

A PORTFOLIO LENOVO NUOVI SERVIZI PER PC WINDOWS SECURED CORE

Lenovo ha annunciato un nuovo servizio di personalizzazione del BIOS e di configurazione delle immagini per gli utenti di PC secured-core.

a pag.08



HPE AGGIORNA I PROGRAMMI DI CANALE E LANCIA NUOVI SERVIZI CLOUD

Hewlett Packard Enterprise (HPE) in occasione del Partner Growth Summit 2020, che quest'anno si è tenuto in versione virtuale, ha annunciato una serie di servizi e iniziative volte a supportare i partner di canale.

Paul Hunter, Worldwide Head of Partner Sales di HPE, ha commentato: «I nostri partner giocano un ruolo essenziale sia nel delineare che nell'eseguire la nostra strategia: diventare una edge-to-cloud platform-as-a-service company. L'offerta di servizi cloud che rendiamo oggi disponibili ai partner incrementerà le loro opportunità di vendita, aiutando



doli a servire meglio i nostri comuni clienti ampliando più velocemente la scala e l'estensione di HPE GreenLake».

a pag.04

ESPRINET HA COMPRATO IL DISTRIBUTORE GTI SOFTWARE Y NETWORKING

Siglato un nuovo accordo per l'acquisto del 100% del distributore spagnolo di software e soluzioni cloud.

a pag.03



SOMMARIO

Aikom distribuisce i router e gateway LTE di Teltonika Networks pag.06

Da Consys.it un servizio SaaS per applicazioni sicure pag.07

A portfolio Lenovo nuovi servizi per PC Windows Secured Core pag.08

Analisi di business più veloci con un IT ad alte prestazioni pag.09

Brad Maiorino è Chief Strategy Officer di FireEye pag.09

L'Industria 4.0 ai tempi del Covid-19 pag.10

Tech Data con StorTrec offre supporto ai servizi storage in Europa pag.13

Federico Marini nuovo Managing Director di ICOS pag.14

Ready Informatica rafforza la protezione degli end-point pag.14

Partners Flip
anno IX - numero 261 - 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.

È disponibile il nuovo libro
**IL FUTURO DEL WORKSPACE
E DELLO SMART WORKING**

**IL FUTURO DEL WORKSPACE E
DELLO SMART WORKING**

Soluzioni e strategie per uno Smart Working
efficace, sicuro, produttivo

e-Book

Giuseppe Saccardi

Reportec

Chiedi la tua copia dell'e-book scrivendo a:

shop@reportec.it • Il prezzo del libro è di 20 euro (iva inclusa)

Esprinet ha comprato il distributore GTI Software Y Networking

Siglato l'accordo per l'acquisto del 100% del distributore spagnolo di software e soluzioni cloud

di Paola Saccardi

Esprinet ha concluso un accordo per l'acquisto del 100% del capitale di GTI Software y Networking S.A. (Gruppo GTI), distributore di rilievo in Spagna per software e soluzioni cloud. L'operazione prevede che l'acquisizione venga realizzata tramite la sub-holding per le attività spagnole Esprinet Iberica S.l.u.

Costituita nel 1985, GTI ha sede a Madrid ed è attiva anche in Portogallo e Nord Africa. Possiede una forza lavoro di 170 dipendenti e un portafoglio di 5.500 clienti, ed è partner ufficiale di oltre 90 fornitori di livello mondiale fra cui Microsoft, Adobe, Red Hat, VMWare, IBM, Veeam, Veritas e Zebra-Motorola.

Dal 2017 GTI ha progressivamente abbandonato la distribuzione di prodotti hardware al canale "retail" per focalizzarsi sul canale dei rivenditori "business" a cui offrire un

ventaglio di soluzioni software a valore aggiunto sia su licenza sia in modalità "pay-per use".

