



## MICROSOFT E SAS DOPPIA PARTNERSHIP TECNOLOGICA E COMMERCIALE

Gli analytics di SaS su Microsoft Azure, con l'integrazione delle strategie per l'intelligenza artificiale e lo sviluppo della trasformazione digitale. *a pag.06*

## FUJITSU ANNUNCIA UN TOOL ONLINE RISERVATO AI PARTNER SELECT

Fujitsu WebArchitect permette ai partner di creare velocemente configurazioni e preventivi personalizzati da condividere online con i propri clienti. In Italia, il tool Fujitsu WebArchitect è disponibile tramite FINIX Technology Solutions.

«Il nuovo tool WebArchitect aggiunge potenti funzionalità conservando i vantaggi del tool che l'ha preceduto. Siamo certi che i partner di canale Fujitsu SELECT troveranno ancora più semplice accedere alle informazioni relative ai prodotti, configurare



i sistemi, creare preventivi dettagliati e condividerli con i loro clienti».

ha spiegato Manuela Chinzi, Sales Director di FINIX Technology Solutions.

*a pag.03*

## TREND MICRO È GLOBAL CYBERSECURITY CHANNEL "CHAMPION"

La società di analisi Canals ha premiato il vendor per le migliori apportate al programma di canale nel corso dell'anno.

*a pag.08*



## SOMMARIO

Panda Security sotto il controllo di WatchGuard Technologies *pag.04*

SIIV investe nel cloud con il nuovo data center Infocamere *pag.05*

Mannarino è Director of Sales and Consultancy di Spitch *pag.08*

I 5 elementi chiave per tornare al lavoro in modo sicuro *pag.09*

Il programma per mercati verticali di ServiceNow *pag.10*

Collaboration-Cov Free per rispettare normative e sicurezza *pag.11*

Le opportunità dell'Edge Computing per i carrier telefonici *pag.12*

Il Gruppo Tesmec ha adottato le soluzioni UC&C di Wildix *pag.12*

Compuware acquisita da BMC *pag.13*

Partners Flip  
anno IX - numero 260 - 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.



# Cloud Privato, Pubblico o Ibrido purché Sicuro

WEBINAR • 25 06 20

Troppo spesso le aziende spostano le infrastrutture in cloud senza preoccuparsi della sicurezza, che viene affrontata sempre in un secondo momento.

La sicurezza deve, invece, essere considerata lungo la catena del valore, verificando ogni anello della stessa: dal provider al vendor fino all'integratore che guida lo sviluppo dei progetti.



A che punto sono le aziende italiane in termini di conformità? Quali sono i livelli di sicurezza?



Spostare le applicazioni in cloud migliora o peggiora la sicurezza? Quali sfide comporta questa scelta?



Certificazioni e case history sono il primo strumento di valutazione di un fornitore

**Iscriviti al webinar per avere risposta a tutte le tue domande.**

### Partecipanti del Talk Show

- Lorenzo Chiavacci, Senior Partner di Mediasecure srl
  - Alessandra Pranzo, Security Engineer presso Check Point Software Technologies, Ltd
  - Marco R. Bozzetti, Presidente AIPSI (Associazione Italiana Professionisti, Sicurezza informatica) Capitolo Italiano ISSA
- Modera Gaetano Di Blasio, Direttore Editoriale di Reportec

Webinar | 25 giugno 2020 | ore 11-12  
Cloud Privato, Pubblico o Ibrido purché Sicuro  
**ISCRIVITI ORA**

# Fujitsu annuncia un tool online riservato ai partner SELECT

*Fujitsu WebArchitect permette ai partner di creare velocemente configurazioni e preventivi personalizzati da condividere online con i propri clienti*

di Giuseppe Saccardi

I partner Fujitsu possono razionalizzare e accelerare preventivi e configurazioni personalizzate per i loro clienti grazie al rollout di un nuovo tool online. Fujitsu WebArchitect, accessibile da qualsiasi dispositivo connesso a Internet e studiato per fornire ai partner informazioni aggiornate relative a prodotti, prezzi e configurazioni.

In Italia, ha osservato la società, il tool Fujitsu WebArchitect è disponibile tramite FINIX Technology Solutions.

La nuova piattaforma fa leva sulle funzionalità di SystemsArchitect, e permette ai partner, collegandosi a Internet da un qualunque dispositivo, di configurare anche soluzioni personalizzate complesse per rispondere alle esigenze specifiche di un cliente.

La soluzione abbraccia l'intero portfolio prodotti Fujitsu, dai notebook ad

alte prestazioni fino alle infrastrutture enterprise e data center complesse.

