

L'AIUTO DEI GESTORI DI SERVIZI NELL'AFFRONTARE L'EMERGENZA

Gli MSP dovranno seguire di più i clienti per aiutarli a risolvere i problemi legati alla diffusione del lavoro agile. Il punto di vista di Solarwinds.

a pag.05



L'IMPATTO DELLA CRISI SUL CANALE IT

L'emergenza per la diffusione del covid-19 e il conseguente lockdown ha travolto come uno tsunami tutto il sistema produttivo italiano e internazionale. Le conseguenze per le aziende che stanno cercando di continuare, dove possibile, di portare avanti le proprie attività sono difficili da prevedere, ma è verosimile che per tutte ci sarà un calo del fatturato nell'anno in corso. Attiva Evolution, business



unit di Attiva, che si posiziona nel mercato IT come Distributore a Valore, ha provato a spiegarci quali sono state per il settore della distribuzione IT le conseguenze e quali saranno le risorse da mettere in campo nell'immediato futuro e a lungo termine per sopravvivere e ritornare a una nuova normalità.

a pag.02



SUPPORTO FINANZIARIO PER I PARTNER DI NUTANIX

La società annuncia un programma di assistenza finanziaria per supportare i propri partner e i loro clienti in questo periodo di emergenza per il Covid-19.

a pag. 10

SOMMARIO

Extreme Network supporta i partner durante l'emergenza pag.06

Exclusive Networks nomina un responsabile per i servizi pag.07

Tech Data lancia Modern Workspace pag.08

FINIX supporta le aziende nello smart working pag.09

Nel portfolio di Arrow nuove soluzioni per gestire i dati pag.11

Arrow sigla per la distribuzione di Arista Networks pag.11

Da Epson nuova stampante SureColor T di largo formato pag.12

Fujitsu ha esteso le prestazioni dei data center Enterprise pag.12

Partners Flip
anno IX - numero 257 - 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

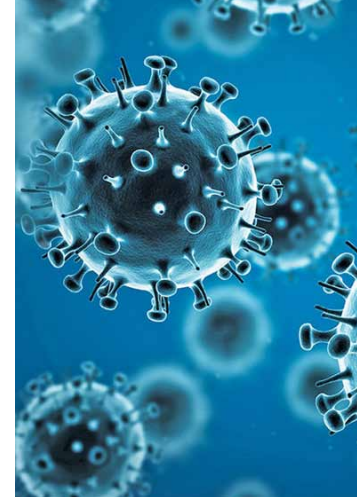
Proprietà: Reportec srl, via Gian Galeazzo 2, 20136 Milano
Iscrizione al tribunale di Milano n°514 del 13/10/ 2011

Tutti i diritti sono riservati. Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società.

L'impatto della crisi sul canale IT

Il distributore Attiva Evolution spiega quali sono i principali rischi per il canale IT a causa dell'emergenza Covid-19 e la propria strategia per il futuro

di Paola Saccardi



L'emergenza per la diffusione del covid-19 e il conseguente lockdown ha travolto come uno tsunami tutto il sistema produttivo italiano e internazionale. Le conseguenze per le aziende che stanno cercando di continuare, dove possibile, di portare avanti le proprie attività sono difficili da prevedere, ma è verosimile che per tutte ci sarà un calo del fatturato nell'anno in corso.

Attiva Evolution, business unit di Attiva, che si posiziona nel mercato IT come Distributore a Valore, ha provato a spiegarci quali sono state per il settore della distribuzione IT le conseguenze e quali saranno le risorse da mettere in campo nell'immediato futuro e a lungo termine per sopravvivere e ritornare a una nuova normalità.

«Prima del lockdown Attiva Evolution aveva intrapreso una strategia che prevedeva un'evangelizzazione del canale su alcune tecnologie che riteniamo

importanti nel presente e che andranno crescendo sempre di più nel mercato in futuro - spiega **Daniele Urbanelli**, Brand and Product Manager di Attiva Evolution -. Quello che abbiamo visto negli ultimi tempi era che le aziende IT e gli utenti finali stavano rivolgendo l'attenzione verso le tecnologie di cloud computing, IoT e cyber security. Queste erano le aree in cui il mercato stava rivolgendo il maggiore interesse».

E a conferma di quanto dichiarato, in effetti, lo scorso anno Attiva Evolution ha chiuso l'anno in crescita, fa sapere il manager, soprattutto grazie ai risultati portati dalle tecnologie in ambito della cyber security, hybrid cloud e Unified Communication e Collaboration (UCC). Nonostante la situazione generale il mercato IT risultava in lieve crescita quindi le prospettive erano positive.

Per questo erano stati organizzati una serie di incontri itineranti sul territorio che

avevano proprio lo scopo di portare una maggiore conoscenza delle tecnologie che oggi stanno avendo più successo e che consentono alle aziende di intraprendere una trasformazione digitale. Poi con l'arrivo dell'emergenza sanitaria il distributore ha dovuto interrompere l'iniziativa dopo aver realizzato soltanto un primo evento in Trentino.