Nell'esercizio chiuso al 30 settembre 2019 le vendite di soluzioni cloud di tipo SaaS sono state pari a 62,4 milioni di euro (34% del totale), in marcata crescita rispetto all'anno precedente (+45%). Le vendite di software "on-premise" sono state pari a 52,9 milioni di euro (29% del totale).

L'operazione è coerente con la strategia del Gruppo Esprinet che mira a consolidare la propria posizione nel Sud-Europa, rafforzandosi in particolare nel comparto nelle Advanced Solutions, e affermarsi come un player di riferimento nel segmento Software as a Service e Infrastructure as a Service.

Una strategia che segue il progressivo affermarsi del modello di vendita "a consumo" rispetto alla tradi-



zionale modalità "transazionale".

Secondo le stime di Context/IDC il mercato europeo del "Public Cloud" e dei servizi connessi si è attestato nel 2019 a 46 miliardi di USD ed è previsto in crescita fino a 100 miliardi di USD nel 2023 grazie a un CAGR del +22%. Il peso di Italia e Spagna insieme, su un mercato rappresentato in prevalenza dalle soluzioni SaaS, è pari all'11% circa.

Alessandro Cattani, Amministratore Delegato di Esprinet: «Con l'acquisizione di GTI Group rafforziamo significativamente la nostra presenza nel Sud Europa diventando il secondo player nel segmento delle Advanced Solutions sia in Italia che

in Spagna e portando il fatturato proforma 2019 nel segmento Advanced Solutions a circa 750 milioni di euro. L'operazione ha una valenza strategica formidabile: ci rafforza in un segmento ad elevata redditività, consente un importante salto di qualità nel segmento software in Spagna ed è una pietra miliare nel nostro percorso evolutivo verso la vendita di soluzioni "multi-cloud". Con l'ingresso nel Gruppo del team altamente specializzato di GTI arricchiamo le nostre competenze nella gestione di piattaforme di distribuzione di servizi in modalità "as a service" integrando un set di best-practice replicabili sui nostri attuali clienti sia in Spagna che in Italia.»

HPE aggiorna i programmi di canale e lancia nuovi servizi cloud

Aggiornamenti al programma HPE Pro Series e nuovi servizi cloud di HPE GreenLake per supportare la crescita dei partner

di Paola Saccardi

Hewlett Packard Enterprise (HPE) in occasione del Partner Growth Summit 2020, che quest'anno si è tenuto in versione virtuale, ha annunciato una serie di servizi e iniziative volte a supportare i partner di canale nel far crescere le opportunità di business, accelerare la delivery e trasformare le relazioni con i clienti.

Grazie ai nuovi servizi cloud e le nuove proposte HPE GreenLake ottimizzate per Edge, data center e collocation i clienti possono sfruttare livelli di velocità e innovazione maggiori. HPE intende anche estendere ai propri partner l'accesso ad HPE GreenLake Central per ampliare la collaborazione e le vendite as-a-service.

Sono previsti anche aggiornamenti al programma di canale HPE Pro Series per aiutare i partner a potenziare la formazione e aumentare le competenze sulle soluzioni.

HPE GreenLake Central

HPE GreenLake Central è la piattaforma software che fornisce ai clienti un'esperienza cloud omogenea su tutto il patrimonio di applicazioni e dati, attraverso una console operativa che fa girare, gestire e ottimizzare l'intero ambiente IT ibrido.

La piattaforma permette agli utenti di ottenere informazioni aggiornate su costi, capacità e stato dei servizi cloud HPE GreenLake attraverso l'interfaccia point-and-click.

HPE sta anche integrando partner end-to-end all'interno della piattaforma e, nel 2021, prevede che i partner disporranno di un proprio accesso che fornirà loro una panoramica unificata dei dati dei clienti e di ulteriori opportunità di engagement o di vendita di servizi supplementari.