«I principi che guidano il nostro programma di canale SELECT sono diretti a semplificare il più possibile il rapporto tra Fujitsu e i nostri partner. A questo scopo forniamo al canale il supporto necessario per adattarsi alle sfide della digitalizzazione. Fujitsu continua a investire negli strumenti che aiutano i nostri partner ad avere successo: ogni anno stanziamo circa 1,5 milioni di euro per razionalizzare e



Manuela Chinzi - FINIX Technology Solutions



perfezionare i nostri processi di canale» ha dichiarato **Fernanda Catarino**, Head of Channel Europe di Fujitsu.

Fujitsu WebArchitect rende in pratica accessibile un ampio e nutrito insieme di informazioni aggiornate, dalle semplici configurazioni dei prodotti ai componenti e ai ricambi, fino agli assistenti automatizzati per alimentazione e cablaggi o, ancora, ai complessi scenari inerenti rack o data center. Il database è poi tenuto costantemente aggiornato con tutte le ultime informazioni su prezzi e prodotti. «L'ultima novità in questo senso - ha commentato **Manuela Chin-**

**zi**, Sales Director di FINIX Technology Solutions -, è il nuovo tool WebArchitect, che aggiunge potenti funzionalità conservando i vantaggi del tool che l'ha preceduto. Siamo certi che i partner di canale Fujitsu SELECT troveranno ancora più semplice accedere alle informazioni relative ai prodotti, configurare i sistemi, creare preventivi dettagliati e condividerli con i loro clienti».

I partner di canale SELECT possono accedere al tool attraverso il portale a essi dedicato (Channel Partner Portal). Una nuova caratteristica di WebArchitect è anche la sua capacità di scambiare configurazioni e preventivi con i clienti.

# Panda Security sotto il controllo di WatchGuard Technologies

*Conclusa l'acquisizione che rende Panda una consociata interamente controllata. Si amplia l'offerta con l'integrazione dei rispettivi portafogli destinati a clienti e partner*

di Paola Saccardi

Due esperti di sicurezza si uniscono per ampliare l'offerta nel mercato della security. Confermata l'acquisizione da parte di WatchGuard di Panda Security che ora è una consociata interamente controllata. L'unione delle due aziende consentirà ai rispettivi clienti e partner attuali e futuri di consolidare i servizi di sicurezza per una protezione che si estende dalla rete fino all'endpoint.

L'obiettivo immediato sarà fornire a partner e clienti l'accesso al portafoglio esteso di soluzioni di sicurezza di entrambe le aziende. Grazie all'integrazione dei rispettivi portafogli, i partner e i clienti trarranno vantaggio dalle funzionalità avanzate di rilevamento e risposta alle minacce alimentate dalle moderne capacità di intelligenza artificiale, da tecniche di profilazione basate sul comportamento e dalle capacità all'avanguardia



di correlazione degli eventi di sicurezza, così come da una gestione centralizzata della sicurezza della rete e degli endpoint.

«I nostri clienti e partner hanno bisogno di accedere a una sicurezza di livello enterprise creata per le esigenze e i requisiti specifici del mid-market. WatchGuard è focalizzata sulla fornitura di questi servizi di sicurezza tramite una piattaforma di sicurezza incentrata sui Managed Service Provider (MSP), che semplifica ogni aspetto della fornitura di sicurezza e consolida la nostra posizione come soluzione di sicurezza, di fatto, per il mid-market – ha affermato

**Prakash Panjwani**, CEO di WatchGuard Technologies -. Il completamento dell'acquisizione di Panda Security, e la successiva integrazione del suo portafoglio in WatchGuard Cloud, rappresentano una pietra miliare significativa per l'azienda e comporteranno vantaggi immediati e a lungo termine per i nostri clienti e partner che affronteranno sfide comuni dovute alla complessità della sicurezza, al cambiamento rapido delle tipologie di rete, dei modelli di acquisto e altro ancora». Come parte della transazione, Investing Profit Wisely (IPW) entrerà a far parte di Vector Capital and

Francisco Partners come azionista di WatchGuard Technologies. Juan Santamaria Uriarte entrerà a far parte del consiglio di amministrazione di WatchGuard.

## Panda Security Early Access Program

Per quanto riguarda i partner, dal 1 giugno potranno usufruire del programma Panda Security Early Access Program, grazie al quale saranno disponibili i nuovi prodotti per la formazione e implementazione interna, così come per la rivendita ai clienti.

I rivenditori WatchGuard godranno dell'accesso immediato a Panda Adaptive Defense 360, che include sia funzionalità EPP (endpoint protection platform) che funzionalità EDR (endpoint detection and response) e prodotti Advanced Reporting Tool tramite il programma Panda Security Early Access Program.