«Il contatto umano del business è venuto meno, tutta la generazione di eventi è stata annullata e il dover lavorare da casa ha cambiato le modalità di lavoro. La collaboration d'altra parte è diventata fondamentale in ambito tecnologico, ma allo stesso tempo abbiamo scoperto di non avere a casa la tecnologia basilare per poterlo fare» commenta **Sandro Piccoli**, Sales and Business Development Manager di Attiva Evolution.

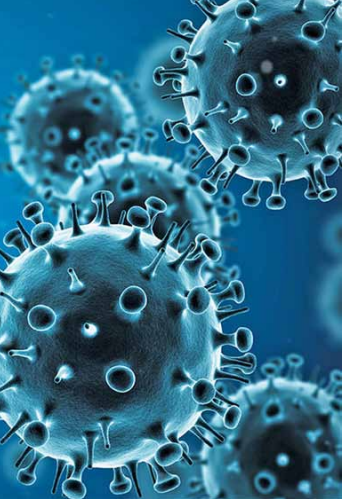
Nuove partnership e servizi a supporto

La strategia del distributo-

re era orientata a portare sul mercato italiano anche nuovi vendor, nazionali e internazionali, con soluzioni nell'ambito delle tecnologie cloud, IoT e UCC. A causa dell'emergenza ora si aggiunge la difficoltà di capire come superare gli ostacoli che impediscono di portare avanti questi progetti.

«Speriamo di poter annunciare queste nuove partnership nei prossimi mesi perché riguarderanno ambiti di tecnologia innovative. Riteniamo che questi mercati nei prossimi 5 anni avranno la maggiore crescita perché aiutano le aziende a trasformarsi in ambito digitale e restare competitive sul mercato» dichiara Urbanelli.

Per quanto riguarda la pura vendita di hardware e software per il settore dei rivenditori IT, reseller e system integrator, soprattutto in questo momento, non rappresenta una fonte sicura di reddito, anzi, come spiega il manager sarà ne-



Lorenzo Zanotto -
Attiva Evolution

nessario offrire dei servizi a corredo. «Quindi significa che dobbiamo scegliere dei vendor che possano poi aiutare il canale a offrire i propri servizi e vendere la propria expertise ai clienti. Stiamo guardando a soluzioni nel mercato del cloud storage per offrire ai clienti la possibilità di vendere le soluzioni as a service. Tutto si sta spostando nel cloud e tutti i maggiori player del mercato si stanno muovendo in questo senso in ottica as a service» spiega Urbanelli.

In pratica, dopo una partenza piuttosto lenta, ora il cloud sta prendendo una direzione più decisa. Oltre al cloud storage, il manager cita anche altri ambiti che stanno suscitando l'interesse del distributore nell'ambito della security, ossia l'identity access management e il privileged access management. «Quello che stiamo vedendo è che i vendor di sicurezza stanno approcciando l'ambito della security a 360° quindi

stanno offrendo al mercato un ecosistema che va a coprire tutti gli aspetti della cyber security» specifica il Urbanelli. Anche il settore della cloud application security guadagnerà di conseguenza un certo interesse spiega il manager.

Più formazione

Attiva Evolution ha sempre dato importanza alla formazione, ma a causa dell'emergenza per il virus ha dovuto interrompere inizialmente le attività. «Passata la prima fase di emergenza nella quale c'è stato un rush di supporto e richieste di aiuto, la situazione si è calmierata e abbiamo potuto lavorare più di proposition, e traslare la formazione on site nell'ottica online – spiega Piccoli -. Abbiamo organizzato dei mini eventi online (come delle pause caffè - ndr) per parlare delle tecnologie che ora servono di più e per capire come una tecnologia può aiutare a risolvere alcuni problemi».

Prospettive future

A causa della pandemia e dell'obbligo per i cittadini di restare a casa, tutte le aziende che hanno potuto continuare le attività hanno dovuto fare ricorso al lavoro da remoto, l'home working.

La trasformazione digitale era già stata una scelta per alcune aziende che avevano iniziato un percorso per adottare nuove tecnologie mentre per altre è stata una necessità che non avevano ancora avuto intenzione di intraprendere.