Paul Hunter, Worldwide Head of Partner Sales di HPE, ha commentato: «I nostri partner giocano un

ruolo essenziale sia nel delineare che nell'eseguire la nostra strategia: diventare una edge-to-cloud platform-as-a-service company. L'offerta di servizi cloud che rendiamo oggi disponibili ai partner incrementerà le loro opportunità di vendita, aiutandoli a servire meglio i nostri comuni clienti ampliando più velocemente la scala e l'estensione di HPE GreenLake». I partner dell'ecosistema di canale HPE attivamente impegnati nel proporre HPE GreenLake al mercato sono più di 700, fa sapere la società.

Accelerazione delivery di HPE GreenLake

HPE ha comunicato che la nuova generazione di servizi cloud HPE GreenLake propone un'esperienza di delivery accelerata per partner e clienti. I partner possono rispondere rapidamente alle richieste delle aziende, razionalizzando



Paul Hunter - Worldwide Head of Partner Sales di HPE

il processo di delivery, riducendolo a soli 14 giorni dal momento dell'ordine a quello dell'attivazione, fa sapere il vendor. Basati su elementi pre-integrati, i nuovi servizi cloud sono ora disponibili in configurazioni Small, Medium e Large, tutte velocemente scalabili. Grazie a questo approccio standardizzato e concentrato sulle soluzioni, i partner HPE possono fornire facilmente quotazioni ai propri clienti.

Nuovi servizi cloud HPE GreenLake per ambienti distribuiti

I partner HPE possono offrire ai clienti nuovi servizi cloud best-in-class attraverso un catalogo



consultabile sulla web-dashboard HPE GreenLake Central. Questi servizi, che possono essere tutti implementati e fatti girare nell'ambiente dei clienti, comprendono:

- Servizi cloud per container.
- Servizi cloud per virtual machine, storage, calcolo.
- Servizi cloud per protezione dati.
- Servizi cloud per networking.

HPE GreenLake for Partners Program

Attraverso il programma HPE GreenLake for Partners i partner potranno ora anche usufruire di:

- Ampliamento dell'ecosistema dei partner storage HPE GreenLake: per supportare le

iniziative di trasformazione digitale dei clienti, i partner devono poter offrire più soluzioni a consumo all'interno del portafoglio HPE GreenLake. Oltre alla gestione convergente dei dati e ai moderni servizi cloud per lo storage, proposti in collaborazione rispettivamente con Cohesity e Qumulo, i partner possono ora offrire storage scalabile, con Scality RING e protezione dati a consumo con Veeam.

- Servizi di gestione HPE GreenLake: HPE accompagna i partner nel percorso da value-added reseller (VAR) a managed service provider (MSP) estendendo la possibilità di

vendere HPE GreenLake Management Services, fornendo così ulteriori opportunità di business ricorrente. Questa suite di servizi può essere aggiunta alle proposte HPE GreenLake per gestire e ottimizzare infrastrutture, app e workload all'interno di ambienti specializzati come SAP HANA o Hadoop.

Abilitazione ai Container

Poiché sempre più aziende investono nei container, nell'ambito delle proprie strategie di trasformazione digitale, HPE propone ai partner la formazione per creare "practice" e competenze dedicate a questa tecnologia. Le competenze Container Softwa-

re sono state integrate nel programma HPE Partner Ready e HPE sta ampliando i contenuti dedicati a HPE Ezmeral Container Platform per renderli disponibili attraverso HPE Sales Pro e HPE Tech Pro.

Formazione attraverso HPE Pro Series

Dal momento del lancio di HPE Pro Series, la community HPE Tech Pro è in crescita e più di 60.000 partner visitano Seismic ogni mese, segnala l'azienda, che vuole fornire ai partner la medesima esperienza di formazione dedicata ai propri team commerciali, e forum che permettano di trovare lo specialista giusto capace di supportarli nel chiudere le trattative commerciali più velocemente.

Aikom distribuisce i router e gateway LTE di Teltonika Networks

Il brand lituano di prodotti per la connettività ha deciso di interrompere la vendita diretta e affidarsi a distributori specializzati. Aikom diventa Distributore Gold del brand

di Paola Saccardi

Aikom Technology ha annunciato il rafforzamento dell'accordo di distribuzione con Teltonika Networks, azienda con sede in Lituania e uffici in quattro continenti, che da oltre due decenni produce router e gateway LTE, diventando distributore Gold del marchio.

