

## PLATINO E ORO PER I DISTRIBUTORI SNOM

Snom ha premiato i partner che più si sono distinti per il fatturato e l'assistenza ai clienti nei propri paesi come le società italiane Allnet e Esprinet.

a pag.05



## LAVORO DA REMOTO E NUOVE OPPORTUNITÀ PER GLI MSP

Lo scorso 21 maggio si è celebrata la terza giornata mondiale degli MSP, movimento lanciato da Barracuda nel 2018 per sostenere il settore dei servizi gestiti e i cambiamenti e le sfide che questo incontra ogni anno.

In occasione dell'evento la società ha presentato l'ultimo rapporto dal titolo The Evolving Landscape of the MSP Business Report 2020.

«Dal lancio di MSP Day e del relativo report Evolving MSP Landscape, abbiamo assistito a un costante aumento della richiesta di servizi gestiti in tutto il mondo, il che è evidente nei risultati di quest'anno» ha dichiarato Brian Babineau, Senior



VP e General Manager, MSP Solutions  
Barracuda.

a pag.03



## LAVORARE IN TEAM NELL'ERA DEL REMOTE WORKING

Come collaborare e ottenere risultati pur non essendo fisicamente vicini e come i manager possono agevolare le nuove modalità lavorative lo spiega Ricoh.

a pag.08

## SOMMARIO

Digital reach, i dati vanno serviti caldi per l'innovazione  
Digital reach, i dati vanno serviti caldi per l'innovazione pag.06

GTT presenta nuovi servizi gestiti SD-Wan pag.07

Zscaler Private Access per la sicurezza nello smart working pag.09

Vertiv nomina Paolo Gattagrisa Vice President e CFO EMEA pag.09

Econocom investe in Italia e presenta la nuova strategia pag.10

Da Centro Computer un dispositivo per rilevare la temperatura pag.11

Christian Alvarez guida il canale a livello mondiale di Nutanix pag.11

Partners Flip  
anno IX - numero 259 - 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.

# 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**

# Lavoro da remoto e nuove opportunità per gli MSP

*Nel corso della giornata annuale degli MSP Barracuda ha presentato l'ultimo rapporto che analizza le opportunità e le sfide per il settore dei servizi gestiti*

di Paola Saccardi

Lo scorso 21 maggio si è celebrata la terza giornata mondiale degli MSP, movimento lanciato da Barracuda nel 2018 per sostenere il settore dei servizi gestiti e i cambiamenti e le sfide che questo incontra ogni anno.

In occasione dell'evento la società ha presentato l'ultimo rapporto dal titolo *The Evolving Landscape of the MSP Business Report 2020*.

Per l'MSP Day di quest'anno, la Computing Technology Industry Association (CompTIA), voce di spicco e sostenitrice dell'ecosistema globale IT, si è unita a Barracuda per il primo evento virtuale per la giornata degli MSP. Miles Jobgen, Director of Member Communities di CompTIA, ha affiancato Jason Howells, Director International MSP di Barracuda, e Neal Bradbury, VP MSP Strategic Partnership, per discutere il rapporto di quest'anno, oltre

a presentare una serie di video e dibattiti sullo stato del settore.

Il report del 2020 ha approfondito l'analisi del mercato globale degli MSP nel momento in cui ai partner di canale di tutto il mondo è stata offerta l'opportunità di rafforzare la propria offerta di soluzioni di sicurezza per supportare la crescita della forza lavoro mobile, più vulnerabile, emersa a causa della pandemia da coronavirus.

Sono stati intervistati quasi 300 MSP globali coinvolgendo i paesi del Regno Unito, Stati Uniti, Germania, Canada, Irlanda, Belgio, Australia e Spagna.

I risultati hanno rivelato che, indipendentemente dalla posizione, gli MSP in tutto il mondo si trovano ad affrontare sfide simili quando si tratta di approvvigionamento e opportunità di crescita relativamente alle future offerte di sicurezza.

«Dal lancio di MSP Day e

del relativo report *Evolving MSP Landscape*, abbiamo assistito a un costante aumento della richiesta di servizi gestiti in tutto il mondo, il che è evidente nei risultati di quest'anno - ha dichiarato **Brian Babineau**, Senior VP e General Manager, MSP Solutions Barracuda -. Tra queste necessità, la sicurezza è il servizio più richiesto, in particolare data la attuale situazione globale e la volontà dei criminali informatici di sfruttare aziende che sono diventate improvvisamente molto più vulnerabili».