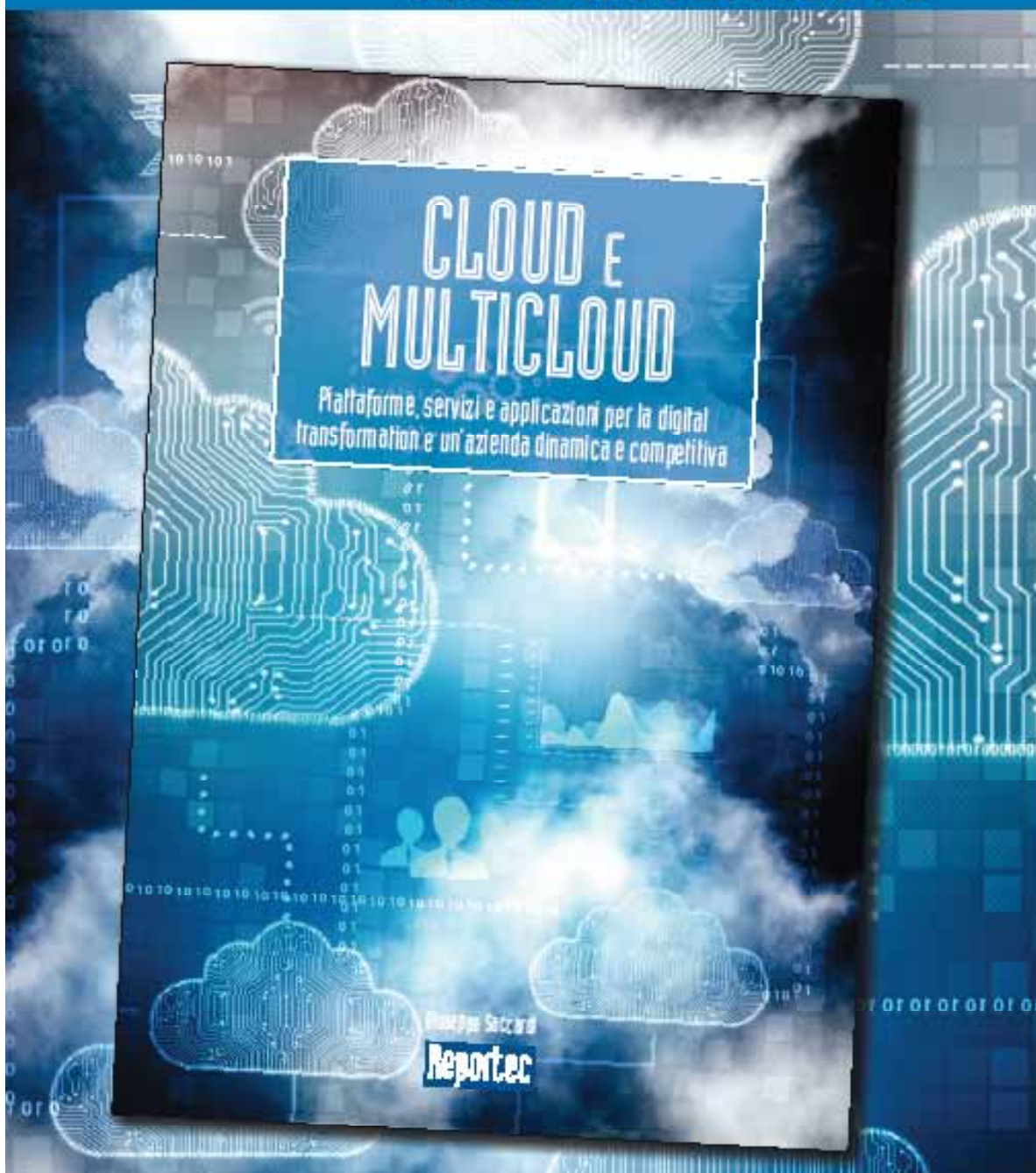
Lorenzo Zanotto, b.u. Sales Manager di Attiva Evolution afferma: «Noi abbiamo fondato Attiva Evolution proprio per portare la trasformazione digitale nelle aziende. Tuttavia credo che dopo il lockdown il mercato ripartirà da dove si era fermato. Chi ha investito per necessità non è detto che tornando alla normalità prosegua questo percorso. Dipenderà molto dai diversi contesti. Dopo l'emergenza credo che quelle aziende

che continueranno il percorso di digitalizzazione avranno successo mentre per molte ci sarà un ritorno alla normalità senza una vera trasformazione».

Infine, il manager sottolinea quale sarà il principale problema per le aziende, soprattutto quelle di piccole e medie dimensioni.

«Se da una parte il mercato IT resterà attivo, il vero problema per le aziende sarà la liquidità. Quello che noi come distributore potremo fare è dare un supporto finanziario, concedendo pagamenti a lungo termine, per esempio. Oppure attivare strumenti finanziari alternativi, facendo accordi con circuiti che non vanno a incidere sul rating finanziario dell'azienda perchè erogati da privati e non dalle banche. Resta comunque evidente che per sopravvivere i rivenditori dovranno puntare sui servizi e per quelli che non l'hanno ancora fatto il rischio di fallire resterà più elevato».

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

L'aiuto dei gestori di servizi nell'affrontare l'emergenza

Gli MSP dovranno seguire di più i clienti per aiutarli a risolvere i problemi legati alla diffusione del lavoro agile. Il punto di vista di Solarwinds

di Giuseppe Saccardi



Colin Knox - Solarwinds MSP

L'epidemia di COVID-19 sta modificando profondamente il modo in cui le organizzazioni conducono il proprio business con importanti implicazioni anche sulla gestione della sicurezza informatica.

I gestori di servizi IT (MSP: Managed Service Provider) in questo periodo si trovano da un lato a dover affrontare le crescenti preoccupazioni in materia di gestione sicura delle infrastrutture IT e dall'altro a fronteggiare i timori per la tenuta dell'economia soprattutto da parte delle PMI. Un esempio è costituito da Solarwinds.