Teltonika dispone di un portafoglio prodotti completo per le applicazioni di connettività Industry 4.0. Controlla direttamente tutte le fasi del ciclo di sviluppo dei propri prodotti, ciò le consente di rispondere velocemente e in modo flessibile alle richieste e ai cambiamenti del mercato, con dispositivi affidabili, sicuri e facili da usare, spiega la società.

I prodotti per la connettività di Teltonika sono progettati per costruire una solida infrastruttura di rete IoT, IIoT, M2M o aziendale, con funzionalità avanzata di gestione remota. Grazie alle varie possibi-

lità di interfacciamento (ethernet, seriale, IO) e ai protocolli industriali supportati (modbus, profinet), sono adatti ad applicazioni verticali come i servizi di telemetria di aziende municipalizzate (luce/acqua/gas) e i servizi di gestione e manutenzione remota (come le macchine di distribuzione food & beverage monitorate da remoto). Sono altresì adatte all'utilizzo con applicazioni per il controllo e la gestione delle flotte pubbliche e private, la connettività in movimento, applicazioni TVCC, l'implementazione rapida di reti in situazioni di emergenza o eventi temporanei, oltre che per i sistemi di pagamento automatizzato che stanno aumentando la richiesta di sistemi di connessione remota in LTE (come per esempio i posteggi automatici o le biglietterie automatizzate).

La società che prima vende

al cliente finale, ha ora deciso di sospendere entro la fine di giugno la vendita diretta dei propri prodotti, scegliendo di affidarsi a distributori e rivenditori specializzati.

«I prodotti Teltonika sono sicuri, affidabili e altamente professionali, pur presentando un'estrema facilità di utilizzo che non richiede alcuna formazione speciale per la loro installazione - spiega **Matteo del Bianco**, product manager area Wireless Communication di Aikom Technology -. Si tratta di un vendor che ha sempre sviluppato questo tipo specifico di prodotto, raggiungendo una qualità e specializzazione che viene riconosciuta sul mercato. Grazie alla nostra struttura commerciale sul territorio

e alla capacità di lavorare anche con system integrator di piccole-medie dimensioni, ci attiveremo per ampliare la penetrazione sul mercato italiano di questi prodotti, che ben si integrano con altre nostre soluzioni già presenti nel nostro portafoglio».

Aikom Technology ha messo anche in programma un webinar previsto il 6 luglio (Teltonika: portafoglio e nuovi prodotti per applicazioni industriali e non solo) in cui verrà presentata l'intera gamma e verrà annunciata in anteprima la prossima uscita di nuovi prodotti: gateway, switch industriali PoE, router dual SIM LTE.



Da Consys.it un servizio SaaS per applicazioni sicure

Il nuovo servizio di Consys.it è costruito attorno alla soluzione F5 SaaS-based Essential App Protect e garantisce la sicurezza delle applicazioni

di Gaetano Di Blasio



Luca Brignoli - Sales Manager di Consys.it

Consys.it, società di consulenza specializzata nella cybersecurity, ha presentato il servizio Web Application Firewall (WAF) Security Service by Consys.it, sviluppato all'interno del brand theUntold. L'obiettivo, ha commentato, è quello di guidare i clienti nelle scelte legate alla Digital Transformation.

Va osservato che il brand (theUntold) è volto a fornire maggiore valore al know-how delle persone, ai propri servizi professionali pensati ad-hoc per i clienti e agli aspetti di consulenza.

I servizi e le App oggi possono essere ancora erogati da data center on-premise privati, o totalmente da data center public cloud o ancora in modalità ibrida, ovvero in parte dai data center on-premise e in parte dai data center public cloud.

