

LE SOLUZIONI DI SINORA PER RIPARTIRE IN SICUREZZA

Il system integrator ha creato un pacchetto di soluzioni tecnologiche pronte all'uso per tutte le realtà che devono ripartire in sicurezza.

a pag.05



CISCO AL FIANCO DI CLIENTI E PARTNER DURANTE L'EMERGENZA COVID-19

Per supportare le aziende durante l'emergenza sanitaria Cisco ha avviato diverse iniziative, che partono dall'utilizzo dello smart working per i propri dipendenti, alla disponibilità di soluzioni essenziali per il business, così come opzioni di finanziamento flessibili per i clienti.

Per questo insieme ai propri partner, attraverso il 2020 Business Resiliency Program di Cisco Capital, disponibile anche in Italia, sta offrendo un percorso per supportare le aziende nei loro progetti, per evitare possibili rinvii degli investimenti e per migliorare il cash



flow finanziario.

Il supporto di Cisco è rivolto anche ai propri partner e distributori che possono sfruttare alcuni vantaggi per affrontare meglio il periodo di crisi. **a pag.02**



KYOCERA DOCUMENT SOLUTIONS ITALIA È PARTNER ARXIVAR

La società che fornisce soluzioni documentali e la software house italiana collaborano per commercializzare la piattaforma ARXivar Next.

a pag.10

SOMMARIO

Arrow distribuisce le soluzioni di archiviazione di Qumulo	pag.07
Con Centro Computer la 'Sicurezza Mobile' la si indossa	pag.08
Avnet Silica sigla un accordo con Qorvo	pag.09
Per la stampa di produzione in arrivo Ricoh Pro C5300	pag.11
Bitdefender nomina Emilio Roman Vice Presidente Vendite EMEA	pag.11
Corsi gratuiti sulla cybersecurity da Fortinet	pag.12

CON REPORTEC E CORETECH ARRIVI AL TUO PROSPECT

Le imprese sono e saranno sempre più alla ricerca di servizi gestiti. Così come il mondo consumer ha sancito il successo delle App e Amazon ha "Amazonizzato" l'esperienza di acquisto online anche in ambito ICT B2B si afferma il supporto di esperti dotati degli strumenti adeguati, per gestire la routine, permettendo al reparto IT aziendale di interloquire con le linee di business per sviluppare l'innovazione.

Per non parlare, poi, delle piccole e medie imprese che vogliono concentrarsi solo ed esclusivamente sul core business.

Essendo difficile trovare chi possieda tutte le competenze tecnologiche e che possa coprire l'insieme delle esigenze presenti e progetti in divenire, alle imprese non resta altro che trovare partner con precise competenze tecniche per lo sviluppo di nuove linee di business o di diversificazione delle esistenti. Quando nascono

queste necessità, i reparti IT aziendali sono spesso costretti a lunghe e dettagliate ricerche per riuscire a trovare la struttura che potrebbe avere competenze e soluzioni adatte allo scopo.

Come ti fai trovare dai potenziali clienti?

Reportec ti propone uno dei suoi prodotti editoriali di punta, come strumento per far conoscere ai potenziali clienti la tua offerta di servizi IT gestiti e la particolarità della tua struttura aziendale.

Direction è un bimestrale consolidato nel tempo, nato con la mission di fare informazione e divulgazione presso un ampio ventaglio di figure delle Business Unit aziendali (CEO, Direttori generali e Amministrativi, Marketing, Finanziari, Acquisti, HR, Business Unit Manager) di PMI, aziende Enterprise e della Pubblica Amministrazione.

Utilizzato dai più importanti Vendor del settore



per veicolare informazioni relative a proprie soluzioni e visioni aziendali del mercato, Direction affronta tutti i **temi dell'evoluzione tecnologica**, concentrandosi tematicamente in ogni numero su un argomento specifico, pur mantenendo in ogni edizione rubriche costanti dedicate ai tasselli fondamentali di sviluppo, rappresentati al momento dai Managed Services e dalla Sicurezza informatica.

Da oltre due anni, e per rafforzare la presenza nel mondo imprenditoriale,

Direction viene anche allegato in oltre 11.000 copie de **Il Sole 24ORE** in selezionate edicole della Lombardia.

La diffusione di Direction, che prevede la distribuzione tra cartaceo e digitale a oltre 35mila abbonati, la pubblicazione della rivista completamente sfogliabile sul sito di Reportec, su Issu e su altri media Reportec, raggiunge un totale di oltre 70.000 manager.