## I principali dati emersi

Dal report sono emersi interessanti risultati che consentono di delineare quali saranno gli scenari futuri e le principali sfide e opportunità per il settore dei servizi gestiti. In particolare è emerso che:

- La maggioranza degli MSP prevede di espan-



**Brian Babineau** - Senior VP e General Manager, MSP Solutions Barracuda

dere il proprio portafoglio di servizi nel 2020. Un significativo 91% degli MSP ha dichiarato di avere in programma di aumentare l'ampiezza e la capacità dei propri servizi nei prossimi 12 mesi.

- I servizi gestiti sembrano essere il principale generatore di fatturato per la stragrande maggioranza degli intervistati. Il 69% degli intervistati ha identificato nei servizi gestiti la più grande oppor-

### Top ranking managed services according to MSPs.

2020	%	2019	%
1. Backup, Business Continuity and DR	59%	1. Network Monitoring and Management	76%
2. Network Monitoring and Management	41%	2. Backup, Business Continuity and DR	65%
3. Productivity Apps (eg Microsoft 365)	38%	3. Network Security	63%
4. Network Security	35%	4. Productivity Apps (eg Microsoft 365)	59%
5. Endpoint Security	31%	5. Cloud-based Infrastructure	59%

tunità per aumentare le vendite nel 2020. Questa percentuale è aumentata significativamente rispetto al 2019, quando soltanto il 54% segnalava i servizi gestiti come la migliore opportunità.

- Gli MSP favoriscono un approccio ibrido ai servizi. Il 53% degli intervistati prevede di generare oltre la metà (51%) o più della propria attività attraverso i servizi gestiti nel 2020, con circa un altro 45% che prevede di generare fino al 50% del business attraverso i servizi gestiti.
- I servizi di sicurezza sono in cima alle priorità degli MSP quest'anno. Endpoint Security, Email Security e Network Security sono tra i primi cinque servizi nella tabella dei top 5 per il 2020. Al contra-



rio, nel 2019 la sicurezza della posta elettronica era l'unico servizio di sicurezza che si era posizionato fra i primi 5.

- I crescenti problemi di sicurezza e la mancanza di competenze tra gli utenti finali stanno alimentando la richiesta di fornitori di servi-

sicurezza interne tra i propri clienti sta creando nuove possibilità di entrate.

- La stragrande maggioranza concorda sul fatto che la domanda di servizi di sicurezza gestiti è in aumento. L'88% degli intervistati ha affermato che la domanda di servizi di sicurezza è "moderatamente" o "significativamente" in crescita.

«La sicurezza come servizio gestito diventerà sempre più richiesta dal momento che le imprese continueranno a far fronte alla carenza di competenze e si adegueranno alle nuove condizioni di lavoro, offrendo agli MSP un'enorme opportunità per rafforzare la loro offerta e consolidarsi ulteriormente come partner vitali per la loro base clienti» ha commentato **Carolyn April**, Senior Director, Industry Analysis presso CompTIA.

# Platino e oro per i distributori Snom

*Snom ha premiato i partner che più si sono distinti per il fatturato e l'assistenza ai clienti nei propri paesi come le società italiane Allnet e Esprinet*

di Giuseppe Saccardi

Snom, noto produttore di telefoni IP premium per aziende, professionisti e per ambienti industriali, ha annunciato i distributori premiati per i risultati conseguiti nel corso del suo anno fiscale 19/20, conclusosi a fine marzo.

Determinante ai fini dell'assegnazione dei riconoscimenti, ha spiegato l'azienda, è stato non solo il quantitativo di terminali venduti ma anche l'assistenza qualificata erogata ai rivenditori. Tra i premiati figurano anche due distributori italiani.

Le aziende premiate hanno operato come partner commerciali su scala globale. Si tratta di aziende annoverate a buon ragione, ha osservato, tra la crème del panorama distributivo nei rispettivi Paesi.

Dei 65 distributori certificati Snom in tutto il mondo, sono nove le aziende che hanno ottenuto lo status di Platinum Distribu-

tor 20/21.

Tra queste figurano le italiane ALLNET.ITALIA S.p.A. e Esprinet S.p.A. insieme ai partner tedeschi ALLNET GmbH, KOMSA AG, Ingram Micro GmbH, il distributore francese Edox SAS e l'olandese ATIS Telecommunicatie B.V.

