ed elaborazione che ne deriva Lenovo Data Center Group (DCG) ha annunciato un'estensione del suo portfolio di soluzioni per le infrastrutture IT rivolto alle aziende che realizzano applicazioni end-to-end che utilizzano Azure.

"Oggi, velocità e agilità dei processi influiscono in modo significativo sulle decisioni quotidiane e i nostri clienti richiedono soluzioni più potenti, sicure e flessibili", ha osservato Kamran Amini, Vice President e General

Manager of Server, Storage and Software Defined Infrastructure di Lenovo DCG. "L'architettura IT di Lenovo è stata appositamente progettata per portare informazioni preziose dall'edge al cloud, passando per il core, aprendo la porta ad un nuovo approccio nel quale i clienti possono ottimizzare il potenziale dei dati a loro disposizione"

La gamma di nuove soluzioni, studiate per permettere i di sfruttare appieno le opportunità generate dai dati in settori come la vendita al dettaglio, l'industria manifatturiera, i trasporti o l'assistenza sanitaria, coprono esigenze che spaziano dall'edge della rete al data center, fino al cloud e includono due tipologie di soluzioni.

Lenovo ThinkAgile MX1021

Il prodotto utilizza le soluzioni HCI di Microsoft



Lenovo DM700F

Azure Stack per consentire di spostare la capacità di calcolo all'edge, elaborando i dati direttamente dove vengono generati.

Nel settore retail, dove tra le priorità c'è la riduzione delle perdite nell'inventario, i dati che analizzano il sentiment dei clienti possono essere usati in tempo reale nell'edge per affrontare in modo proattivo il mutamento delle condizioni.

Nell'industria manifatturiera, gli edge server possono raccogliere i dati dai sensori, consentendo un monitoraggio in tempo reale, e garantire quindi una maggiore efficienza e produttività degli impianti.

Combinando ThinkAgile MX1021 con Azure Stack Hub e Azure IoT Hub, ospedali e cliniche possono classificare i dati medici e aumentare l'efficienza delle analisi cliniche, dei pazienti e operative.

ThinkSystem DM7100

Le soluzioni di storage aziendale All-Flash e Hybrid Flash di ThinkSystem DM7100 hanno la funzione di accelerare le applicazioni mission-critical con la tecnologia end-to-end NVMe. Forniscono sia funzionalità di cloud ibrido integrato e sicuro di Microsoft Azure sia funzionalità da provider di cloud pubblico.

Le prestazioni del sistema All-Flash insieme al cloud tiering integrato di Azure permettono di distribuire applicazioni che sfruttano Azure attraverso una gestione dei dati coerente in tutta l'azienda.

Gli utenti hanno la possibilità di mantenere anche nel cloud le capacità di riduzione dei dati nel cloud, con una riduzione nelle dimensioni della loro presenza cloud che Lenovo indica fino al 66%.

Per il settore retail, invece, un miglioramento dei tassi di transazione grazie allo storage All-Flash NVMe, consente di utilizzare al meglio i dati raccolti, sia che si tratti di gestire l'inventario in tempo reale, sia di velocizzare l'e-commerce e di consegnare i tempi di consegna ai clienti.

Nel complesso, spiega l'azienda, l'adozione della tecnologia NVMe può migliorare la velocità di ana-

lisi dei dati fino al 30%.

«La capacità di ottenere nuove informazioni di business e di innovare dipendono sempre più dall'analisi dei dati 'all'edge' e dalla capacità di immagazzinare efficacemente i dati nel cloud» ha dichiarato **Talal Alginawi**, Senior Director, Azure Marketing di Microsoft Corp. «Ecco perché collaboriamo con partner come Lenovo sulle piattaforme, e collaboriamo per fornire Microsoft

Azure Stack HCI sulla robusta e compatta piattaforma di edge computing ThinkAgile, in tandem con lo storage All-Flash ThinkSystem DM Series per ottenere un cloud tiering trasparente verso Azure.