PER INFO CLICCA QUI

Cisco al fianco di clienti e partner durante l'emergenza Covid-19

Il vendor si sta impegnando per supportare i clienti durante l'emergenza con il Cisco Resiliency Program e altri vantaggi per i partner

di Paola Saccardi

L'emergenza sanitaria La causa del Coronavirus che circola da qualche mese in buona parte del mondo sta mettendo in difficoltà le aziende di ogni settore. Per supportare questa emergenza Cisco ha avviato diverse iniziative, tra cui l'utilizzo dello smart working per i propri dipendenti, la disponibilità di soluzioni essenziali per il business, così come opzioni di finanziamento flessibili.

Il vendor si è anche impegnato nel supporto del sistema scolastico, in particolare, insieme a IBM è stata messa a disposizione la piattaforma Cisco Webex e il supporto dei propri professionisti per permettere agli studenti italiani di continuare a seguire le lezioni durante l'emergenza.

«Il nostro Paese si trova ad affrontare una situazione senza precedenti, dove il digitale si sta rivelando uno strumento importante

per la resilienza. Stiamo mettendo a disposizione le nostre competenze e le nostre tecnologie affinché gli studenti possano continuare ad apprendere: questo è parte integrante del nostro impegno e della collaborazione che abbiamo con le amministrazioni locali e le scuole di tutto il Paese, attraverso il nostro programma Digitaliani» ha dichiarato **Agostino Santoni**, CEO di Cisco Italia

Supporto ai clienti

Il problema dei cash flow e delle liquidità, in particolare, rappresenta un aspetto che potrebbe creare situazioni rischiose per il business delle aziende e che ne minaccia la competitività sul mercato.

Cisco ha annunciato che, insieme ai propri partner, attraverso il 2020 Business Resiliency Program di Cisco Capital, disponibile anche in Italia, sta offrendo un percorso per supportare le aziende nei



loro progetti, per evitare possibili rinvii degli investimenti e per migliorare il cash flow finanziario.

In particolare, il percorso, veicolato attraverso i partner finanziari di Cisco-Capital, prevede di posticipare i pagamenti relativi agli acquisti di tecnologia Cisco, rinviando il 95% dell'investimento a partire dal 2021.

Il programma include tutte le soluzioni Cisco (hardware, software e servizi) con una dimensione minima del progetto di 50.000 dollari ed è disponibile per tutti i segmenti Cisco

(Enterprise, Commercial, Public Sector e Service Provider). I termini del Business Resiliency Program includono:

- Payment deferral di 90-giorni seguito da un pagamento 1% mensile o 5% trimestrale per la totalità del progetto fino al termine del 2020.
- Il resto del piano di pagamenti mensili inizia a partire da Gennaio 2021.
- I servizi del partner possono essere inclusi sino ad un 5% dell'offerta.

BUSINESS RESILIENCY PROGRAM

- Disponibile attraverso tutti i partner (1- Tier & 2- Tier)
- Disponibilità per tutti i tipi di clienti
- Possono essere inseriti prodotti Cisco Hardware, Software e Servizi. Si può includere fino al 5% di servizi del partner da finanziare (es. Installazione)
- Importo minimo: 50K US\$. Nessun limite massimo
- Valido fino al 25 Luglio 2020
- I contratti possono avere durata di: 36, 48 oppure 60 mesi

- Disponibile per strumenti finanziari strutturati su termini temporali di 36-, 48- o 60-mesi.
- La validità del programma per ordini da effettuarsi a Cisco entro 25 Luglio 2020.

In continuità con il programma, Cisco intende supportare i clienti nell'acquisire la propria tecnologia attraverso l'offerta di soluzioni flexible payment che non subisce invece alcuna variazione.

Al fianco dei partner

Cisco sta supportando anche i partner e i distributori sia dal punto di vista finanziario, sia agevolando il business quotidiano e la continuità di comunicazione.

Per esempio, per quanto riguarda la comunicazione, Cisco sta offrendo spazi

dedicati ai partner con notifiche periodiche di novità e promozioni, così come sessioni tecniche dedicate alle soluzioni utili in questo momento, oppure la creazione di siti e guide tecniche sia per i partner sia per i clienti italiani.

Per agevolare la business continuity, Cisco ha creato dei team a supporto delle necessità e criticità, così come campagne speciali (free trial) per attivare immediatamente utenti su piattaforme cloud di collaboration e security.

In generale, partner e distributori potranno sfruttare i vantaggi offerti dal vendor per:

- Differenziare l'offerta attraverso la componente finanziaria che permette di accelerare la vendita.
- Migliorare il flusso di cassa. Con Cisco Ca-

Business Resiliency Program by Cisco Capital

“Buy now, pay later”



pital, il partner riceverà il pagamento in tempi molto più rapidi, rispetto ai termini di pagamento previsti dal cliente.