In sintesi, l'adozione del multicloud è realtà, ma pone nuove sfide operative

e di sicurezza, pur considerando che ogni App fa uso di API sfruttate e abusate, che un'organizzazione in media utilizza un migliaio di applicazioni e che più della metà delle App rimane vulnerabile ed espone le aziende alla perdita di dati sensibili

A tutto questo si aggiunge la necessità di sviluppo applicativo agile: sono già comuni le pipeline di sviluppo costruite per rispondere alle esigenze di essere veloci nel realizzare nuovi servizi e rilasciarli in produzione subito lo sviluppo. Spesso però il tutto avviene lasciando la sicurezza da parte, anche perché le policy di sicurezza tradizionali sono spesso difficili da tradurre in ambienti "Agile" e "cloud".

E' in un tale scenario che si inserisce 'theUntold WAF Security Service by Consys.it', pensato per proteggere le App dei clienti, costruito attorno al servizio F5 Networks SaaS-based Essen-

tial App Protect (EAP).

Il tutto si basa sull'utilizzo degli F5 Cloud Services, un'architettura di soluzioni SaaS cloud-native, volta a garantire una sicurezza applicativa agile.

All'interno dell'architettura F5, Consys.it partner Gold F5, propone il servizio SaaS-based Essential App Protect corredandolo dei propri servizi professionali. «Oggi le imprese ci raccontano che c'è uno sbilancio all'interno dei team dedicati allo sviluppo agile, dove a fronte di cento sviluppatori abbiamo una decina di architetti DevOps e forse una sola persona dedicata alla sicurezza, - sottolinea **Luca Brignoli**, Sales Manager di Consys.it - ed è proprio in questi contesti che le soluzioni di Web Application Firewall costituiscono ancora la metodologia più veloce e al miglior costo, per gestire le vulnerabilità delle applicazioni esposte».

Il servizio è erogato via

cloud, e abilita la protezione delle app, in pochi minuti osserva l'azienda, fornendo la copertura dagli attacchi Top 10 OWASP, rilevando e difendendo i servizi dalle richieste che provengono da IP dannosi, da botnet e da attacchi mirati e compensando dai tempi che intercorrono tra le pubblicazioni di vulnerabilità note e la revisione del codice.

«Il servizio 'theUntold WAF Security Service by Consys.it' conferma che un cambiamento culturale della sicurezza applicativa è diventato una necessità. Con questo nuovo servizio, assicuriamo ai nostri clienti una soluzione gestita di WAF as a Service, che sposta la sicurezza applicativa da una mentalità GATEKEEPER, alla mentalità DevOps dove la sicurezza è responsabilità di tutti, e permette di costruire buone policy di sicurezza applicativa già nella fase di sviluppo applicativo» osserva Brignoli.

A portfolio Lenovo nuovi servizi per PC Windows Secured Core

Lenovo ha annunciato un nuovo servizio di personalizzazione del BIOS e di configurazione delle immagini per gli utenti di PC secured-core

di Giuseppe Saccardi

Lenovo ha annunciato un significativo ampliamento del numero di PC secured-core all'interno del proprio portfolio ThinkShield.

Oltre a offrire una più ampia selezione di dispositivi, ha introdotto un nuovo servizio di abilitazione dei PC secured-core che fornisce una gestione personalizzata delle immagini, la protezione del BIOS e la configurazione delle impostazioni del sistema operativo.

Il nuovo servizio, progettato per semplificare e proteggere la distribuzione di questi dispositivi all'interno delle organizzazioni, può essere acquistato come opzione assieme al dispositivo.

Rafforzata la sicurezza e installazioni più semplici i PC secured-core sono forniti con le funzionalità di sicurezza abilitate al momento dell'acquisto, ma poi usualmente servono ulteriori passaggi per

abilitarli al momento della loro ricezione.

Questi passaggi includono l'installazione di immagini personalizzate, la configurazione del sistema operativo e la configurazione manuale della password per proteggere le impostazioni del BIOS, e vanno eseguite su ogni nuovo dispositivo.