Per quanto concerne il loro utilizzo, tutti i prodotti sono protetti tramite Lenovo ThinkShield mentre sono disponibili tramite Lenovo TruScale, il data center pay-for-what-you-use.

JABRA PRESENTA LE CUFFIE EVOLVE2 PER IL LAVORO DIGITALE

Jabra ha annunciato una linea di cuffie digitali per migliorare la user experience e abilitare la trasformazione digitale del workplace

La nuova gamma Evolve2 è stata realizzata specificamente per supportare la trasformazione digitale nei moderni ambienti di lavoro. Le cuffie Evolve2 85, Evolve2 65 ed Evolve2 40 sono progettate, ha spiegato la società, con l'obiettivo di aiutare le imprese a promuovere l'adozione di infrastrutture UC.

Sono una risposta sia alle imprese che chiedono la migliore esperienza audio per i propri dipendenti, sia al canale dei rivenditori che sta a sua volta assistendo a una crescente domanda di soluzioni a supporto delle aziende nei loro percorsi di trasformazione digitale.

Le cuffie Evolve2 rappresentano la nuova generazione della gamma di cuffie per le UC, la serie Evolve. La nuova gamma include l'integrazione con gli ecosistemi software, in modo da garantire la massima riduzione del rumore, una collaborazione efficace e condizioni di lavoro ottimali.

Evolve2, nei piani aziendali, si integrerà con i principali fornitori di software/monitoraggio per consentire ai Responsabili IT e ad altri addetti al settore di analizzare le prestazioni di ogni cuffia Jabra e di identificare rapidamente la causa principale di una eventuale scarsa qualità delle chiamate, sia che il problema riguardi il router Wi-Fi, l'infrastruttura UC o le

impostazioni della cuffia del singolo utente.

«La tecnologia giusta può aiutare a eliminare gli ostacoli, favorire

una positiva user experience ed elevare la produttività. La nuova gamma Evolve2 mira a fare esattamente questo. Si tratta di una linea di cuffie progettata per supportare le aziende nell'utilizzo delle infrastrutture UC, offrendo collaborazione, concentrazione e flessibilità agli utenti. Con questa nuova gamma, i rivenditori possono essere certi di offrire la migliore esperienza audio ai loro clienti in tutto il mondo», ha commentato Holger Reisinger, SVP, Enterprise Solutions di Jabra.

La gamma Evolve2 comprende tre cuffie con caratteristiche di base simili e varianti specifiche, con più braccetti o collegamento via filo.

Le varianti Microsoft Teams nella gamma presentano, invece, uno speciale pulsante MT che consente la connessione istantanea a colleghi e riunioni. Per queste versioni il LED indicatore di stato può segnalare diverse situazioni, come la perdita di una chiamata o un avviso di riunione.



Exclusive Networks lancia il Partner Support Hub

Implementato dal distributore un hub di supporto per assistere i reseller nello stato di incertezza causato dal Coronavirus

di Paola Saccardi

Per mantenere la continuità del business, il supporto alla produttività e alle persone, anche e soprattutto in una situazione critica come quella attuale, causata dal diffondersi del virus Covid-19, Exclusive Networks ha lanciato il Partner Support Hub.

Si tratta di una iniziativa che vuole offrire ai reseller misure mirate per accelerare le catene di approvvigionamento, integrare risorse tecniche, fornire assistenza finanziaria e salvaguardare le persone.

Il Partner Support Hub, fa sapere la società, prevede una forma di aiuto speciale, pensata per agevolare la catena di approvvigionamento, l'accesso a capacità di supporto tecnico supplementare, il consolidamento di soluzioni e offerte di più vendor e una consulenza di natura finanziaria. Queste iniziative consentono di mantenere la continuità

aziendale per supportare i clienti in condizioni di mercato difficili.