Dodici invece i distributori che hanno conseguito lo status Gold, tra in quali figurano aziende qualificate a livello internazionale, come la britannica Electronic Frontier Ltd, Even Flow Distribution e Duxbury in Sudafrica o la spagnola Wifidom. Per la Germania hanno invece ottenuto il riconoscimento ALSO GmbH, Herweck AG e MICHAELTELECOM AG.

«La consulenza competente erogata da nostri distributori ai rivenditori specializzati è uno dei fattori determinanti del nostro successo. Siamo quindi molto lieti di poter contare su partner tanto affidabili in ogni regione in

cui commercializziamo oggi i nostri prodotti. Procederemo con cura nella ricerca di distributori per noi ideali nei mercati in rapida crescita di ulteriori Paesi» ha commentato Gernot Sagl, CEO di Snom Technology GmbH.



Gernot Sagl - CEO di Snom Technology

## Un approccio inclusivo e attenzione alla qualità

Due gli elementi chiave dei positivi risultati ottenuti dall'azienda evidenziati dal manager, uno organizzativo e l'altro qualitativo.

Il processo di sviluppo di nuove soluzioni Snom, che dal 2016 Snom è parte del Gruppo VTech, produttore mondiale di telefoni cordless, è di tipo inclusivo. In pratica, la società fa proprie le esigenze e aspettative della clientela e dei partner commerciali, facendole confluire nelle

attività dell'R&D.

I telefoni IP da tavolo o cordless DECT come le soluzioni per teleconferenze sono progettati con l'obiettivo di mettere a disposizione una qualità audio di alto livello. Inoltre, fanno parte del suo portfolio prodotti anche modelli concepiti appositamente per ambienti particolarmente impegnativi, come nel settore della sanità, della produzione industriale o in aziende o in cui è prevista la condivisione delle scrivanie.

# Digital reach, i dati vanno serviti caldi per l'innovazione

*Secondo gli analisti di IDC la competitività delle imprese dipenderà sempre più dalla capacità dell'infrastruttura di gestire i dati laddove vengono generati*

di Gaetano Di Blasio



In un contesto digitale dominato dai dati, le aziende devono fornire soluzioni e servizi sempre più personalizzati, oseremmo dire "su misura". Le infrastrutture IT tradizionali non possono soddisfare queste esigenze, a meno di essere attrezzate per gestire i dati là dove vengono generati. Solo così, avvertono gli analisti di IDC, le imprese possono aumentare l'efficienza e abilitare migliori esperienze in generale. Come accennato, tale po-

tenziale dipende però dalla capacità dell'infrastruttura nell'estendersi estendersi al di fuori dei data center. Fino ad arrivare, spiegano gli analisti, all'interno, o vicino, ai punti periferici in cui prende vita il dato, generando l'innovazione.

Se ne parlerà in dettaglio all'IDC Digital Forum: Future of Infrastructure 2020, in diretta streaming il 23 giugno 2020.

In particolare, l'argomento centrale sarà il "digital reach", che, presso la so-

cietà d'analisi, definisce la capacità di gestire servizi digitali ovunque il business lo richieda.

Nell'attuale contesto segnato dall'emergenza sanitaria dovuta al coronavirus, con tutta l'incertezza che rallenta il ritorno alla normalità, le imprese devono riuscire ad accelerare i processi e a sfruttare la tecnologia digitale per arricchire le esperienze degli utenti. Oggi più che mai.

Questo, secondo gli analisti, significa estendere

l'infrastruttura dal core all'edge.

Gli esperti di IDC prevedono che, entro il 2023, più del 50% delle nuove infrastrutture IT che le imprese a installeranno, riguarderà i siti edge piuttosto che i data center, rispetto alla situazione attuale, in cui l'edge è meno del 10%.

Si presenta, pertanto, un'opportunità, che dipende, in primo luogo, dalla capacità di ridurre la latenza, garantire la resilienza locale e puntare sulla la

sovranità dei dati. Gli analisti sottolineano, come le ragioni per implementare servizi IT all'edge stiano rapidamente spostando dal soddisfare le aspettative e la convenienza dei clienti al supportare risorse critiche. Un esempio è Netflix e il rilascio dei contenuti all'edge e si pensi alla chirurgia assistita dalla realtà aumentata o ai veicoli autonomi.