# SIAV investe nel cloud con il nuovo data center InfoCamere

*Il nuovo data center fornirà ai clienti Siav servizi e soluzioni di gestione documentale in cloud ad elevata affidabilità e prestazioni*

di Giuseppe Saccardi

Si sono concluse positivamente, presso la Server Farm di InfoCamere di Padova, le operazioni di attivazione del nuovo data center di SIAV, azienda italiana attiva nella fornitura di soluzioni software per la gestione dei documenti elettronici e dei processi digitali.

Nell'implementare la propria strategia di investimenti nell'offerta di soluzioni e servizi cloud per la gestione documentale, ha spiegato l'azienda, ha individuato in InfoCamere il partner adatto per garantire scalabilità, affidabilità dell'infrastruttura impiantistica e alti livelli di standard nella sicurezza dei dati.

InfoCamere, la società delle Camere di Commercio italiane per l'innovazione digitale, gestisce il Registro delle Imprese, l'anagrafe ufficiale dell'economia italiana. Tra i servizi che realizza e offre c'è un Virtual Data Cen-

ter in costante evoluzione dove vengono gestiti i dati ufficiali delle imprese italiane e hanno origine servizi erogati in modalità centralizzata via internet e intranet.

Tramite il nuovo data center, Siav ha ai fini pratici quadruplicato le risorse internet a disposizione e ha realizzato un'infrastruttura scalabile di elevate prestazioni grazie anche alla tecnologia Exadata di Oracle che consente di usufruire di elevati standard di sicurezza.

«La scelta di migrare e potenziare il nostro data center era parte delle nostre strategie di investimento sul Cloud per il 2020», ha commentato **Nicola Voltan**, Amministratore Delegato di Siav. «L'emergenza sanitaria, se da un lato ci ha costretti a slittare di qualche mese l'operazione di attivazione, dall'altro lato ci ha confermato quanto sia necessario un nuovo e

veloce cambio di passo nello sviluppo del digitale. Il Cloud e le soluzioni evolute di ECM sono uno degli strumenti che forniranno risposte utili ai paradigmi della "nuova normalità"».

## Vantaggi della Server Farm

«Se ieri gli strumenti erano i grandi mainframe e le prime reti telematiche fisiche - ha dichiarato **Paolo Ghezzi**, Direttore Generale di InfoCamere - oggi la sfida si gioca

sulle server farm virtuali e il cloud computing, passando per l'intelligenza artificiale».

I servizi della Server Farm di InfoCamere sono erogati in architettura logica e fisica di alta affidabilità e continuità operativa.

Il data center è protetto con architetture di continuous availability e disaster recovery. La sicurezza fisica e logica dei siti è garantita da un presidio 24 ore su 24 con controlli perimetrali TVCC. Gli accessi sono controllati con lettori badge e dispositivi biometrici. Non ultimo, ha osservato SIAV, i Sistemi di protezione e conservazione dei dati sono conformi ai requisiti della Certificazione ISO/IEC 27001.



Nicola Voltan - AD di Siav

# Microsoft e SAS doppia partnership tecnologica e commerciale

*Gli analytics di SaS su Microsoft Azure, con l'integrazione delle strategie per l'intelligenza artificiale e lo sviluppo della trasformazione digitale*

di Gaetano Di Blasio

Una partnership strategica quella fra Microsoft e SAS che risponde al fervore del settore nell'ambito degli analytics della trasformazione digitale e soprattutto dell'intelligenza artificiale.

Secondo quanto annunciato, Microsoft e SAS consentiranno ai clienti di gestire facilmente SAS nel cloud, espandendo le proprie soluzioni di business. In particolare, è prevista la migrazione delle soluzioni di analytics di SAS su Microsoft Azure in quanto fornitore cloud preferito per il cloud di SAS.

Per i clienti Microsoft si aprono molte porte sul fronte SAS negli ambiti health care, servizi finanziari e molti altri.

Alla base anche l'integrazione di SAS sulle soluzioni cloud di Microsoft, come Azure, Dynamics 365, Microsoft 365 e Power Platform.

I vertici delle due società

confermano inoltre la comune visione "volta alla democratizzazione dell'intelligenza artificiale e degli analytics".

Nello specifico **Scott Guthrie**, Executive Vice President of Cloud and AI di Microsoft dichiara: «Grazie a questa partnership, Microsoft e SAS aiuteranno i nostri clienti ad accelerare la crescita e a trovare nuovi modi per guidare l'innovazione con un'ampia gamma di soluzioni analytics di SAS su Microsoft Azure». Ha poi aggiunto: «SAS, con la sua esperienza negli analytics, data science e machine learning è un partner strategico per Microsoft, insieme aiuteremo i clienti di decine di settori ad affrontare le sfide analitiche più critiche e complesse».