In questo periodo può accadere che ci sia un aumento della richiesta di configurazioni e deployment, oltre alla necessità di mantenere il normale overflow degli help desk. In questa situazione l'iniziativa di Exclusive Networks aiuta i reseller a richiedere un accesso rapido al supporto tecnico pre e post vendita per evadere il picco di richieste e liberare risorse di engineering che possono, a loro volta, mettere a disposizione dei loro clienti che operano in settori di prima linea, come la sanità.

Si aggiunge il supporto pratico per salvaguardare la sicurezza e ottimizzare le prestazioni delle iniziative di smart working dei clienti e per favorire il benessere dei lavoratori.

Exclusive fa sapere che sta anche raccogliendo e



aggregando tutte le misure di supporto COVID-19 messe in atto dai suoi vendor, per accelerare e facilitare l'accesso per i reseller tramite un unico punto di contatto.

«Il Partner Support Hub è il nostro tentativo di semplificare il lavoro dei nostri clienti nel preservare la customer experience, il benessere dei dipendenti e la produttività, che sono cruciali quando le risorse del partner sono sottoposte a una simile pressione», ha commentato **Barrie Desmond**,

SVP Marketing and Communications di Exclusive Networks.

«Questo programma aiuta i reseller a fare le scelte tecnologiche giuste, ed è progettato per mantenere l'IT attivo e funzionante. Mantenere attivo il business ora e prepararsi a sostenere i nostri clienti in questo difficile periodo è fondamentale, quindi stiamo offrendo tutto l'aiuto possibile in termini di continuità aziendale e stabilità» ha precisato il manager Barrie Desmond.

Il nuovo programma di SonicWall per gli MSSP

Con il nuovo Managed Security Services Program la società supporta i fornitori di servizi di sicurezza con strumenti finanziari e tecnologici

di Paola Saccardi

SonicWall, una società specializzata in cyber security, ha annunciato il nuovo programma SecureFirst Managed Security Service Provider Program, progettato per gli MSSP, ovvero i fornitori di servizi di sicurezza gestita, con l'obiettivo di offrire loro gli strumenti finanziari, tecnologici e di supporto necessari per il business.

Il nuovo programma si basa su SonicWall SecureFirst Partner Program, e si compone di 3 livelli offrendo diversi benefici come le licenze dedicate per rendere la fatturazione dei servizi più semplice e flessibile, l'accesso al supporto tecnico specializzato, fondi di co-marketing e formazione specifica per il personale di vendita e tecnico.

Creato nel 2016, il SonicWall SecureFirst Partner Program è costituito da oltre 20.500 partner dislocati in tutto il mondo che vengono informati in

tempo reale sugli attacchi informatici. Inoltre ricevono una formazione sulle minacce e sulle soluzioni SonicWall attraverso la SonicWall University.

Per poter accedere al programma SecureFirst Managed Security Service Provider i partner dovranno essere SecureFirst a livello Silver o superiore, generare un fatturato annuale allineato al livello di partnership raggiunto e disporre di un NOC o SOC operativo con capacità di supporto Help Desk L1/L2. I vantaggi offerti dipendono dal livello di certificazione (MSSP Protect, MSSP Powered, MSSP Powered Plus) e sono:

- Licenze dedicate per rendere la fatturazione mensile dei servizi semplice, flessibile
- Licenze a volume con prezzo dedicato al numero complessivo di asset gestiti
- Accesso prioritario ai tecnici di supporto di

III livello nell'ambito del supporto Premier

- Disponibilità e uso semplificato degli MDF per partner di livello Powered Plus
- Supporto da parte del nuovo e specializzato team MSSP
- Aggiunta di Secure Mobile Access (SMA) al portfolio MSSP

«Come conseguenza dell'improvvisa richiesta di incrementare velocemente e in sicurezza le postazioni di lavoro remote, SonicWall includerà, nel nuovo programma, anche le soluzioni Secure Mobile Access (SMA) per MSSP, consentendo ai fornitori di sicurezza gestita di distribuire rapidamente e modificare in base alla richiesta il numero di connessioni simultanee con costi legati al numero di utilizzatori» ha sottolineato **Luca Taglioretti**, Vice Presidente, Global MSSP & Carrier Sales di SonicWall.