L'infusione dell'IT in tutti gli aspetti della nostra vita, in cui la latenza e la capacità di elaborare i dati influiscono persino sulle situazioni di vita o di morte, aumenterà la necessità di siti edge resilienti e sicuri. Affermano gli analisti

di IDC, aggiungendo che il successo nell'era della trasformazione digitale richiede nuove riflessioni sul consumo di risorse IT in siti sempre più "intelligenti". Tali siti, altro non sono che sono i nuclei urbani, gli ospedali, le fabbriche, i centri di trasporto e una vasta gamma di spazi in cui potrebbero transitare persone connesse o cose "intelligenti".

Per molti Cio l'Internet of things non è una novità e in tanti hanno visto avvicinarsi "ere" alternando modelli centralizzati e decentralizzati per l'infrastruttura.

Secondo gli analisti IDC, oggi la differenza è con-

centrata sull'attenzione, che è passata dalla gestione dei device alla gestione dei servizi e dei risultati.

In buona sostanza, le scelte del modo in cui le infrastrutture sono acquisite e distribuite, nonché gestite e mantenute, stanno trasformando il ruolo delle organizzazioni IT. Gestire l'IT all'edge sarà la chiave per aumentare la velocità aziendale, consentire un ridimensionamento dinamico del business e garantire una maggiore flessibilità operativa anche in situazioni di grave emergenza concludono gli esperti di IDC.

Segnaliamo che l'evoluzione dei data center e

soprattutto delle infrastrutture aziendali sarà al centro dell'IDC Digital Forum: **Future of Infrastructure 2020**, il nuovo evento digitale che sarà trasmesso in diretta streaming il 23 giugno dalle 9:30 alle 13:15. Con la partecipazione degli analisti IDC, dei maggiori esperti del settore e dei leader di aziende italiane che porteranno la loro esperienza, l'evento costituirà l'occasione per i CIO e i dipartimenti IT aziendali per comprendere la portata dei cambiamenti in atto, i possibili impatti sulle scelte IT infrastrutturali attuali e le direzioni da prendere per affrontare il futuro.

## TECNOLOGIE

# GTT presenta nuovi servizi gestiti SD-Wan

Tra i primi a fornire servizi di rete in cloud a livello globale, GTT Communications ha annunciato aggiornamenti nella gamma. La società fornisce alle aziende internazionali una gamma completa di servizi di cloud networking, e serve oltre 100 clienti in Europa con la piattaforma edge SD-WAN Silver Peak Unity EdgeConnect. In particolare ha ora esteso la propria offerta di servizi SD-WAN, caratterizzata

dalla possibilità di scegliere soluzioni di più vendor, anche al continente americano.

Secondo le analisi di IDC, la domanda delle aziende di livello enterprise per i servizi gestiti SD-WAN dovrebbe aumentare ad un tasso annuale del 26,1% tra il 2019 e il 2023 nel continente americano.

I servizi sono progettati per soddisfare i requisiti dei clienti per le quanto riguardano le prestazioni

ottimali per le applicazioni, l'efficienza della larghezza di banda e gli elevati livelli di sicurezza.

La soluzione SD-WAN gestita di GTT mette a disposizione l'intera gamma di funzionalità SD-WAN, con la flessibilità essenziale a garantire alle politiche aziendali e di sicurezza diversificate. Questo con il un vantaggio in termini di prestazioni derivante dalla rete proprietaria IP di livello 1. Grazie all'opzio-

ne Silver Peak EdgeConnect, si ottiene, infatti, la possibilità di soddisfare le diverse esigenze delle aziende globali che operano con applicazioni complesse e generano traffico geograficamente distribuito. Inoltre, il servizio GTT incorpora la funzionalità di ottimizzazione WAN Unity Boost di Silver Peak che consente di accelerare le prestazioni delle applicazioni e ridurre i costi per i clienti di livello enterprise.

# Lavorare in team nell'era del remote working

*Come collaborare e ottenere risultati pur non essendo fisicamente vicini e come i manager possono agevolare le nuove modalità lavorative lo spiega Ricoh*

di Giuseppe Saccardi

Nella realtà attuale la gestione di un team rappresenta una grande sfida per tutti i manager, includendo aspetti come la condivisione efficace delle strategie di business, la comunicazione di metodi e obiettivi, ma anche la capacità di motivare e incoraggiare le risorse.