Il cloud è al centro della trasformazione digitale e la sua criticità è strategica, anche sul fronte della



sicurezza.

Le aziende di tutto il mondo stanno andando verso il cloud per innovare e raggiungere velocemente i propri obiettivi di business, un esempio è la struttura sanitaria Mercy di St. Louis nel Missouri dove, stanno migrando i loro carichi di lavoro SAS verso Azure per potenziare le prestazioni e l'efficienza dei costi, come afferma **Curtis Dudley**, Vice President of Data Analytics di Mercy, «Siamo entusiasti di quello che può portare

la partnership tra SAS e Microsoft, ovvero maggiore velocità, scalabilità e un catalogo più ampio di soluzioni in ambito analytics per offrire un nuovo modello di assistenza».

Dudley aggiunge anche: «In Mercy siamo impegnati a migliorare continuamente le cure e i risultati sui pazienti grazie alle potenzialità offerte da analytics e machine learning. Lavorando con Microsoft e SAS, possiamo trarre vantaggio dal software di analytics e dalla

piattaforma cloud Azure e così rafforzare la nostra capacità di utilizzare i Real World Evidence per cure e trattamenti migliori».

Microsoft e SAS lavorano insieme per garantire che i prodotti e le soluzioni SAS possano essere implementati con successo e funzionare in modo efficace su Azure, affermano i protagonisti della partnership. In particolare **Oliver Schabenberger**, Chief Technology Officer and Chief Operating Officer di SAS dichiara: « SAS e Microsoft condividono la stessa visione per aiutare i clienti ad accelerare le iniziative di trasformazione digitale. Sappiamo

entrambi che si tratta di arricchire i dati e prendere decisioni migliori, la collaborazione con Microsoft offre ai clienti un percorso più fluido verso il cloud. Ciò significa un accesso più rapido, più potente e più facile alle soluzioni SAS per analisi che tutti, indipendentemente dal livello di competenza, possono comprendere».

La partnership comprenderà anche l'ottimizzazione di SAS Viya, l'ultima release cloud-native, per Azure, e l'integrazione delle soluzioni SAS nel Marketplace Azure, per offrire migliori risultati di business ai clienti.

«La partnership tra SAS, leader negli analytics, e Microsoft, leader nel cloud, è un'alleanza interessante. Con SAS che sta pianificando integrazioni con tutto il portfolio cloud di Microsoft, (Azure, Microsoft 365, Dynamics 365 & Power BI) si aprono opportunità per soluzioni congiunte», sostiene **Steve White**, Program Vice President, Channels and Alliances di IDC».

Di fatto è un inizio. Microsoft e SAS esploreranno opportunità per integrare le capacità analitiche di SAS, compresi modelli specifici per diversi settori di mercato, all'interno di Azure e Dynamics 365,

e produrranno nuove soluzioni congiunte integrate con i servizi SAS in più settori. Questa ulteriore integrazione permetterà ai clienti SAS di sfruttare la scalabilità e la flessibilità del cloud per progetti in ambito AI e analytics. Ad esempio, Microsoft e SAS stanno già fornendo ai clienti soluzioni che aiutano a capitalizzare su larga scala la grande quantità di dati generati dall'Internet of Things combinando la piattaforma IoT Azure di Microsoft con le funzionalità di analytics, AI e IoT edge-to-cloud di SAS.



# Trend Micro è Global Cybersecurity Channel "Champion"

*La società di analisi Canalys ha premiato il vendor per le migliorie apportate al programma di canale nel corso dell'anno*

Trend Micro, leader globale di cybersecurity, è stata inserita all'interno del quadrante Champions della Canalys Global Cybersecurity Leadership Matrix. Questo riconoscimento riflette le migliorie apportate al programma di canale nel corso dell'anno precedente.

Canalys ha riconosciuto gli investimenti significativi di Trend Micro nel programma di canale, sottolineando in particolare il miglioramento del partner portal nelle aree di registrazione deal, sales kit, promozione e training.

Una nota particolare è stata dedicata alla piattaforma centralizzata per la gestione delle licenze del programma dedicato ai Managed Service Provider e l'offerta di una SOCAaS per automatizzare l'analisi delle minacce tra i diversi clienti e prodotti. Canalys ha anche sottolineato l'allineamento con il programma CPPO di AWS.