«Stiamo lavorando duramente per fornire ai nostri partner strategie solide e una guida che possa aiutarli a sostenere i loro clienti in questo difficile momento, continuando a concentrarci sulla stabilità delle loro attività. Tra le nostre iniziative, abbiamo pensato di mettere a disposizione un'ampia gamma di

contenuti formativi, tra cui una serie di webcast che si concentrano su argomenti importanti, come richiedere e garantire l'assistenza finanziaria da parte di programmi governativi come ad esempio CARE», ha commentato **Colin Knox**, Head of Community Engagement.

Telelavoro sicuro e supportato

Molti fornitori di servizi IT avranno di certo passato le ultime settimane a far fronte ad un gran numero di richieste di supporto da parte di clienti che si stavano organizzando per il telelavoro per la prima volta in assoluto.

Naturalmente, fa notare **Eric Anthony**, Head Operations Nerd, SolarWinds MSP, alcuni clienti sono già preparati al telelavoro e comprendono alcune delle sfide che questo comporta, dai rischi informatici ai vincoli di rete, e sono già preparati a collaborare

con i propri partner MSP per garantire un telelavoro sicuro ai propri dipendenti. Molti altri clienti, soprattutto quelli che non hanno mai avuto modo di lavorare da remoto prima d'ora, penseranno che sia tutto già configurato correttamente e di essere pronti al telelavoro semplicemente avendo portato a casa i loro laptop e trasferito la linea dei loro telefoni fissi aziendali.

Sono questi i clienti che metteranno a dura prova gli MSP, e richiederanno un supporto di emergenza una volta che sarà loro chiaro che il lavoro da remoto non è così facile come collegarsi da casa.

Il ricorso al telelavoro, osserva il manager ed è difficile non essere d'accordo con lui, sta assumendo una portata mai vista prima d'ora - intere organizzazioni stanno passando al telelavoro, quindi gli MSP non dovrebbero dare per scontato che coloro che hanno in qualche modo il supporto

da remoto per i dipendenti che lavorano da casa non avranno bisogno di consigli e assistenza.

Questo cambiamento è davvero enorme, e gli MSP, ritiene Anthony, dovrebbero essere proattivi nell'offrire il giusto tipo di consulenza — e questo è il momento in cui queste aziende avranno bisogno di un partner di cui possano fidarsi per alleggerire il carico del supporto IT.

Il passaggio in massa al telelavoro ha in sostanza messo e metterà a dura prova gli stessi MSP e la supply chain. Le aziende stanno assistendo a un'enorme impennata della domanda di computer portatili, webcam e altri dispositivi, che inevitabilmente avrà un impatto sui fornitori.

In pratica, gli MSP dovranno trascorrere più tempo con i clienti per aiutarli a risolvere i problemi legati all'ingente numero di persone che adottano il telelavoro.

Extreme Network supporta i partner durante l'emergenza

Introdotta un programma di supporto finanziario e di incentivi per partner e clienti per aiutarli a fronteggiare la situazione di crisi

di Paola Saccardi

La società americana Extreme Networks ha annunciato di aver esteso il programma LEAP (Lending Enablement & Assistance Program) a sostegno dell'attività operativa di partner di canale e clienti fino al 30 settembre 2020. Il programma a supporto della situazione di emergenza dovuta dal Covid-19 offre condizioni finanziarie particolari e l'accesso a un ampio portafoglio di opzioni di formazione online gratuite e altri incentivi.

Flessibilità di finanziamento

Il programma LEAP, gestito attraverso Extreme Capital Solutions, offre diverse opzioni di finanziamento erogate attraverso i partner di canale Extreme, che al momento dell'acquisto di prodotti e servizi possono usufruire dei seguenti vantaggi:

- Rinvio del primo pagamento fino a 180 giorni - Partner di ca-

nale e clienti possono acquistare le soluzioni Extreme rinviando il primo pagamento al 2021 per evitare di intaccare le proprie disponibilità di cassa nel breve periodo.

- Opzioni di finanziamento senza interessi - Per aumentare ulteriormente la flessibilità finanziaria, partner di canale e clienti qualificati possono finanziare l'acquisto di soluzioni Extreme con un prestito senza interessi, che può essere combinato alle opzioni di rinvio del pagamento.
- Acquisti in abbonamento dei prodotti Extreme - Partner e clienti possono gestire l'acquisto di prodotti per l'infrastruttura di rete utilizzando il modello di abbonamento mensile "network-as-a-service", che gli permette, con un preavviso di 60 giorni, di



sostituire e aggiornare gli apparati di rete acquistati in precedenza con dei nuovi prodotti.

Formazione, certificazione e incentivi

Il programma LEAP offre ai partner di Extreme la possibilità di mantenere le loro certificazioni, seguire altri corsi di formazione gratuiti e ottenere ulteriori sconti in base ai risultati. Inoltre, semplifica le modalità di mantenimento dello status di partner fino all'anno solare 2021.