Il remote working pone ulteriori sfide e vi è la necessità di un nuovo modo di gestire il lavoro di squadra. Chi coordina i team assume un ruolo ancora più chiave con il compito di riuscire, da remoto, ad "orchestrare" la collaborazione e il confronto e a promuovere il senso di appartenenza.

Ma come raggiungere questi obiettivi in modo efficace? Vediamo cosa suggerisce **Nicola Downing**, COO di Ricoh Europe, in proposito.

## La comunicazione il punto focale

Continuare a vedersi, anche se solo virtualmente,

è il modo più semplice per mantenere il coinvolgimento e la collaborazione tra tutti i membri del team. Sono molte le piattaforme tecnologiche che permettono di comunicare, di interagire, di condividere progetti e idee, anche se non si è seduti fianco a fianco.

Ovviamente gli strumenti possono essere utilizzati anche per organizzare momenti di incontro più informali e non strettamente legati al lavoro, aumentando così l'affiatamento tra le persone.

## Trovare l'equilibrio

Molto spesso, osserva il manager, si leggono articoli che incoraggiano i manager a organizzare più volte al giorno riunioni con i propri collaboratori per mantenere un contatto costante. Da un lato questo contribuisce ad aumentare il coinvolgimento, ma dall'altro non va dimenticato che una comunicazio-

ne eccessiva e ridondante può risultare inefficace.

È quindi opportuno mantenere un equilibrio e organizzare meeting di lavoro solo quando è davvero necessario, affiancando momenti facoltativi e più informali qualora si voglia aumentare l'engagement delle persone.

## Abbinare produttività e fiducia

È stato dimostrato come con il lavoro da remoto la produttività delle persone aumenti e questo va a vantaggio delle performance globali dell'azienda. Ecco perché i manager dovrebbero evitare di chiedere al proprio gruppo di fornire aggiornamenti e riscontri sui risultati più frequentemente di quanto abbiano prima fatto in ufficio.

Un approccio basato sul controllo ha un impatto negativo sul morale del team e sulla coesione. La



fiducia rimane un aspetto chiave che si lavori in ufficio oppure no.

## La strada è tracciata

Sicuramente ci sono alcune aziende che stanno pensando, una volta terminata la pandemia in corso, di poter abbandonare il remote working.

È opportuno, suggerisce il manager Ricoh, non farlo. Il lavoro da remoto, anche se introdotto a causa dell'emergenza sanitaria, rappresenta un passo importante nel cammino verso la trasformazione digitale, un cammino da cui non si dovrebbe tornare indietro.

Questo nuovo modo di lavorare è l'emblema di un workplace moderno, agile e flessibile che per le aziende si traduce in opportunità e innovazioni davvero senza precedenti.

# Zscaler Private Access per la sicurezza nello smart working

*Un'offerta di Consys.it e Zscaler per provare e valutare l'efficacia della soluzione ZPA durante lo smart working per 3 mesi*

di Paola Saccardi

Consys.it, società di consulenza specializzata in cybersecurity, ha annunciato un accordo per offrire ai clienti la soluzione in cloud Zscaler Private Access (ZPA), con la possibilità di sottoscrivere l'offerta per 12 mesi, ma con l'opzione però, dopo i primi tre mesi, di cancellare l'abbonamento in quanto si sono ridotte le esigenze di lavoro in smart working dei propri collaboratori.

In pratica in questo modo le imprese possono prima valutare i vantaggi della soluzione per abilitare la sicurezza nello smart working e poi dopo 3 mesi possono decidere se proseguire con l'abbonamento in cloud per i restanti 9 mesi dell'anno.

Zscaler Private Access (ZPA) offre un accesso alla rete Zero Trust garantendo la sicurezza alle applicazioni, senza collegare gli utenti alla rete o esporre le applicazioni a Internet. Zscaler è inoltre esperto

di sicurezza in cloud ed è stato indicato dal Magic Quadrant di Gartner for Secure Web Gateways che nel 2019 ne ha valutato le migliori funzionalità per la completezza di visione e la capacità di esecuzione per le soluzioni Zscaler Internet Access (ZIA), il servizio che trasforma le reti con l'Internet

«L'emergenza dettata dal Covid-19 ha dimostrato che lavorare da casa è la nuova normalità - ha sottolineato **Luca Brignoli**, Sales Manager di Consys.it - e molte aziende si sono strutturate per consentire ai collaboratori di poter lavorare al meglio da remoto. Ma non per tutti sarà necessario mantenere queste infrastrutture anche in futuro e Zscaler è l'unica azienda in grado di offrire alle imprese l'opportunità di valutare la soluzione cloud con un abbonamento per i soli primi tre mesi, valutando poi se rinnovare il servizio».