Il report di Canalys ha visto Trend Micro spostarsi da "grower" a "champion" con il punteggio più alto nella disponibilità prodotti (79,3%), utilità del portale e degli strumenti (72,6%) e facilità di business (75,4%). «Trend Micro è sempre stata focalizzata sul canale e siamo orgogliosi di essere stati nominati champion da Canalys – ha commentato **Gastone Nencini**, Country Manager Trend Micro Italia -. Questo è il riconoscimento del duro lavoro di tutti i nostri team nel mondo ma non ci fermeremo qui, continueremo a

dare nuova linfa al nostro programma dedicato ai partner, attraverso il lancio di piattaforme e servizi che creeranno ulteriori opportunità di crescita».

Per quanto riguarda il 2020, Trend Micro ha in programma di offrire strutture di scontistica per i partner e di lanciare un nuovo Customer Success Service per fornire più insight di business e analisi per clienti e prospect. Nei prossimi mesi, Trend Micro recruterà e aiuterà a crescere altri MSP, fornendo loro il supporto per generare più leads e incrementare la profittabilità.



## MANNARINO È DIRECTOR OF SALES AND CONSULTANCY DI SPITCH

Spitch AG, azienda specializzata nello sviluppo e nell'implementazione di soluzioni di tecnologia vocale, dà il benvenuto a un nuovo manager: Giovanni Mannarino entra in squadra nel ruolo di Director of Sales and Consultancy, con responsabilità dell'attività di vendita a livello italiano.

Nel suo nuovo incarico, il manager sarà il primo punto di contatto commerciale per i clienti e i partner di Spitch in Italia, collaborando inoltre con il team di prevendita per individuare e proporre a clienti e partner le soluzioni tecniche più adatte alle diverse esigenze aziendali. Mannarino ha più di vent'anni di carriera nella gestione di team, progetti, tecnologie e processi nel campo del customer engagement, avendo lavorato per aziende leader a livello internazionale nel settore dei contact center multicanale. Ha maturato inoltre una significativa esperienza nella gestione dell'innovazione e dello sviluppo del business, e notevole competenza tecnica nei campi correlati.



# I 5 elementi chiave per tornare al lavoro in modo sicuro

*Check Point Software ha individuato 5 elementi chiave per una strategia di sicurezza che permetta di affrontare i molti cambiamenti che si prospettano per l'IT*

di Gaetano Di Blasio

Con il rientro in ufficio, molte aziende si trovano ad affrontare una nuova realtà professionale incentrata su ambienti di lavoro misti che combinano il face-to-face con lo smart working. Questo è possibile grazie alle nuove tecnologie e ai dispositivi mobile che offrono numerosi benefici ma che rappresentano anche una fonte di pericoli per la sicurezza delle informazioni aziendali se queste non sono adeguatamente protette.

In questo contesto, Check Point Software ha delineato una strategia di sicurezza informatica basata su 5 aspetti chiave. Vediamoli in sintesi.

## Segmentare l'accesso alle informazioni

L'accessibilità ai dati aziendali è essenziale per il corretto funzionamento di qualsiasi azienda. Tuttavia, un'eccessiva "libertà" di consultazione delle

informazioni aziendali può rappresentare un grave rischio per qualsiasi azienda, soprattutto se si considera che attualmente l'accesso non è centralizzato, ma avviene da diverse sedi e attraverso molteplici dispositivi.

Pertanto, è necessario segmentare l'accesso alle informazioni in modo tale che ogni dipendente abbia a disposizione solo i dati necessari per svolgere le proprie funzioni. Grazie a questa misura si riduce notevolmente il rischio di un attacco ransomware, ad esempio, che si sposti lateralmente attraverso la rete, evitando così il rischio di contagio.

## Protezione dei dispositivi mobile

Oltre all'accessibilità, la mobilità dei dati è uno dei punti principali da considerare quando si stabilisce una strategia di protezione delle informazioni. Con questo cambiamento

di paradigma, il lavoro a distanza comporta una situazione multi-dispositivo in cui la sicurezza non è sempre una priorità, facendone il fulcro delle campagne dannose dei criminali informatici.

Infatti, secondo il Security Report 2019 di Check Point, il 27% delle aziende in tutto il mondo ha subito attacchi informatici che hanno compromesso la sicurezza dei dispositivi mobile. Per questo motivo, suggerisce l'azienda, è fondamentale dotare questi dispositivi di misure di protezione contro qualsiasi minaccia informatica, in quanto ciò protegge le informazioni aziendali.

## Insegnare ai dipendenti a prevenire gli attacchi

La formazione dei dipendenti sui concetti di base della sicurezza informatica è ancora un argomento in sospeso per le aziende. Tuttavia, Check Point avverte che è sempre più



Pierluigi Torriani - Check Point

necessario, richiede pochissime risorse e serve a configurare un primo livello di sicurezza contro attacchi come il phishing che, secondo uno studio di Verizon, è il punto di partenza per il 90% delle minacce informatiche.