- Formazione gratuita per la certificazione - Il programma di formazione remota gratuita per la certificazione

ExtremeCloud IQ Wireless verrà erogato fino al 18 settembre. Inoltre, fino a settembre 2020 verranno mantenute tutte le attuali specializzazioni, comprese quelle master, ed eliminato il requisito di Certified Wireless Network Administrator (CWNA).

- Nuovi obiettivi di crescita - Gli obiettivi di crescita necessari per ottenere lo sconto aggiuntivo sull'acquisto dei prodotti su base annua sono stati ridotti di 5 punti, per cui ne potranno beneficiare tutti i partner che ottengono risultati pari o superiori al 115%.

- Estensione dei requisiti per il livello dei partner e la formazione – Tutti i requisiti per il livello dei partner legati alla formazione sono estesi fino al 30 giugno 2020, mentre gli attuali livel-

li dei partner rimangono validi fino alla fine del 2020, e verranno revisionati a gennaio 2021.

Extreme, inoltre, fa sapere che continua ad ampliare l'offerta di formazione tecnica remota

attraverso i propri partner autorizzati.

Wes Durow, di recente nominato Chief Marketing Officer dell'azienda, ha commentato: «I nostri partner di canale sono al centro del nostro business, ed è per questo

che Extreme intende sostenerli in tutti i modi per garantire che essi possano fornire ai clienti le soluzioni strategiche di rete di cui questi ultimi hanno bisogno senza che questo possa mettere in difficoltà sia gli uni che gli altri».

TURNOVER

Exclusive Networks nomina un responsabile per i servizi

Exclusive Networks ha annunciato la nuova nomina di **Nigel Gilhespy** come Global Head of Professional Services & Consulting, a supporto della strategia incentrata sui servizi e la creazione di valore e allineata alle esigenze di reseller e vendor. Nel suo nuovo ruolo, il manager porterà la propria esperienza nella costruzione e gestione di servizi professionali e di consulenza globali, e di organizzazioni per il delivery dei progetti, per creare un concentrato formidabile di servizi di Exclusive Networks che generino valore e margini per il canale. Nigel Gilhespy ha trascorso quasi 20 anni ricopren-

do ruoli manageriali di alto livello e occupandosi della creazione e sviluppo di servizi professionali e di organizzazioni di consulenza in EMEA e in tutto il mondo. Nigel proviene da Optiv, dove è stato Head of Professional, Advisory and Managed Services (EMEA), e ha ricoperto posizioni simili presso Juniper Networks, Palo Alto Networks ed Equinix.

«Nigel ha l'esperienza di cui abbiamo bisogno per assumere questa nuova posizione avendo dimostrato grandi capacità di leadership e innovazione in ruoli simili per vendor di hardware e software, nonché per i service provider e le organizzazioni

di canale. Il suo obiettivo chiave è innovare in modo strategico e lavorare con i rivenditori e i nostri team di servizi esistenti in tutto il mondo per perfezionare e armonizzare un insieme di servizi globali che possano essere proposti semplicemente e fruiti facilmente, aiutando i reseller a differenziarsi, creare valore e crescere velocemente» ha dichiarato **Andy Travers**, EVP Worldwide Sales and Marketing di Exclusive Networks.

«Sono molto lieto di entrare a far parte di Exclusive Networks e ho già notato la diversità e la qualità dei servizi offerti regolarmen-



Nigel Gilhespy - Exclusive Networks

te da Exclusive a system integrator e reseller – ha affermato Nigel Gilhespy -. Mantenere stretti legami con i nostri vendor e reseller sarà molto importante per garantire la rilevanza e il valore del nostro portafoglio di servizi e aiutare i reseller a passare a un approccio mentale e a un modello di business "Services 1st", e questo è vera creazione di valore».

Tech Data lancia Modern Workspace

Il distributore amplia l'offerta Cloud Solution Factory grazie all'aggiunta di Modern Workplace con Microsoft Secure Score

di Paola Saccardi

Tech Data ha annunciato di aver ampliato la propria offerta Cloud Solution Factory grazie all'aggiunta di Modern Workplace con Microsoft Secure Score, che stabilisce una linea base di sicurezza per gli utenti di Office 365 con applicazione automatizzata di policy.

Grazie a questa nuova aggiunta, la Cloud Solution Factory di Tech Data include ora più di 25 soluzioni preconfigurate "click-to-run" progettate per affrontare un'ampia varietà di problematiche che le aziende si trovano ad affrontare nella complessità della trasformazione digitale.

In pratica le aziende possono acquisire un migliore controllo delle loro strategie di sicurezza, fornendo un'alternativa alla soluzione di prima fascia Microsoft Security Defaults. Tra le funzionalità abilitate da questa nuova

offerta, il design flessibile di Tech Data applica un accesso condizionato personalizzabile per l'autenticazione multi-fattoriale (MFA). Oltre a supportare i metodi di autenticazione legacy, è possibile escludere degli utenti e possono essere applicati anche altri metodi di accesso sicuro. Infine, l'offerta consente profili di accesso di emergenza, noti anche come "break-glass account", e altri requisiti di autenticazione.