Luca Taglioretti - VP Global MSSP & Carrier Sales di SonicWall

«Le novità che abbiamo introdotto hanno lo scopo di apportare valore aggiunto ai partner che aderiscono grazie alla maggior flessibilità garantita dal listino dedicato comprese sottoscrizioni mensili operazioni semplificate attraverso i nostri strumenti di automazione, accesso prioritario al supporto tecnico e al supporto del Team di vendita dedicato» ha commentato il Vice Presidente, Global Channel Sales di SonicWall, **HoJin Kim**.

Per ulteriori informazioni su come iscriversi, visitare: www.sonicwall.com/partners/mssp-partner-program

V-Valley di Esprinet è il nuovo distributore di Hitachi Vantara

Focus dell'accordo è la distribuzione di soluzioni che rispondono alle esigenze aziendali per la Data Center Transformation, l'Infrastruttura e l'IoT

di Giuseppe Saccardi

Esprinet ha annunciato di aver firmato un accordo di distribuzione con Hitachi Vantara, player di riferimento nel mercato delle soluzioni storage di classe enterprise.

V-Valley, il distributore a valore aggiunto del Gruppo Esprinet, metterà a disposizione dei propri clienti rivenditori l'offerta completa di Hitachi Vantara, con l'obiettivo di arricchire insieme il portfolio con soluzioni dedicate al Data Center Transformation, all'Infrastruttura (con soluzioni object storage, cloud storage, data intelligence e hyperconverged) e all'IoT (in ambito Big Data e Video Analytics).

Hitachi Vantara fornisce prodotti, soluzioni e servizi per lo storage, la gestione e l'ottimizzazione dell'utilizzo dei dati combinando tecnologia, proprietà intellettuale e conoscenza di settore per realizzare soluzioni di ge-

stione dei dati che aiutino le imprese a sviluppare il business ed ottimizzare i costi, innalzandone le capacità innovative.

V-Valley è a sua volta un distributore di riferimento per lo storage che mette a disposizione di Hitachi competenze di mercato, un team di professionisti di marketing, sales e pre-sales, risorse per la formazione del canale e per la generazione della domanda, nonché un portafoglio di tecnologie complementari.

Grazie alla forza specialistica della propria struttura e dell'intero Gruppo Esprinet, V-Valley si propone per supportare la crescita del canale di Hitachi Vantara, e condividere un piano di identificazione di nuovi partner interessati alle soluzioni del vendor in una o più aree oggetto dell'accordo di distribuzione con particolare focus sulle soluzioni dedicate



alla Data Center Transformation, all'Infrastruttura ed all'IoT.

«La partnership con V-Valley è il risultato di una scelta basata sulla condivisione di obiettivi strategici e approccio al mercato. Sviluppare insieme il mercato delle "Advanced Solutions" significa collaborare ad un cambiamento che è tecnologico, culturale ed operativo per migliorare l'utilizzo dei dati da parte delle aziende focalizzandosi sulla qualità e il potenziale dei dati stessi» ha dichiarato **Marco Tesini**, Vice Presi-

dente South Europe e Ceo di Hitachi Vantara Italia.

«Questo accordo di distribuzione conferma la strategia di crescita di Esprinet nel mercato delle Advanced Solutions» ha commentato **Luca Casini**, Direttore Commerciale di V-Valley. «Per V-Valley, la partnership con Hitachi Vantara rappresenta un'opportunità per creare ulteriore valore aggiunto insieme ai nostri clienti attraverso un portafoglio sempre più ampio di competenze, di servizi e di soluzioni di produttori leader».