- Supportare le esigenze dei clienti in termini di cash flow, permettendo loro di preservare il capitale e linee di credito utili ad altri investimenti tecnologici.
- Incrementare le di-

mensioni del progetto attraverso la componente finanziaria.

Inoltre, Cisco fa sapere che tutti i partner, che hanno già conseguito una specializzazione oppure una certificazione che ha come data di rinnovo compresa tra il 16 Marzo 2020 ed il 16 settembre 2020 hanno ricevuto l'estensione per un anno fino al 2021.

Le soluzioni di SINORA per ripartire in sicurezza

Il system integrator ha creato un pacchetto di soluzioni tecnologiche pronte all'uso per tutte le realtà che devono ripartire in sicurezza

di Paola Saccardi

SINORA è un system integrator nato dall'operazione di merger tra due aziende storiche, Eurocom Telecomunicazioni e Saitel Telecomunicazioni.

La società ha creato un kit di soluzioni tecnologiche per le imprese che va a risolvere tre tipi di esigenze: organizzazione e controllo, facility operations, coordinamento e comunicazione.

In un momento di difficoltà dovuto all'emergenza sanitaria in corso a causa del Covid-19, SINORA ha voluto creare una soluzione per le tante imprese, PA e organizzazioni che devono ripartire in sicurezza il prima possibile per recuperare il tempo di inattività.

Le soluzioni proposte assicurano l'attività lavorativa in sicurezza dei dipendenti e degli addetti ai lavori, spaziando da termocamere per la rilevazione termica, a soluzioni per l'osservazione della distanza

tra persone, a dispositivi uomo solo e uomo a terra, nonché per la localizzazione indoor di persone e veicoli, e altro.

«Vogliamo proporci a imprese e PA in questo momento così sfidante con tutte le nostre migliori soluzioni tecnologiche e la nostra esperienza, per aiutare il Paese a ripartire - spiega **Fabio Cadonici**, Direttore Commerciale di SINORA -. Con i kit di prodotti e soluzioni che andiamo a proporre, contiamo di offrire una risposta completa, implementabile velocemente, per garantire alla imprese di essere subito pronte per questa Fase 2 e per il futuro».

Organizzazione e controllo

Le soluzioni di people counting consentono di avere sotto controllo il numero di persone all'interno di una struttura produttiva o commerciale e allertare il personale in



Fabio Cadonici - Direttore commerciale SINORA

caso di eccessivo affollamento.

I dispositivi video proposti da SINORA per il riconoscimento della temperatura corporea, sono dotati di Face Detection in grado di rilevare il volto nella scena misurandone la temperatura in real time, così da non congestionare l'ingresso in azienda o in locali pubblici. In automatico, la termo-camera attiva l'apertura dei tornelli e delle porte automatiche o allerta l'operatore ad-

detto al controllo ingressi. Inoltre, fa presente il system integrator, la sicurezza va garantita anche al personale nei confronti di utenti insofferenti: operatori di front-desk potrebbero trovarsi a contatto con clienti "irruenti". A tal fine, risultano indicate la Body Cam, telecamere indossabili, piccole e discrete, ma subito pronte con un semplice tocco a dare il via alla registrazione criptata.

Facility operations

Risalire ai contatti avvenuti in ambito di lavoro oggi rappresenta un importante strumento. Attraverso soluzioni anonime è possibile gestire la localizzazione indoor e outdoor di persone e oggetti dotati di appositi dispositivi e gestire un alert di prossimità. La gamma estesa di radio Motorola Solutions offre la possibilità di comunicazione e localizzazione tramite radio ricetrasmettenti: con il supporto di beacon installati presso i locali dell'edificio, si identifica il passaggio dell'utente dotato di radio attraverso varchi o stanze.

Security camera

Oppure, beacon indossabili avvertiranno con un avviso acustico della radio il superamento della distanza di sicurezza tra individui. Attraverso software di localizzazione indoor, UniqueSWAP o TRBOnet, è possibile consultare in real time o attraverso lo storico dei log registrati i percorsi e gli



incontri della radio in uso dall'operatore.

SINORA offre anche soluzioni Push-to-Talk over Cellular (PoC) dell'ecosistema WAVE di Motorola Solutions, integrate alle centrali operative UniqueSWAP e TRBOnet per un'immediata configurazione di una rete radio attraverso rete telefonica mobile.