Occorre far capire ai collaboratori che azioni quotidiane come l'apertura di un'e-mail o il clic su un link possono diventare la finestra di un cybercriminale per creare il caos e causare gravi danni a un'azienda.

## Utilizzare sistemi di comunicazione sicuri

Le applicazioni di videoconferenza rimangono uno degli strumenti più utilizzati in questa nuova realtà lavorativa, che combina la presenza in ufficio con le modalità remote.

Per questo motivo, è fondamentale utilizzare quei servizi che offrono garanzie in termini di sicurezza durante le riunioni telematiche, nella condivisione di

documenti, e via dicendo. Per fare questo, è indispensabile implementare un sistema di password per accedere alla riunione, in modo che solo chi l'ha ricevuta possa entrare nella sala virtuale dove si svolge il meeting.

### Ottimizzare gli strumenti di sicurezza

Un elemento chiave, osserva infine l'azienda, della strategia di protezione dei dati aziendali è la gamma di strumenti e soluzioni di sicurezza disponibili.

Anche se si è nel mezzo della lotta contro le minacce informatiche di tipo Gen V, e si vede già all'orizzonte una nuova generazione di attacchi che si distinguono per essere sempre più sofisticati e in grado di evitare qualsiasi misura di sicurezza, la maggior parte delle aziende continua a proteggere i propri ambienti IT con soluzioni di sicurezza informatica di 10 anni fa, che proteggono solo da virus o attacchi alle applicazioni. In questo senso, è indispensabile

aggiornare gli strumenti e adottare un approccio basato sulla prevenzione delle minacce, evitando così gli attacchi ancor prima che si verifichino.

«Viviamo in un ambiente in continua evoluzione che mette alla prova la resilienza e la strategia di sicurezza informatica delle aziende. La crisi legata alla pandemia di Covid-19 è stata una sfida tremenda e ha messo in evidenza la mancanza di preparazione di molte aziende, che hanno visto le loro difese

gravemente indebolite di fronte all'ondata di cyber-attacchi a cui abbiamo assistito negli ultimi mesi. Per questo motivo, in vista del nuovo scenario professionale che sta emergendo, è fondamentale avere una strategia di sicurezza solida, robusta ed efficace per garantire che tutti i beni aziendali siano al sicuro dalle minacce informatiche del mondo digitale» ha commentato **Pierluigi Torriani**, Security Engineering Manager di Check Point.

## STRATEGIE

# Il programma per mercati verticali di ServiceNow

*Più strumenti per i partner e per supportare i progetti di trasformazione digitale delle aziende*

di Paola Saccardi

ServiceNow, società che abilita i workflow digitali, ha annunciato il lancio di un nuovo partner program e di soluzioni dedicate ai mercati verticali. Le novità permetteranno all'ecosistema dei partner, il Global Partner Ecosystem, di crescere insieme a ServiceNow e accelerare la trasformazione digitale delle aziende.

### ServiceNow Partner Industry Solutions

Partner Industry Solutions è un nuovo marketplace che permette ai partner di presentare le soluzioni appositamente create per rispondere alle esigenze specifiche di workflow e di trasformazione digitale in ogni mercato. Grazie a questa vetrina, i partner saranno in grado di mostrare le proprie caratte-

ristiche di innovazione e differenziazione e potranno raggiungere i clienti ServiceNow a livello mondiale.

I primi partner che offrono soluzioni dedicate ai mercati verticali sono Accenture per il settore delle telecomunicazioni, Atos per il manufacturing, Deloitte per il mercato finanziario, KPMG per il settore pubblico, sanitario

e del manufacturing, oltre a DXC Technology ed Ernst & Young LLP (EY).

### Built on Now

Built on Now program è un nuovo framework per la monetizzazione delle app che permette ai partner di costruire, testare, certificare, distribuire e vendere digital workflow. Al momento sono già disponibili oltre 70 Built on





## TECNOLOGIE

# Collaboration-Cov Free per rispettare normative e sicurezza

*Un'app di SB Italia per dispositivi iOS e Android semplifica la gestione degli accessi in azienda*

di Gaetano Di Blasio

Now native app, tra le quali ad esempio DXC Corporate Incident Response e KPMG Contract Performance Manager.

### Now Value methodology

Now Value methodology accelera la creazione dei profitti dai progetti di trasformazione digitale dei clienti, mettendo a disposizione dei partner i migliori strumenti e le best practice per aumentare il valore delle proprie proposte e offerte.

### Next generation Service Provider program for the next normal

ServiceNow annuncia inoltre di aver esteso la scadenza per le iscrizioni al Next generation Service Provider program al 30 settembre 2020, per supportare i partner in un momento critico e incerto a livello globale.