Ally Consulting e JPS insieme a supporto del manifatturiero

In aggiunta ai servizi di consulenza, JPS formerà il team di Ally per il raggiungimento della certificazione APICS, qualifica internazionale nell'expertise delle Operations e del Supply Chain Management

di Paola Saccardi

Ally Consulting, realtà attiva nel settore della consulenza IT che affianca le imprese del manifatturiero discreto, ha annunciato la sigla di una partnership con JPS, società di formazione e servizi specializzati nelle aree di Supply Chain e Operations. L'accordo servirà ad offrire progetti per il miglioramento della catena di approvvigionamento delle imprese. I due business partner lavoreranno congiuntamente per delineare nuovi percorsi di Change e Reengineering Management che coinvolgano le imprese del manifatturiero nell'ottimizzazione della supply chain.

JPS è una società di consulenza e formazione, specializzata in Supply Chain Management e Premier Channel Partner di APICS (riferimento internazionale per lo sviluppo di talenti nel settore del Supply Chain Management). JPS

ha formato migliaia di professionisti in Europa e sviluppa progetti per aziende di ogni dimensione.

Grazie alla nuova partnership le due società si propongono ora come partner per le aziende nella progettazione di percorsi evolutivi di tipo organizzativo ed operativo, e nel loro affiancamento durante l'implementazione di soluzioni innovative e nella gestione del cambiamento.

Le aziende a cui si rivolgono sono quelle nel settore della produzione che hanno la necessità di intervenire sui propri asset, quali persone, attività e dati, coinvolti nella catena del valore, digitalizzandola, per ottimizzarne tutte le fasi, migliorando la performance e riducendo gli sprechi.

La partnership prevede anche un percorso formativo a cura di JPS verso il team Ally per il raggiungimento della certificazione

internazionale APICS, che qualifica come esperti delle Operations e del Supply Chain Management.

I consulenti di Ally affronteranno tre percorsi formativi: APICS CLTD, certificazione negli ambiti di logistica, trasporti e distribuzione; APICS CPIM, certificazione negli ambiti di production & inventory management; APICS CSCP, riferimento riconosciuto a livello internazionale e best in class per la capacità di coprire lo studio della supply chain end-to-end, dai fornitori ai clienti finali. «L'innovazione richiede contesti che inneschino le energie di tutti e che siano supportati da strumenti tecnologici per affrontare la complessità dell'economia moderna - spiega **Paolo Aversa**, Managing Director di Ally Consulting



Paolo Aversa, Managing Director di Ally Consulting

-. Il nostro primo pensiero quando ci attiviamo nella messa in opera di un nuovo sistema ERP è valutare le reali necessità dell'impresa in considerazione del settore in cui opera, supportandola nella ridefinizione dei modelli produttivi basati su metriche e KPI definiti. Riteniamo che il valore dell'adozione di un gestionale innovativo sia legato alla capacità di far capire al cliente il reale vantaggio del passaggio tecnologico che sta affrontando. Per questo, prima di parlare di soluzioni, analizziamo i processi e avviamo un percorso formativo che coinvolga tutti i livelli aziendali».

Poly presenta il nuovo programma per i partner

Dopo l'unione delle due società, Polycom e Plantronics, un nuovo programma unificato per il canale a livello mondiale e il Poly Partner Portal

di Paola Saccardi

Un anno fa le due società Polycom e Plantronics hanno deciso di unirsi e diventare Poly per fornire soluzioni migliori di collaborazione tra le persone, ora il nuovo brand presenta un programma di canale basato sulle migliori pratiche.

Risultato della combinazione dei precedenti programmi di canale di Polycom e Plantronics, il nuovo programma continua ad offrire un sistema di benefici a distributori e rivenditori di tutti i livelli. Inoltre, include un nuovo portale di facile accesso e aggiornato in tempo reale, che permette di accedere a tutte le risorse, i programmi di formazione, gli strumenti e i materiali che servono ai partner per sostenere il business.