«Queste soluzioni sono in linea con la nostra strategia incentrata sull'offrire un valore più elevato fornendo soluzioni end-to-end scalabili, sicure e robuste che sono completamente controllate e possono essere implementate in meno di 30 minuti - ha dichiarato **Sergio Farache**, vicepresidente senior per i segmenti Strategy, Innovation, Cloud e M&A di



Tech Data -. In qualità di azienda esperta nello sviluppo del cloud e di soluzioni, Tech Data è in grado di semplificare i processi di configurazione e implementazione sul cloud, in modo che i nostri partner di canale possano servire i loro clienti in modo rapido ed efficace, mitigando al contempo i rischi di sicurezza informatica. Inoltre, queste soluzioni stanno diventando sempre più importanti man mano che aumentano le esigenze di tecnologie destinate a postazioni di lavoro remote per le aziende di tutti i settori e aree geografiche».

Secure Score è concepito come un quadro di riferimento per la valutazione del rischio in grado di fornire un riepilogo numerico della posizione di sicurezza di un'azienda sulla base di criteri come l'identità, i dati, i dispositivi e il comportamento degli utenti.

I partner possono sfruttare Microsoft Secure Score per offrire consapevolezza, monitorare i progressi e favorire miglioramenti incrementali verso un piano di sicurezza a lungo termine, il tutto gestendo il rischio grazie all'aiuto

di Modern Workplace con Secure Solution di Tech Data.

I fornitori di servizi possono valutare rapidamente gli ambienti dei loro utenti finali, dare priorità alle fasi di risoluzione dei problemi e offrire servizi professionali per gestire e migliorare la sicurezza degli ambienti cloud dei loro clienti. Oltre alle funzio-

nalità di autenticazione flessibile, Tech Data consente ai partner di applicare automaticamente la prevenzione della perdita di dati e policy avanzate di protezione dalle minacce per contribuire a mitigare i rischi associati alla perdita di dati e ai comuni attacchi via e-mail.

Matt Tinney, amministratore delegato di

Windows Management Experts Inc. ha dichiarato: «Grazie alla soluzione Modern Workplace con Secure Score di Tech Data, possiamo aumentare la posizione di sicurezza dell'ambiente di lavoro, oltre a fornire un controllo granulare, e offrire policy personalizzate ed esclusioni per utenti unici che vanno oltre le

impostazioni di sicurezza predefinite offerte da Office 365. Inoltre, abbiamo riconosciuto la necessità e il valore di offrire un modo automatizzato, ma al tempo stesso flessibile, per applicare le policy di sicurezza e aiutare i nostri clienti a effettuare la transizione a policy di accesso condizionato più avanzate per l'autenticazione».

STRATEGIE

FINIX supporta le aziende nello smart working

FINIX Technology Solutions, hub nazionale per l'innovazione nel settore della trasformazione digitale, ha siglato una partnership con la piattaforma BEYOND THE BOX per offrire formazione specializzata, durante l'attuale emergenza sanitaria.

Nell'ambito dell'iniziativa FINIX metterà a disposizione gratuitamente, fino a fine maggio 2020, oltre 100 sessioni di consulenza online all'interno delle quali un team di 20 professionisti di alto livello e con forti competenze in campo tecnologico offrirà non solo alle PMI che stanno lavorando per adattare la propria operatività alle sfide del remote-working, ma anche

alle famiglie, alle scuole, ai medici di base un supporto per affrontare la critica situazione.

Il focus delle sessioni potrà spaziare dalle tematiche verticali e business-oriented, come smart-working, business continuity, data center, gestione dei dati, iper-convergenza, cybersecurity, IT integration e business client, a un supporto più orizzontale, soprattutto verso software di webconferencing/remote desktop e in generale di tutti gli strumenti di collaborazione online che sono quotidianamente utilizzati per la comunicazione o lo studio a distanza.

Il supporto verrà offerto attraverso delle videocall

della durata di 20 o 40 minuti, gratuite, ospitate dalla piattaforma di BEYOND THE BOX, una startup che ha portato in Italia un punto di incontro virtuale tra coloro che ricercano competenze e gli esperti che le mettono a disposizione.

Attraverso un algoritmo proprietario di intelligenza artificiale, la startup è in grado di abbinare le richieste di formazione con le competenze più adatte, sollevando l'utente dall'onere di dover cercare e selezionare il contenuto di cui necessita.

«L'emergenza sanitaria che stiamo vivendo sta impattando in modo sostanziale su tutti gli ambiti della nostra vita e ha già cambia-

to le nostre abitudini lavorative in modo radicale. In questo scenario, abbiamo deciso di agire con particolare rapidità e ci siamo messi al servizio sia delle famiglie che delle imprese italiane - attraverso la partnership con BEYOND THE BOX - per offrire loro le nostre competenze in ambito tech e guidarle durante una fase non semplice del nostro Paese. Abbiamo grande fiducia nel tessuto imprenditoriale italiano. Siamo sicuri che insieme ce la faremo anche stavolta», ha commentato **Dani- lo Rivalta**, CEO di FINIX Technology Solutions.