In conformità agli attuali protocolli e alla normativa per il contrasto del Coronavirus COVID-19, la nuova app fornisce un modo per aumentare la sicurezza per tutti fornendo una garanzia per l'imprenditore che i protocolli siano seguiti e rispettati.

Con l'avvio della "Fase 2" il rischio è che si abbassi l'attenzione ma, come sottolineano presso SB Italia, system integrator a valore, caratterizzato dal possedere al proprio interno le principali competenze necessarie per il disegno e la messa in esercizio dei progetti, le norme da seguire sono tante e importanti.

Ogni collaboratore aziendale viene dotato, come accennato, di un'app da installare sullo smartphone. Questa consente di limitare il contatto nell'autenticazione all'ingresso dell'a-

zienda, autocertificare che il proprio stato di salute sia conforme alle normative d'ingresso e prendere visione dell'ultimo livello delle informative e norme comportamentali predisposte dall'azienda, confermando di averle lette. Essere sempre consapevoli delle norme più recenti rappresenta un passo apparentemente banale, ma in realtà fondamentale.

Collaboration-Cov Free è fruibile in modalità SAAS appoggiandosi in cloud alla digital company italiana, che assicura tempi rapidi per adozione implementazione oltre che costi legati al solo periodo di utilizzo.

Tutti in azienda saranno dotati dell'app e, cui si accede con username e password personali, ed essere sempre aggiornati sulle direttive.

L'app Collaboration-Cov Free sarà gestita in conformità con la normativa vigente in termini di privacy.

Grazie all'uso dell'app si riduce il contatto sociale con il personale di reception, che non dovrà più interagire da vicino con il personale e far firmare moduli cartacei predisposti. Anche la misurazione della temperatura potrà, per esempio, essere organizzata in modo non presidiato chiedendo al collaboratore di misurare che questa non superi i 37,5°. In caso di condizioni non idonee, o di mancata dichiarazione, l'app invierà un'email al responsabile del personale. Le dichiarazioni giornaliere fatte tramite l'app sono conservate in un registro elettronico con i necessari requisiti di privacy.

# Le opportunità dell'Edge Computing per i carrier telefonici

*Vertiv ha divulgato una ricerca che mette in luce come i Network Operator ricopriranno un ruolo chiave nella creazione di servizi basati sull'Edge Computing*

di Giuseppe Saccardi

Vertiv, fornitore di soluzioni per le infrastrutture critiche, in collaborazione con la società di analisi Omdia, ha pubblicato un report sulle implicazioni del passaggio all'Edge Computing per i carrier telefonici indicando anche quelle che possono essere le tattiche e strategie da adottare per capitalizzare la crescita dell'Edge.

Il report "Telcos and Edge Computing: opportunity,

threat or distraction?", evidenzia che la crescita dell'Edge Computing potrebbe generare nuove opportunità di fatturato per gli operatori.

In particolare, Omdia (in precedenza Ovum) afferma che gli operatori di reti mobili e fisse possono creare una piattaforma per lo sviluppo dei servizi Edge e al contempo ottenere notevoli risparmi sui costi, grazie alla combinazione delle reti di tele-

fonìa mobile esistenti con uffici centralizzati e punti di aggregazione come i Data Center Edge.

«La crescita dell'Edge offre ai provider delle telecomunicazioni l'opportunità di sviluppare nuovi servizi relativi alle reti 5G, IoT e alle altre tecnologie innovative - ha affermato **Gary Niederpruem**, chief strategy and development officer di Vertiv -. Gli operatori avranno bisogno di partner con una

copertura internazionale, nonché dotati di un'ampia gamma di soluzioni e servizi, che li supportino nel loro viaggio verso l'Edge». Il report di Omdia mette in luce come la crescita dell'Edge potrebbe far nascere nuovi competitor sul mercato e il 36% dei partecipanti all'indagine ha evidenziato che gli operatori dei servizi della rete saranno determinanti nello sviluppo di nuovi servizi redditizi nell'Edge.

## IL GRUPPO TESMEC HA ADOTTATO LE SOLUZIONI UC&C DI WILDIX

«Avevamo bisogno di una soluzione di UC che ci permettesse di collegare tutte le sedi nazionali ed estere del gruppo, e garantisse facilità di gestione e rapidità di implementazione. La POC condotta ha pienamente soddisfatto i requisiti tecnici che avevamo definito e quando abbiamo portato in produzione la soluzione Wildix ci siamo convinti che avevamo realizzato ciò di cui avevamo bisogno: centralizzazione del servizio VOIP, flessibilità nella gestione delle attivazioni, semplicità d'utilizzo e portabilità del numero telefonico sul pc/cellulare, feature quest'ultima che si è rivelata fondamentale in momenti di emergenza come quello contingente» ha dichiarato **Andrea Miglietta**, CIO del Gruppo Tesmec, multinazionale italiana attiva nella progettazione, produzione e commercializzazione di sistemi, tecnologie e soluzioni integrate per la costruzione, la

manutenzione e l'efficientamento di infrastrutture nei trasporti e la distribuzione di energia elettrica, dati e materiali.