Luca Brignoli - Sales manager di Consys.it

«Siamo un System Integrator innovativo per tradizione - prosegue Brignoli - e offriamo ai nostri clienti la possibilità di toccare con mano i vantaggi assicurati dalla soluzione in cloud ZPA, per poi valutare successivamente se mantenerla o meno, ricevendo comunque il servizio di implementazione gratuito. Sappiamo che non tutti i nostri collaboratori proseguiranno a lavorare da remoto, ma ci aspettiamo un numero crescente di imprese che adotterà lo smart working come cultura aziendale e noi vogliamo consentirlo nella migliore condizione economica.»

La promozione è valida per tutti i nuovi clienti di Zscaler Private Access e terminerà il 31 luglio 2020.

## VERTIV NOMINA PAOLO GATTAGRISA VICE PRESIDENT E CFO EMEA

Vertiv, fornitore globale di soluzioni per le infrastrutture critiche, ha annunciato la nomina di Paolo Gattagrisa nel ruolo di Vice President Finance & Chief Financial Officer per Europa, Medio Oriente e Africa (EMEA). Il manager riporta a David Fallon, CFO di Vertiv a livello globale, e collaborando strettamente con Giordano Albertazzi, Presidente di Vertiv in EMEA, avrà la responsabilità di definire le strategie finanziarie nella regione EMEA, per garantire la crescita e la solidità aziendale.

Gattagrisa, fa sapere la società, ha una consolidata esperienza in campo finanziario, e proseguirà con gli impegni già avviati per trasformare e potenziare il team Finance in EMEA, favorendo l'ottimizzazione e la standardizzazione dei processi volti a incrementare l'efficienza dello staff di oltre 300 persone, distribuite in 20 paesi.



# Econocom investe in Italia e presenta la nuova strategia

*40 milioni d'investimento per un nuovo posizionamento nel solco del passato. La nuova strategia e il ruolo chiave dell'Italia*

di Gaetano Di Blasio

Con un evento online Econocom condivide i risultati 2019 e annuncia l'impegno per il 2020, con un aumento di capitale pari a 40 milioni di euro.

Collegati in streaming: Jean-Louis Bouchard, Presidente e CEO del Gruppo Econocom, Angel Benguigui, Managing Director del Gruppo ed Emiliano Veronesi, General Manager del Gruppo in Italia.

Presentata la nuova strategia, che prevede un innovativo posizionamento dell'azienda, ancora più vicino ai bisogni dei propri clienti e attento alla sostenibilità, riaffermando inoltre il ruolo chiave dell'Italia per lo sviluppo futuro del business.

Si tratta, in sostanza di accelerare il piano di trasformazione aziendale intrapreso alla fine del 2018 per aumentare ulteriormente la competitività e il margine operativo dell'azienda. Econocom Italia, spiegano i manager, "punta a una cre-

scita sostenibile supportata da soluzioni innovative guidate da scelte di economia circolare, capaci di soddisfare le esigenze dei propri clienti, soprattutto in un momento in cui la digitalizzazione è sempre più richiesta e necessaria".

La filiale italiana, seconda nel gruppo in termini di ricavi, è cruciale per Econocom, contribuendo in modo determinante alla forza e alla solidità di un player internazionale impegnato a raggiungere ambiziosi obiettivi verso la trasformazione tecnologica, affermano i responsabili dell'azienda.

Fra i punti di forza di una missione perseguita grazie all'implementazione dei propri servizi, l'investimento sempre più nella fornitura di soluzioni innovative As a Service e Pay Per Use, approcci che si adattano sia alle esigenze di digitalizzazione delle aziende che al loro budget, per arrivare a vantaggi competitivi

di lungo periodo e benefici economici importanti.