Dani- lo Rivalta - FINIX Technology Solutions

Supporto finanziario per i partner di Nutanix

La società annuncia un programma di assistenza finanziaria per supportare i propri partner e i loro clienti in questo periodo di emergenza per il Covid-19

di Paola Saccardi

Nutanix, società specializzata nell'enterprise cloud computing, ha reso disponibile un nuovo programma chiamato Nutanix Special Financial Assistance Program (NSFAP), che mira a supportare i partner nell'emergenza Covid-19.

I partner che vi aderiscono possono usufruire di termini di pagamento più vantaggiosi per consentono una maggiore flessibilità finanziaria nel proprio business. Inoltre attraverso il programma Nutanix Financial Solutions (NFS) il vendor offrirà anche migliori opzioni di finanziamento ai clienti.

Nutanix si rende conto che la priorità per le aziende in questo momento di difficoltà è preservare il cash flow e posticipare le spese, per continuare a portare avanti il business e salvaguardare i dipendenti e supportando i propri clienti.

Per queste ragioni ha voluto ideare il programma NSFAP che fornisce la

liquidità e flessibilità finanziaria necessarie per sostenere il business e i clienti, in base alle esigenze specifiche.

«Siamo consapevoli dell'enorme pressione che le aziende stanno subendo in questo momento e siamo lieti di poter offrire un sostegno immediato ai nostri partner, alleviando i problemi di liquidità e aumentando la flessibilità dei finanziamenti – ha dichiarato **Sammy Zoghla-mi**, Senior Vice President, Sales, EMEA di Nutanix. Continueremo a valutare le esigenze della nostra community per garantire che i nostri partner e clienti abbiano le risorse necessarie per operare con successo nell'attuale situazione».

I vantaggi del programma

Il supporto per i rivenditori autorizzati Nutanix che aderiscono al programma riguarda il prolungamento dei termini di pagamen-

to, senza costi aggiuntivi e con effetto immediato.

Altro beneficio

sarà quello di poter estendere il prolungamento dei termini di pagamento anche ai rispettivi clienti, garantendo così una maggiore flessibilità finanziaria.

Questo programma resterà attivo fino al 31 maggio 2020, con l'obiettivo di aiutare clienti e partner ad affrontare questo periodo di incertezza economica. Per aderire al programma NSFAP si deve contattare il proprio distributore autorizzato Nutanix.

I clienti possono anche sfruttare soluzioni di finanziamento avanzate disponibili attraverso l'organizzazione di finanziamento Nutanix Financial Solutions (NFS), progettata per garantire loro continuità del business, incluso il pa-

gamento posticipato di 180 giorni, piani di pagamento personalizzabili, trade-in in contanti degli asset esistenti e altro ancora.

«Oggi più che mai i team IT svolgono un ruolo cruciale nel permettere alle aziende di operare da remoto – ha commentato Massimo Collu, Director of Channel, South EMEA di Nutanix -. Stiamo facendo tutto il necessario affinché i nostri partner abbiano a disposizione la tecnologia e le risorse necessarie per continuare a supportare i propri clienti durante questo momento di difficoltà». Per ulteriori informazioni su Nutanix Special Financial Assistance Program, potete visitare **Nutanix Partner Portal**.



Arrow sigla per la distribuzione di Arista Networks

Il distributore Arrow Electronics ha annunciato di aver siglato un accordo con Arista Networks, società che fornisce soluzioni di Software-Driven Cognitive Cloud Networking, per avviare la distribuzione in Italia di switching per la realizzazione di infrastrutture di Data Center Software-Defined di nuova generazione.

Arista Networks ha come missione la fornitura di soluzioni basate su reti SDN per data center e sistemi di High Computing. Il portfolio del vendor comprende soluzioni di switching caratterizzate da bassi consumi e ingombri ridotti con prodotti da 1/10 e 40GbE, fino a 100

GbE, che garantiscono, fa sapere, scalabilità, robustezza e rapporto prezzo-performance.

Tutte le soluzioni sono idonee a realizzare Data Center Software-Defined di ultima generazione, mentre il cuore del sistema è l'Extensible Operating System (EOS), un avanzato sistema operativo.

Integrando EOS e CloudVision di Arista con le funzionalità estese dei software di sicurezza, Arrow vuole offrire ai propri rivenditori scalabilità e controllo superiori, mappando ogni architettura di sicurezza in corrispondenza con i requisiti del traffico di rete. Come spiega il distributore, attualmente la velocità

dei data center è aumentata progressivamente, e i modelli di lavoro e le tecnologie quali smart working, BYOD e IoT richiedono di operare in tempo reale. Per questo sono necessari strumenti in grado di gestire l'elevata massa critica dei dati, per migliorare l'esperienza degli utenti nell'accesso e la fruizione delle informazioni, ottimizzando i carichi dei server.