Il nuovo Poly Partners Programme modifica l'impostazione dei livelli dei partner in base a tre categorie. La prima è

la capacità, utile per garantire solide conoscenze attraverso processi di formazione e qualifica. Altro aspetto è quello del compromesso con Poly e infine del contributo, per fare in modo che la qualifica del livello dei partner non si basi solo sulle vendite e possa offrire differenti bonus ai soci.

Tra i nuovi strumenti figurano, infatti, un nuovo programma per la registrazione degli accordi, un pannello di controllo delle operazioni e una scheda con i punteggi per poter identificare facilmente la posizione dei differenti partner.

Nuovo portale

Il nuovo portale, il Poly Partner Portal, va invece a sostituire Partner Connect



di Polycom e Plantronics. L'obiettivo è offrire uno spazio interattivo e di collaborazione tra Poly e i suoi partner, capace di fornire strumenti per la conoscenza tecnica, le vendite, il marketing e la formazione costante.

Inoltre, il nuovo portale permette di accedere a una galleria di immagini e risorse di marketing, utili per poter migliorare le strategie di vendita.

A questo si aggiunge anche la formazione, attra-

verso la Poly University, il programma dedicato e pensato per aiutare i partner a ottenere certificazioni e specializzazioni. Il nuovo Poly Partner Portal sarà disponibile dal 10 aprile 2020 per le regioni EMEA, Nord America e Asia-Pacifico. I partners attuali di Polycom e Plantronics potranno accedere direttamente al nuovo portale, mentre per i nuovi soci la registrazione è disponibile attraverso il link.

Nuvias Group presenta Versa Titan al mercato europeo

Nuvias, distributore pan-europeo a valore aggiunto, grazie a un accordo di distribuzione europeo con Versa Networks, ha avviato la messa in esercizio del servizio in cloud Versa Secure SD-WAN. Risponde alle esigenze delle PMI.

La soluzione, Versa Titan, ha l'obiettivo di semplificare l'implementazione e la gestione delle reti di filiali aziendali, e fornisce ai partner di canale di Nuvias, agli MSP e ai System Integrator, nuove opportunità di business nel mid-market, laddove si desi-

deri accelerare il processo di trasformazione digitale delle imprese e migliorarne le prestazioni.

Versa Titan propone alle PMI la suite SD-WAN sicura di servizi quali il routing in rete, la sicurezza e l'analisi, attraverso portali di supporto e intuitivi per l'utente e un'applicazione mobile per gestire le reti delle filiali da remoto.

La soluzione, ha evidenziato Nuvias, permette alle imprese di ottimizzare i costi della WAN, semplifica le operazioni, migliora la resilienza della rete e l'utilizzo della banda.

La suite integra funzioni di sicurezza SD critiche, come il next-generation firewall e l'Unified Threat Management (UTM). A questo aggiunge le funzioni di multi-tenancy, zero-touch provisioning e il supporto di ambienti multi-cloud.

«Mentre le reti SD-WAN vengono adottate dalle grandi imprese, il servizio Versa Titan consente ai partner di Nuvias di cogliere le straordinarie opportunità che si concretizzano nel mid-market, grazie a una soluzione SD-WAN sicura, carrier-indipendente,



Paul Eccleston - Executive Chairman di Nuvias Group

totalmente in cloud, facile da acquistare, progettare, implementare e gestire, ad un costo che garantisce alle PMI un ROI concreto», ha commentato **Paul Eccleston**, Executive Chairman di Nuvias Group.

RED DOT AWARD 2020: PREMIATE STAMPANTI E ROBOT EPSON

Per il quarto anno consecutivo, Epson si è vista attribuire il Red Dot Award 2020 nella categoria Product Design con le stampanti SureColor SC-P7500 e SC-P9500 e con il robot industriale a 6 assi VT6L.

Non solo. I due modelli di largo formato sono stati premiati per il secondo anno consecutivo anche con il più alto riconoscimento Red Dot: il Best of the Best Award.