Con TRION, sistema di localizzazione Real Time indoor e outdoor, è anche possibile la localizzazione indoor di carrelli mobili in tempo reale.

Per la comunicazione in luoghi di accesso pubblico, dove gli operatori sono distanziati dai clienti con barriere divisorie, SINORA offre poi le soluzioni interfoniche di Commend

con uso a mani libere, che possono essere connesse alle radio ricetrasmettenti di Motorola Solutions.

Coordinare e comunicare

Attraverso soluzioni in cloud, è possibile creare un sistema di allerta del personale per gestire attività ordinarie e straordinarie, evitando il contatto fisico: dalla centrale operativa, installabile in meno di 48 ore, è possibile allertare i dipendenti tramite email, SMS, pannelli a messaggio variabile, o app scaricabile sullo smartphone.

Soluzioni di man-down e alone-worker consentono di monitorare lo stato degli addetti a servizi critici,

in questo periodo in cui il mantenimento della distanza è ancora più rigoroso. La funzione di Alone-Worker consente di gestire periodicamente un avviso di "buona salute" dell'operatore e l'utente in questione dovrà solo premere un tasto per inviare la risposta al software della sala operativa, Sino-raSWAP.



Arrow distribuisce le soluzioni di archiviazione di Qumulo

Siglato un accordo per fornire ai rivenditori italiani le soluzioni per lo storage dei dati dell'hybrid cloud della società americana

di Paola Saccardi

Arrow Electronics ha annunciato un nuovo accordo siglato con Qumulo, società che offre soluzioni per lo storage di dati dell'hybrid cloud. In base all'accordo siglato a livello EMEA, Arrow potrà distribuire le soluzioni di storage di Qumulo anche in Italia, con focus sui principali mercati verticali indirizzati dal vendor, tra i quali sanità, media e intrattenimento, ricerca in ambito IT e Pubblica Amministrazione.

Grazie alla collaborazione tra le due aziende Qumulo potrà estendere l'accesso al proprio software per l'archiviazione dei dati dell'hybrid cloud a un maggior numero di rivenditori di canale in tutte le regioni EMEA.

Qumulo è un'azienda incentrata sul canale ed si è posta come obiettivo quello di limitare la proliferazione di dati non strutturati e consentire alle applicazioni di fornire risultati di business basati

sui dati in ambienti on-premise, ibridi e cloud.

Con il software di Qumulo, gli utenti hanno la flessibilità di scegliere la migliore piattaforma di storage per il loro ambiente, includendo lo storage ibrido all-NVMe (Non-Volatile Memory Express), l'hybrid storage con accelerazione flash, l'archivio fisico, il cloud ibrido o nativo del cloud su AWS o GCP.

«Con l'accelerazione dell'adozione di ambienti IT ibridi, le organizzazioni sono costantemente alla ricerca di soluzioni di storage di hybrid cloud che siano facili da gestire e che possano supportare le applicazioni ovunque risiedano, fornendo al contempo visibilità in tempo reale senza hardware lock-in – ha dichiarato **Thore Rabe**, Vice President and General Manager EMEA di Qumulo -. La soluzione software-defined e cloud native di Qumulo soddisfa i requisiti di scalabilità del Network Attached Storage



Alexis Brabant - VP Sales di Arrow ECS EMEA

ge e molto altro ancora, consentendo ai clienti di gestire i flussi di lavoro e i dati senza soluzione di continuità in ambienti on-premise e cloud».

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». «Qumulo fornisce ai nostri rivenditori un percorso

verso il cloud che combina l'analisi in tempo reale e la visibilità dei loro dati non strutturati a livello granulare – ha sottolineato **Alexis Brabant**, Vice President Sales di Arrow Enterprise Computing Solutions di EMEA -. Questi vantaggi, uniti alla capacità di Qumulo di integrarsi con un'ampia gamma di soluzioni leader per la protezione e il backup dei dati, consentono ad Arrow di fornire soluzioni personalizzate che vanno dalla raccolta dei dati, all'elaborazione alla conservazione e che mantengono i nostri rivenditori sempre all'avanguardia nel moderno comparto del cloud ibrido».

Con Centro Computer la 'Sicurezza Mobile' la si indossa

I dispositivi rilevano lo stato di salute personale, si collegano in Bluetooth agli smartphone e hanno un canone mensile con i servizi di Mobility Management

di Giuseppe Saccardi

Centro Computer, società di consulenza specializzata in prodotti, servizi e soluzioni IT per le aziende, ha ampliato la gamma della propria offerta di 'Mobile Security' inserendovi anche i dispositivi indossabili dedicati al controllo dello stato di benessere della persona. L'ampliamento del portfolio deriva da un accordo con Medisana, azienda specializzata in prodotti per l'assistenza sanitaria domiciliare. L'offerta si integra nel portfolio di Mobility Management di Centro Computer che, attraverso un canone mensile e a costi contenuti, prevede, oltre ai servizi di gestione e manutenzione sui dispositivi mobili dei clienti, l'abbinamento degli smartphone Samsung ai device di Medisana.