Sono quattro i capisaldi della nuova strategia per l'Italia illustrano i vertici dell'azienda:

1. Conquistare quote di mercato indirizzando i bisogni di nuovi mercati potenziali, istituendo una consapevolezza e una metodologia commerciale e consolidando la brand equity;
2. Rafforzare la value proposition attraverso offerte personalizzate per settori selezionati e la creazione di un ecosistema sostenibile di partnership e di sinergie con i Satelliti;
3. Ottimizzare la profitabilità grazie a una struttura dei costi snella e a processi sempre più digitali, potenziando il modello di "re-life cycle" nell'ottica di un'economia circolare;
4. Crescere attraverso le persone, rafforzando una cultura interna



Emiliano Veronesi - Direttore generale del Gruppo Econocom Italia

condivisa guidata da principi comuni e creando valore condiviso con gli stakeholder.

«Siamo orgogliosi che l'Italia continui a essere al centro della strategia globale. In questo momento di emergenza, Econocom Italia si sta dimostrando un attore chiave capace di rispondere attivamente a supporto dell'ecosistema in cui opera. L'aumento di capitale di 40 milioni di euro rappresenta un'ulteriore spinta per le nostre attività quotidiane e ci permetterà di raggiungere ambiziosi obiettivi comuni», dichiara **Emiliano Veronesi**, Direttore Generale del Gruppo Econocom Italia, aggiungendo: «La nostra missione si concretizza con una sfida costante allo status quo per disegnare soluzioni digitali e tecnologiche innovative che permettano ai nostri clienti di fare investimenti sostenibili e all'avanguardia».

# Da Centro Computer un dispositivo per rilevare la temperatura

Centro Computer ha annunciato la commercializzazione del dispositivo EN7-S02T di Ganz Security, società che si occupa di progettazione, sviluppo e produzione di soluzioni di sicurezza di alto livello, supportando le imprese che necessitano di effettuare la rilevazione della temperatura corporea a causa dell'emergenza Covid-19.

Ganz è un marchio registrato del gruppo CBC Europe, parte integrante della rete globale di aziende di produzione, import, export, trading e distribuzione del Gruppo CBC con sede a Tokyo, e 30 sedi commerciali e produttive ubicate nei vari continenti.

Il prodotto EN7-S02T è un sistema all-in-one di misurazione della temperatura corporea il cui software può essere configurato su qualunque PC windows che si integra nel sistema di controllo accessi tramite il protocollo Wiegand 26/34/66 e l'utilizzo della rete aziendale.

È dotato di tecnologia di imaging termico a infrarossi e algoritmi di deep learning, con velocità di riconoscimento e precisione di acquisizione delle informazioni del volto tramite scansione. La temperatura del corpo umano ed eventuali stati febbrili vengono rilevati durante il riconoscimento facciale anche in caso di utilizzo di mascheri-

ne e occhiali.

Centro Computer, propone il prodotto sia con acquisto diretto sia attraverso un servizio di Fleet Management,

la soluzione che integra i vantaggi dell'acquisto tradizionale con quelli della locazione operativa, per gestire con un unico contratto l'intero parco dei posti di lavoro. L'EN7-S02T, disponibile a partire da fine aprile, prevede anche un servizio di installazione e configurazione a cura di Centro Computer.

**Roberto Vicenzi**, Vicepresidente di Centro Computer, ha dichiarato: «La nostra proposta è una

delle soluzioni più adottate in molte realtà dove è già presente un sistema di 'canalizzazione' delle persone attraverso tornelli, sbarre e vie obbligate. Siamo tutti estremamente sensibili alle problematiche emerse a causa della pandemia e ci stiamo adoperando per poter garantire l'installazione dei nuovi dispositivi, iniziando sin da oggi a soddisfare le molteplici richieste informative che stiamo ricevendo».