Istituito in Germania nel 1955, il Red Dot Design Award è organizzato dal Design Zentrum Nordrhein Westfalen ed è riconosciuto in tutto il mondo come uno dei premi più prestigiosi nel campo del design.

Modelli di punta della serie Surecolor, le due stampanti di largo formato SC-P7500 e SC-P9500 sono dispositivi per la riproduzione di immagini di alta qualità nei laboratori

di belle arti, prove di stampa e foto. Sono a 12 colori, prevedono un uso simultaneo di entrambi gli inchiostri neri e la presenza di arancione, verde e viola. L'insieme, osserva Epson, fornisce una straordinaria accuratezza cromatica.



Il robot VT6L è invece un modello entry level a 6 assi caratterizzato da forme curve con superfici lisce. Realizzato per automatizzare semplici operazioni di trasferimento oggetti, dispone di un controllore integrato nell'unità principale, soluzione tecnologica che permette di risparmio di spazio e ne migliora la facilità d'uso.

Nuove nomine nell'area sales di Forcepoint

Alessandro Biagini è stato nominato Regional Manager Sales Italia e Paul Garvey Vice President Sales EMEA

di Paola Saccardi

Forcepoint, società specializzata in sicurezza informatica a livello mondiale, che ha applicato l'approccio basato sullo studio dei comportamenti umani (human-centric and behavior-based) al mondo della sicurezza IT, ha annunciato due nuove nomine per accrescere la propria presenza a livello EMEA. **Paul Garvey**, entra a far parte dell'azienda in qualità di Vice President Sales di Europa, Middle East e Africa (EMEA) e **Alessandro Biagini** è stato promosso a Regional Manager Sales per l'Italia.

Garvey approda in Forcepoint da IBM, dove ha ricoperto il ruolo di Vice President Cyber Security APAC alla guida della strategia GTM, occupandosi contestualmente delle relazioni con i business partner e delle alleanze strategiche, implementando soluzioni di cybersecurity per clienti

a livello globale mediante servizi di consulenza, systems integrators e servizi di sicurezza gestiti. Precedentemente ha guidato gli EMEA Services presso Cisco. Garvey risponde al Chief Revenue Officer (CRO) di Forcepoint, Kevin Isaac.

Alessandro Biagini guiderà, invece, la strategia di crescita dell'azienda in Italia, coadiuvando le imprese locali nel complesso processo di gestione dei nuovi rischi legati alla sicurezza e derivanti dalla digital transformation, attraverso lo sviluppo di strategie incentrate su utenti e dati. Biagini continuerà ad operare dalla sede di Forcepoint Italia di Milano e risponderà ad Emiliano Massa, Southern Region VP Sales.

Nel corso della sua esperienza in Forcepoint, iniziata 13 anni fa, Biagini ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità. Entrato in azienda come

Channel Manager, incarico che gli ha permesso di costruire forti relazioni con i partner di canale, ha poi guidato il team di vendita mid market con ottimi risultati di business anno su anno.

«Per creare maggiore efficienza operativa, le aziende si stanno sempre più indirizzando verso servizi in cloud per rispondere sempre meglio alle esigenze di utenti ogni giorno più "mobili". In questo contesto, in cui il perimetro aziendale va man mano dissolvendosi, la superficie di rischio aumenta ed è quindi necessario ripensare l'approccio alla cybersecurity, dal momento che le tradizionali soluzioni sono sempre meno efficaci. Qui in Italia Forcepoint sta continuando ad investire su tre principali direttrici: rafforzare la presenza sui propri clienti - supportandoli in un processo di trasformazione digitale sicuro attraverso l'adozio-