In pratica l'azienda ha esteso il concetto di security includendo la sicu-

rezza dell'individuo nel mondo dell'IT tramite dispositivi che monitorano la salute dei propri clienti. Tra i prodotti disponibili si evidenzia il BU 540 Connect, un misuratore di pressione intelligente, capace di eseguire rilevazioni accurate, classificate secondo il sistema di valutazione dell'OMS utilizzando una scala semplificata di colori (rosso, arancione e verde).

Il dispositivo calcola inoltre il valore medio degli ultimi tre rilevamenti nonché la presenza di aritmie.

Sono parte della nuova offerta anche il dispositivo di analisi corporea BS 440 connect Body analysis scale, che consente di monitorare fattori importanti

per la forma fisica della persona, come la percentuale di massa grassa, la quantità di acqua corporea e la percentuale di massa muscolare, e MediTouch 2 mmol/L, che è lo strumento più aggiornato per il monitoraggio della glicemia per la gestione del diabete.

Gli accessori di Medisana, parte del portfolio di Centro Computer, trasmettono i dati delle singole rilevazioni direttamente all'app VitaDock+, disponibile per iOS e Android, e su VitaDock online, cosa che permette di tenere traccia dei dati raccolti sulla propria salute per poterli condividere in modo digitale.



Roberto Vicenzi - VP Centro Computer

«I dispositivi Medisana si collegano direttamente a qualunque smartphone via Bluetooth - ha commentato **Roberto Vicenzi**, Vicepresidente di Centro Computer - e assicurano il vantaggio di potersi interfacciare con i dispositivi mobili delle persone e dell'azienda per conddividerli con semplicità con l'ufficio del personale o con i medici. Sono certo che il responsabile di prevenzione e protezione e ogni rappresentante per la sicurezza dei lavoratori delle imprese, apprezzeranno immediatamente queste nuove soluzioni». Gli accessori Medisana sono previsti nei servizi erogati dalla divisione Mobility Management di Centro Computer e integrano la gamma di smartphone e tablet.

Avnet Silica sigla un accordo con Qorvo

Il distributore aggiunge un portfolio di soluzioni di punta per le applicazioni a radiofrequenza utilizzate nell'automotive

di Paola Saccardi

Il distributore Avnet Silica ha annunciato un nuovo accordo siglato con Qorvo, fornitore di soluzioni a radiofrequenza (RF). Avnet Silica potrà contare su un completo portafoglio di soluzioni RF, per rispondere alle richieste dell'industria automotive e alle esigenze di un'ampia gamma di applicazioni per la gestione dell'energia.

L'accordo estende la partnership con Avnet, già esistente in Asia, e amplia la collaborazione con Avnet Silica in Europa e nella regione delle Americhe.

«Il portfolio di Qorvo vanta soluzioni leader dell'industria e altamente integrate in tutti i settori, senza la necessità di componenti esterni discreti e semplificando enormemente il lavoro degli ingegneri impegnati nei processi di progettazione. Permette anche una riduzione globale delle dimensioni del sistema, dei costi e del

time-to-market per i clienti finali, specialmente nel caso delle pre-qualificazioni automotive per uno sviluppo più rapido in una moltitudine di sistemi a bordo e di applicazioni connesse» ha commentato **Thomas Foj**, Director Automotive EMEA di Avnet Silica.

Le aree su cui Avnet Silica si focalizza per il settore dell'automotive comprendono:

- antenne in grado di gestire simultaneamente più flussi di dati ad alta velocità
 - soluzioni di infotainment che supportano le tecnologie C-V2X / DSRC, Wi-Fi, SDARS, GPS, LTE e 5G per radio e navigazione satellitare
 - applicazioni volte a migliorare la sicurezza e l'attenzione del conducente
- prodotti per applicazioni telematiche che connetto-

no i veicoli al cloud come quelle di tracciamento del veicolo, gestione delle flotte, navigazione satellitare o internet mobile

Tutti i prodotti Qorvo destinati a questo mercato sono offerti con qualificazioni AEC-Q100 / AEC-Q200.