## CHRISTIAN ALVAREZ GUIDA IL CANALE A LIVELLO MONDIALE DI NUTANIX

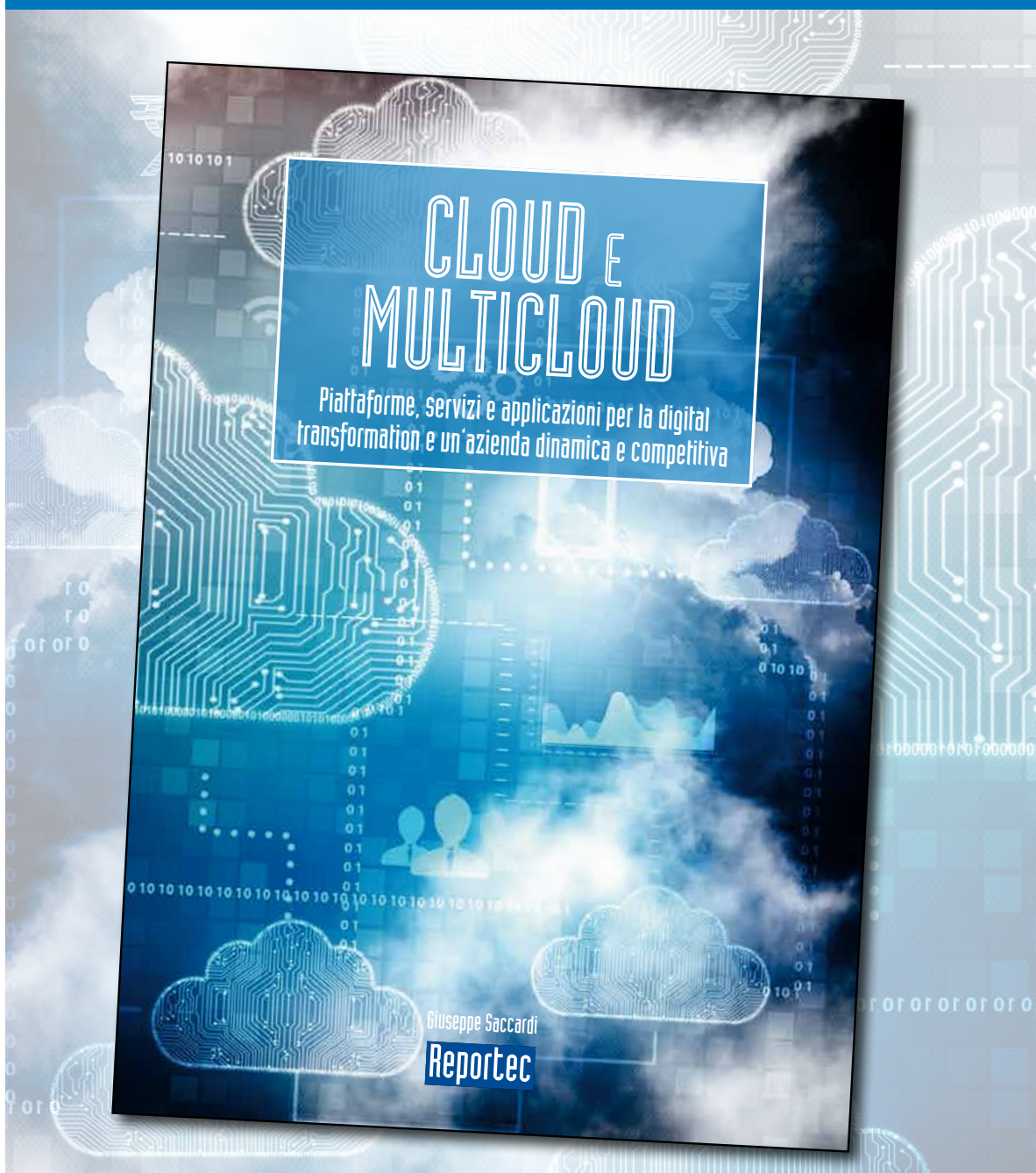
Nutanix, società specializzata nell'enterprise cloud computing, ha annunciato la promozione di Christian Alvarez a Senior Vice President of Worldwide Channels con effetto immediato. In qualità di responsabile dei canali di vendita e dei partner, Alvarez supervisionerà la direzione strategica dell'ecosistema dei partner di canale di Nutanix, promuovendo relazioni strategiche e sviluppando programmi di vendita e distribuzione globali per VAR, distributori, OEM, integratori di sistemi globali (GSI) e partner Telco/XSP.

Alvarez ha supportato i partner nel processo di lancio di nuove soluzioni e offerte per aiutarli nell'implementazione di tecnologie

per gli utenti finali nel modo più semplice e rapido possibile tra cui FastTrack for VDI e Xi Frame Test Drive. Ha inoltre favorito lo sviluppo del programma Nutanix Special Financial Assistance per offrire sostegno finanziario immediato ai partner, contribuendo ad alleviare i problemi di liquidità e rendere i finanziamenti più flessibili.



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](mailto:info@reportec.it)