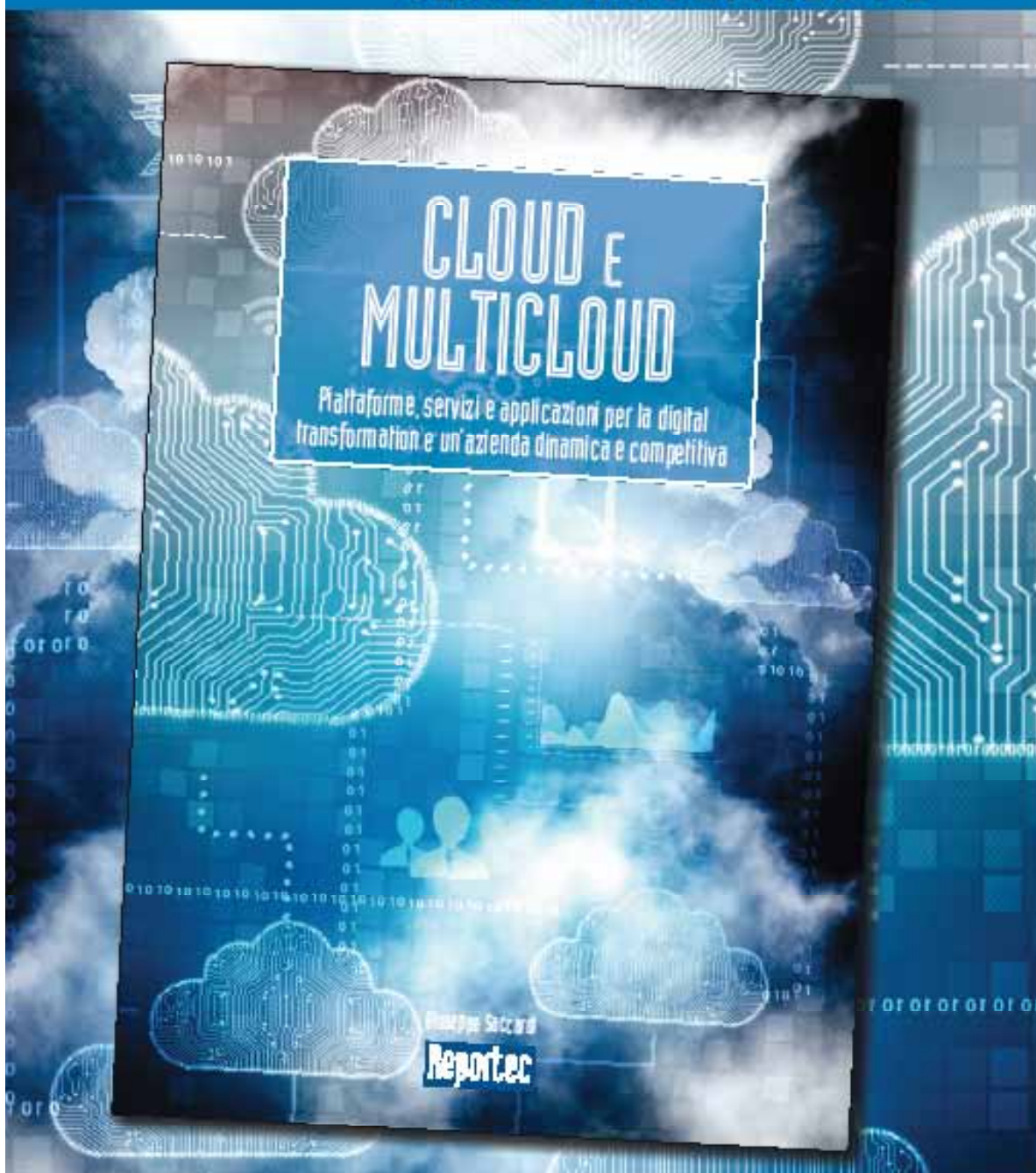
Paul Garvey - Vice President Sales EMEA di Forcepoint



Alessandro Biagini - Regional Manager Sales Italia di Forcepoint

ne di soluzioni di sicurezza human-centric e behavior-based, rendere queste esperienze disponibili per i nuovi clienti e accrescere le competenze dei partner di canale, sempre più strategici per il nostro business» ha dichiarato Biagini.

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