«Siamo lieti di dare il benvenuto ad Arista Networks tra i vendor a listino e di offrire soluzioni che consentano la gestione e l'automazione della sicurezza per i data center e le reti cloud di rivenditori e system integrator, no-



Michele Puccio - Arrow ECS Italia

stri clienti - ha dichiarato **Michele Puccio**, Sales Director di Arrow Enterprise Computing Solutions Italia -. I prodotti di Arista riducono sensibilmente i tempi di attivazione e la necessità di supporto tecnico, offrendo allo stesso tempo un'interoperabilità potenziata per una sicurezza end-to-end più efficace e reattiva».

NEL PORTFOLIO DI ARROW NUOVE SOLUZIONI PER GESTIRE I DATI

Arrow Electronics, fornitore di soluzioni tecnologiche, ha siglato un accordo di distribuzione in Italia con Actifio, pioniere del multi-cloud Copy Data Management.

L'accordo, già attivo in diverse nazioni europee, ha l'obiettivo di supportare i rivenditori Arrow mettendo a loro disposizione una data platform che facilita le organizzazioni nella gestione e nella crescita dei loro dati, in ambienti sia ibridi che multi-cloud, e nel ridurre i costi infrastrutturali e di esercizio per storage e compute. Actifio, ha osservato Arrow, è una delle più potenti ed estese soluzioni di Copy Data Management

oggi presente sul mercato, in grado di aiutare le aziende a tenere il passo con la velocità del business.

L'accordo ha l'obiettivo di permettere alle organizzazioni nazionali di disporre di una tecnologia su cui poter contare per accedere alle informazioni in maniera immediata, sia in ambienti on-premise che in cloud. In pratica, tramite le soluzioni Actifio, le aziende possono contare su una soluzione software indipendente dall'hardware, in grado di gestire i dati nel corso del loro ciclo di vita mediante le funzioni di creazione e gestione delle loro copie.

Da Epson nuova stampante SureColor T di largo formato



Epson ha annunciato SureColor SC-T2100 da 24 pollici (A1), una stampante di grande formato piccola e portatile della serie T.

Il nuovo modello è stato progettato, ha spiegato, per soddisfare le esigenze dei professionisti. Il suo design robusto e leggero è stato ideato per chi lavora da casa, da piccoli studi, da classi o da luoghi remoti come i cantieri edili.

Ha un collegamento wireless che permette di posizionarla sia su una scrivania che sul proprio supporto e produrre un'am-

plia gamma di documenti professionali, tra cui poster, presentazioni, schemi CAD e progetti architettonici e ingegneristici.

Dispone di una funzionalità di commutazione automatica che consente di passare da carta in rotolo di grande formato a fogli singoli A4/A3 senza l'intervento dell'utente, una funzione pensata per le piccole imprese che devono produrre stampe di tipo diverso in spazi di lavoro limitati.

«SureColor SC-T2100 è ideale per professionisti, imprenditori e startup che

desiderano produrre stampe accurate e dai colori vivaci in modalità wireless da PC, tablet e smartphone. Grazie alle dimensioni e al peso ridotti, questo modello è perfetto per piccoli negozianti, istituti scolastici, ingegneri, architetti e designer. Chi desidera una stampante affidabile, facile da usare ed economica, non dovrà cercare oltre» ha osservato **Renato Sangalli**, Sales Manager prodotti ProGraphics di Epson Italia. A livello tecnologico equipaggia la testina di stampa

PrecisionCore MicroTFP e un sistema di rilevamento e regolazione automatici delle condizioni degli ugelli che garantisce un'elevata velocità di stampa in formato A1 di 43 secondi. Dispone di una connettività wireless e Wi-Fi Direct integrata, che permette di stampare direttamente da smartphone e tablet. In alternativa, è possibile utilizzare il touchscreen LCD a colori da 4,3 pollici, che tramite menù permette di navigare e controllare l'operatività della stampante.

Fujitsu ha esteso le prestazioni dei data center Enterprise



Fujitsu, i cui prodotti sono disponibili esclusivamente attraverso FINIX Technology Solutions, ha presentato nuovi server superveloci che, ha osservato, permettono alle aziende di accelerare le applicazioni data-centric e trarre informazioni dai propri dati in tempi più rapidiPe permetterlo, la

nuova generazione dei server PRIMERGY e PRIMEQUEST è stata aggiornata con gli ultimi processori Intel Xeon Scalable di 2a generazione.

I nuovi server fanno leva su elevate prestazioni a livello di singolo core e su una cache potenziata, nonché sull'accelerazione delle operazioni di AI tramite la

sua integrazione attraverso Intel Deep Learning Boost e una frequenza di clock che velocizza gli workload.

Dal punto di vista commerciale i nuovi processori saranno inoltre disponibili all'interno della proposta Intel Select Solutions for Microsoft SQL Server Business Operations, una so-

luzione Fujitsu dedicata ai data center, ottimizzata per questo tipo di workload e collaudata da Intel.

E' basata su server PRIMERGY RX2540 M5 preconfigurati equipaggiati con i nuovi processori Intel Xeon Gold 5218R e memoria persistente Intel Optane.