L'altro settore in cui i prodotti Qorvo hanno un'applicazione è quello dell'energia. Per quanto riguarda la gestione dell'energia, i prodotti Qorvo sono progettati per essere utilizzati in svariati settori all'interno dei mercati industriale, commerciale e consumer.

Per esempio, attraverso l'acquisizione di ActiveSemi, il portfolio Qorvo ora include:

- CI per la gestione batteria che offrono soluzioni single-chip configurabili per dispositivi ultra compatti alimentati a batteria che uti-



Thomas Foj – Director Automotive EMEA di Avnet Silica

lizzano batterie al litio o ai polimeri di litio.

- una gamma di convertitori DC/DC buck e boost ad alta e bassa frequenza, che coprono tensioni di ingresso da 2.7 a 40V.
- soluzioni single-chip per varie applicazioni di controllo motore e di potenza grazie alla famiglia di circuiti integrati Power Application Controller (PAC), oltre a tutte le necessarie periferiche di circuitazione analogica e di gestione della potenza.
- una selezione di circuiti integrati di potenza che combina caratteristiche di conversione della potenza di elevato livello con una gestione intelligente del sistema.

Kyocera Document Solutions Italia è Partner ARXivar

La società che fornisce soluzioni documentali e la software house italiana collaborano per commercializzare la piattaforma ARXivar Next

di Paola Saccardi

Kyocera Document Solutions Italia ed Able Tech, software house italiana che si occupa dello sviluppo di soluzioni digitali per la gestione delle informazioni e dei processi aziendali, hanno annunciato una partnership per la commercializzazione di ARXivar Next, la piattaforma completa e integrabile per l'Enterprise Information Management (EIM). Kyocera Document Solutions Italia, società del gruppo Kyocera Document Solutions con sede in Giappone, si occupa di soluzioni documentali, con un portfolio che comprende sistemi multifunzione e stampanti smart, applicazioni, soluzioni e servizi professionali che consentono ai clienti di ottimizzare e gestire il flusso dei documenti, per rendere efficiente l'infrastruttura documentale.

La piattaforma ARXivar Next

ARXivar Next è una piat-

taforma di Enterprise Information Management (EIM), che integrata all'interno dell'infrastruttura IT dell'azienda, è in grado di automatizzare, ottimizzare e condividere i processi aziendali. Base di partenza è l'archiviazione strutturata delle informazioni in modalità centralizzata, sicura e accessibile da qualunque dispositivo.

ARXivar Next si integra con i sistemi applicativi e le fonti dati già presenti quali ad esempio l'ERP o il CRM aziendale, coniugando la non invasività all'integrabilità di tool di collaboration, mobile working e customer experience. Una soluzione scalabile che salvaguarda l'infrastruttura esistente ma, al tempo stesso, consente anche uno sviluppo futuro.

I tool di collaboration ARXDrive, ARXlink e la Chat integrata, facilitano il lavoro in team e la condivisione controllata dei documenti, in base ai li-



velli aziendali di accesso concessi.

ARXivar Next è nativamente integrato con le soluzioni in outsourcing IX-FE per la gestione della fatturazione elettronica e IX-CE per il servizio relativo alla conservazione elettronica a norma, la quale garantisce il valore legale dei documenti conservati all'interno di un sistema di gestione documentale.

Arturo Pea, Amministratore Delegato di Kyocera Document Solutions Italia, ha dichiarato: «La partnership con Able Tech rappresenta una collaborazione mirata a valorizzare questo patrimonio aziendale per trarre competitività dalla condivisione strutturata delle informazioni, favo-

rendo la collaborazione e l'interoperabilità fra uffici e aziende».

«Siamo lieti di poter annoverare tra i nostri Partner anche Kyocera Document Solutions Italia. La scelta di Able Tech come partner tecnologico giunge alla fine di un importante processo di software selection che ci dà ulteriore conferma di come ARXivar, con la sua flessibilità e integrabilità, sia la soluzione adeguata per consentire alle aziende, di qualunque settore e dimensione, di implementare step by step il percorso ormai obbligato dello smart working e della digital transformation» ha commentato **Laura De Zio**, Direttore Commerciale di Able Tech.

Per la stampa di produzione in arrivo Ricoh Pro C5300

Ricoh Pro C5300

La nuova serie, la Ricoh Pro C5300, ha spiegato l'azienda, mette a disposizione una stampa a colori di elevata qualità, ampia flessibilità nella gestione dei supporti, e una parimenti ampia scelta di opzioni di finitura.

La serie è stata progettata per rispondere alle esigenze degli stampatori medio-piccoli e per i centri stampa aziendali. In particolare, nella serie Pro 5300, Ricoh si è posta l'obiettivo di coniugare caratteristiche di qualità, flessibilità e affidabilità con un rapido ritorno dell'investimento.