Oggi la soluzione Wildix supporta la comunicazione di tutti i siti italiani e di quelli presenti sul territorio francese. Positiva, osserva Tesmec, anche la risposta nel presente momento di emergenza. «La possibilità di programmare i centralini telefonici rapidamente e la portabilità del numero telefonico sul pc dei dipendenti, ha fatto sì che potessimo tutti continuare a lavorare da casa senza interruzioni né disagi di alcun tipo. Poter rispondere al numero aziendale dal proprio PC portatile, o da quello di casa, ha sicuramente fatto la differenza in termini di comunicazione durante il lockdown. E anche in questo, il team di G&B Connect ci è stato di grande aiuto» ha commentato Miglietta.

# Compuware acquisita da BMC

*Si è conclusa l'acquisizione che consente di inserire la suite Topaz di Compuware nel portfolio di BMC*

di Paola Saccardi

Il report esamina il probabile ruolo che assumeranno i Data Center Modulari Prefabbricati (PFM) nell'aiutare i provider di servizi di telecomunicazioni a fornire le infrastrutture edge future, con una previsione di crescita del mercato PFM da 1,2 miliardi di dollari nel 2018 a 4,3 miliardi di dollari nel 2023. Il report sottolinea che questa potenziale crescita sarà guidata dalle telecomunicazioni e dalla crescita dell'Edge Computing, oltre che dalla crescita complessiva dei service provider del cloud.

Per rispondere alle necessità dell'Edge Vertiv ha puntato sullo sviluppo di nuove infrastrutture, software e servizi il cui obiettivo è di ottimizzare l'uso di energia nell'intera rete insieme a partner e clienti del settore delle telecomunicazioni.

**B**MC, specializzata in soluzioni IT per l'Autonomous Digital Enterprise, ha annunciato di aver chiuso l'acquisizione di Compuware, fornitore di soluzioni per lo sviluppo, il rilascio e le performance di applicazioni mainframe. La combinazione strategica delle due società si basa sul successo di BMC Automated Mainframe Intelligence (AMI) e della suite Topaz di Compuware, della tecnologia ISPW e del portfolio di prodotti per modernizzare gli ambienti mainframe dei clienti.

BMC insieme a Compuware ora consente l'automazione e le intelligent operations con sviluppo e rilascio agili, supportando gli sviluppatori su mainframe e gli operations

team che lavorano con linguaggi di programmazione, applicazioni, dati, infrastruttura e sicurezza. L'aggiunta dell'ambiente di sviluppo software Topaz di Compuware al portfolio BMC è un altro passo rivolto nella direzione degli sviluppatori applicativi. Con Topaz, gli sviluppatori adottano un approccio moderno alla costruzione, al testing e alla distribuzione di applicazioni mainframe. Questa iniziativa dovrebbe consentire a BMC di rendere chiaro che gli strumenti moderni sono fondamentali per gli ingegneri del mainframe, come sostiene Forrester Research.

«Con le esigenze del mercato che rivoluzionano i modelli di business più rapidamente che mai, è il momento ideale per portare Compuware nel nostro portfolio e aiutare i nostri clienti ad abbracciare la metodologia Agile e le pratiche DevOps per il mainframe moderno - ha affermato **Bill Miller**, Presidente di

ZSolutions presso BMC -. Siamo entusiasti di dare il benvenuto a Compuware e di accelerare insieme il percorso dei nostri clienti fino a renderli delle Autonomous Digital Enterprise».

«Compuware rimane impegnata a normalizzare il mainframe e a consentire ai suoi clienti di sfruttare la piattaforma con facilità e agilità in modo che possano fornire servizi digitali di qualità - ha affermato **Chris O'Malley**, CEO di Compuware -. Siamo alla soglia di una grande rinascita del mainframe e i clienti hanno bisogno di un partner di innovazione mainframe appassionato, perseverante e coraggioso per i prossimi 50 anni. Siamo entusiasti di unire le forze con BMC per essere il partner migliore, più brillante e più collaborativo per i nostri clienti e continuare a costruire soluzioni mainframe innovative che li aiuteranno a prosperare ora e in futuro. E sapete qual è la notizia migliore? Che siamo solo all'inizio!»