Tra i principali aspetti che la caratterizzano vi sono: Qualità, eleva con ricorso

alla tecnologia VCSEL da 2400 x 4800 dpi di Ricoh e a un nuovo sistema di controllo dell'effetto gloss per le esigenze

degli stampatori tradizionali.

Velocità fino a 80 ppm, anche con supporti pesanti.

Cassetto carta a grandi capacità con alimentazione pneumatica anche per i supporti più particolari.

Gestione dei supporti fino a 360 g/m², inclusi texture e buste.

Utilizzando i sistemi di finishing disponibili è possibile stampare opuscoli



di 30 pagine (80 g/m²). La produzione end-to-end è ulteriormente supportata dall'impilatore ad alta capacità.

«Ricoh Pro C5300 rappresenta l'evoluzione della tecnologia Ricoh, riconfermando ancora una volta l'eccellenza nell'innovazione. La soluzione è stata pensata per fornire un efficace strumento di sviluppo del business nel

settore light production - ha spiegato **Giorgio Bavuso**, Direttore Commercial and Industrial Printing di Ricoh Italia -. Le caratteristiche che da sempre distinguono la gamma a colori foglio singolo Ricoh e l'integrazione di nuove funzionalità danno vita a un sistema che offre vantaggi oggi fondamentali come flessibilità, produttività e facilità d'uso».

BITDEFENDER NOMINA EMILIO ROMAN VICE PRESIDENTE VENDITE EMEA

Bitdefender, società specializzata in sicurezza informatica, ha nominato Emilio Roman in qualità di Vice Presidente delle vendite EMEA, per guidare e raggiungere gli obiettivi di crescita che l'azienda si è posta. Roman sarà responsabile della strategia commerciale e di go-to-market di Bitdefender nella regione EMEA.

La nuova nomina è volta a supportare la crescita dell'azienda in tutta l'area EMEA e si basa sull'impegno di Bitdefender nello sviluppo del canale e nella rapida espansione all'interno del mercato B2B. Emilio Roman, fa sapere la società, farà

leva sulla crescente necessità di sicurezza informatica, generata da importanti cambiamenti nel modo di operare delle aziende, e sulle opportunità che derivano dal consolidamento del mercato negli ultimi anni. Il manager ha oltre 20 anni di esperienza alla guida di team globali che hanno ottenuto grandi risultati.



Corsi gratuiti sulla cybersecurity da Fortinet

Il vendor estende a tutti la fruibilità dei corsi sulla sicurezza informatica prima disponibili solo per i partner del Programma Network Security Expert Institute

di Paola Saccardi

In seguito all'emergenza sanitaria sono molte le aziende che hanno dovuto ricorrere alla modalità di lavoro da remoto, pur in molti casi non essendo del tutto pronte per questo passaggio.

Per mantenere la business continuity, i team IT si sono impegnati per garantire che tutti nella propria azienda fossero attrezzati per accedere da remoto alle risorse critiche e a tutte le applicazioni della rete aziendale. Tuttavia non sempre la sicurezza può essere garantita in modo completo e di fatti in questo contesto si sono ampliate le superfici possibili di attacco per i cyber criminali, che sfruttano proprio le lacune in ambito sicurezza delle aziende per attaccarle.

Fortinet, società specializzata in soluzioni di cybersecurity, ha deciso di mettere a disposizione di tutti gratuitamente l'intero catalogo online di corsi

di formazione avanzati Network Security Expert.

Più in dettaglio, Fortinet ha reso disponibili gratuitamente 24 corsi di security avanzati che trattano argomenti che vanno, tra gli altri, dal Secure SD-WAN, sicurezza di cloud pubblici e secure access.

La maggior parte dei corsi proviene dal programma ufficiale del Network Security Expert Institute, che in precedenza era disponibile gratuitamente solo per i partner di Fortinet, ma che ora sarà aperto a chiunque sia interessato.

I corsi saranno gratuiti per tutto il corso del 2020 per aiutare le aziende ad garantire la sicurezza della forza lavoro distribuita e in remoto. I corsi forniscono inoltre agli studenti e a chiunque voglia iniziare una carriera nel campo della cybersecurity l'op-



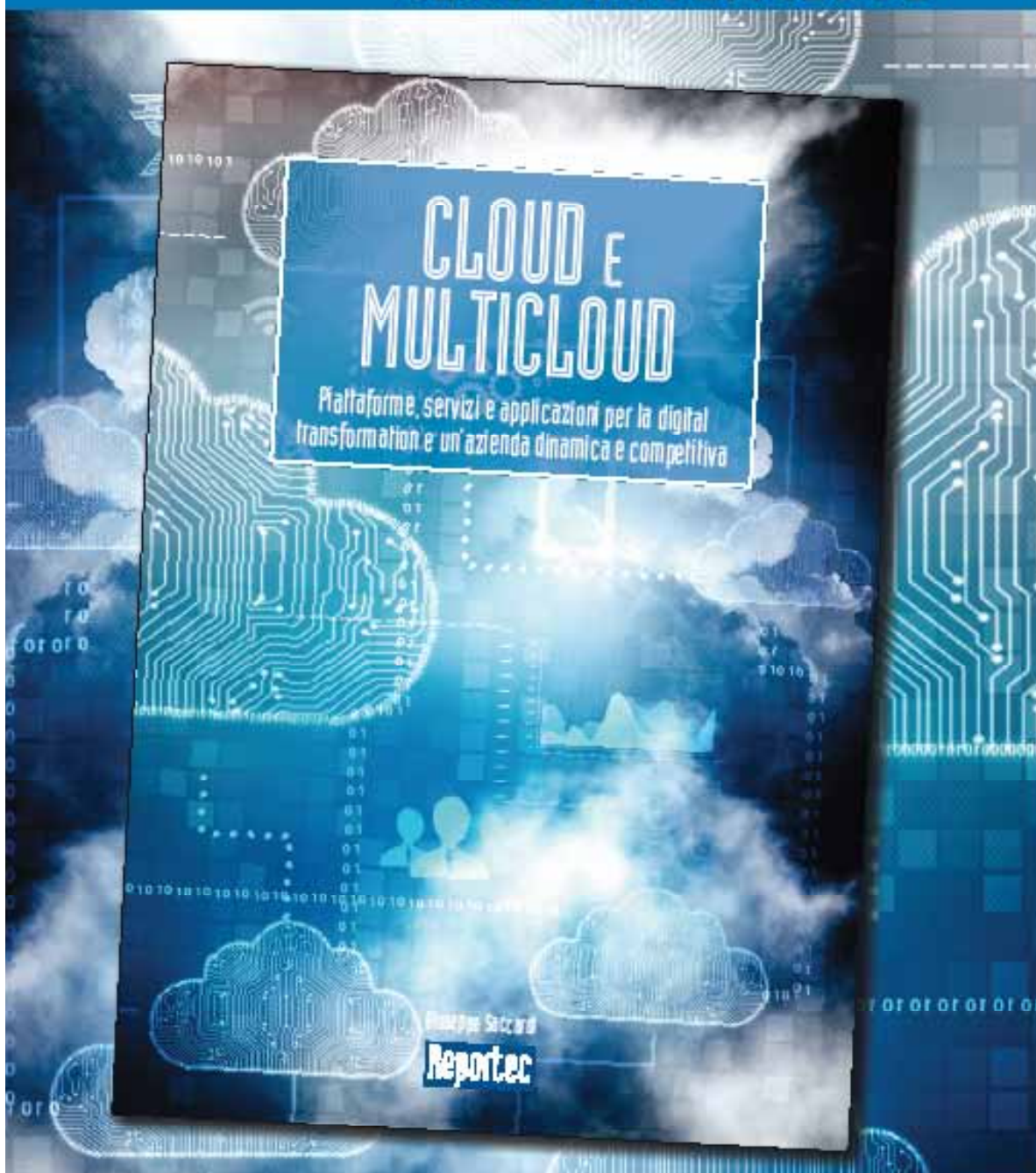
portunità di acquisire nuove competenze o skill.

L'Istituto NSE di Fortinet offre ora diversi livelli di formazione gratuita per l'apprendimento di tematiche di cyber awareness o per il miglioramento delle competenze tecniche.

«L'attuale scenario ha indotto molte aziende ad affrontare rapidi cambiamenti e nuovi rischi con il passaggio a modelli di lavoro da remoto. I team IT svolgono un lavoro costante per proteggere efficacemente le loro aziende, in ambienti molto dinamici che richiedono ampie

competenze in materia di security. Come azienda specializzata in tecnologia incentrata sulla formazione, abbiamo messo a disposizione gratuitamente il nostro intero catalogo online di corsi di formazione avanzati, in modo che ogni professionista IT possa ampliare tempestivamente le conoscenze e le competenze on-demand in base alle proprie esigenze, perché sia poi in grado di proteggere in modo efficace la propria azienda» ha precisato John Maddison, EVP Products e CMO di Fortinet.

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