Tramite il nuovo servizio di abilitazione PC secured-core le impostazioni BIOS dei PC secured-core possono essere invece caricate direttamente in fabbrica, con le password BIOS impostate secondo le richieste del cliente.

Ciò impedisce la manomissione durante la spedizione ma impedisce anche agli utenti finali di modificare le impostazioni del BIOS.

Lenovo può anche configurare le impostazioni del



sistema operativo Windows per PC secured-core richieste dal cliente.

Optando per questo servizio, le aziende hanno in pratica la certezza che le funzioni di sicurezza del BIOS e del sistema operativo siano impostate e pronte per essere distribuite in modo coerente su tutto l'installato, senza richiedere alcuna configurazione aggiuntiva da parte di un amministratore IT. "Oggi più che mai, i nostri clienti si rivolgono a noi per rafforzare la propria sicurezza mantenendo al

contempo la produttività dei loro dipendenti. Con il servizio di abilitazione dei PC secured-core di Lenovo siamo in grado di rassicurare i clienti sul fatto che il loro PC è stato configurato correttamente e sarà meglio protetto durante la spedizione, assicurando agli utenti un'installazione rapida ed efficace, ovunque si trovino", ha dichiarato Rebecca Achariyakosol, Executive Director, Global Services Product Development and Marketing, Intelligent Devices Group, di Lenovo.

Analisi di business più veloci con un IT ad alte prestazioni

Fujitsu ha rilasciato un nuovo server Primergy ideato per costituire un'infrastruttura IT il cui obiettivo è di accelerare la trasformazione del business basata sui dati. Il server Primergy equipaggia quattro processori Intel Xeon Scalable di terza generazione con accelerazione integrata delle applicazioni AI mediante la funzione di Intel Deep Learning Boost, e la memoria persistente Intel Optane 200 Series.

Ha un fattore di forma di 3U con fino a 112 core per sistema e in Italia è disponibile esclusivamente attraverso FINIX Technology Solutions.

Sul lato storage il server dispone di un alloggiamento in grado di supportare fino a 24 drive SAS/SATA/NVME da 2,5".

Le possibilità di espansione in vista delle future esigenze di business e una capacità di input/output supplementare sono ottenibili tramite 11 slot

di espansione PCIe 3.0 e un controller LAN dinamico.

Per supportare applicazioni di deep learning può anche ospitare due moduli GPGU.

«Allo stato dell'arte, con questi server le aziende possono migliorare significativamente le tempistiche di queste attività e di altri workload che fanno uso sostanziale di dati -ha dichiarato **Daniilo Rival-**



ta, CEO di FINIX Technology Solutions -. In FINIX consideriamo l'AI centrale per un percorso di Digital Transformation. Come per gli altri prodotti Fujitsu, la distribuzione è affidata a FINIX Technology Solutions e al suo canale».

BRAD MAIORINO È CHIEF STRATEGY OFFICER DI FIREEYE

FireEye ha annunciato la nuova nomina di Chief Strategy Officer a Brad Maiorino, con riporto diretto a Kevin Mandia, CEO di FireEye. Maiorino possiede oltre 25 anni di esperienza e una comprovata competenza nella realizzazione ed esecuzione di programmi per la gestione globale dei rischi informatici per organizzazioni di grandi dimensioni. In qualità di Chief Strategy Officer di FireEye, Maiorino avrà un ruolo chiave nello sviluppo della strategia dei prodotti e delle soluzioni FireEye e Mandiant, basata sulle esigenze dei clienti. Il manager lavorerà, inoltre, con i clienti di FireEye per implementare soluzioni di cyber security e di gestione del rischio con l'obiettivo di far fronte all'attuale scenario delle minacce in continua evoluzione.

«Brad ha realizzato e gestito programmi di sicurezza per alcune delle più grandi organizzazioni a livello mondiale; conosce le esigenze e i vincoli dei clienti, così come la pressione quando si devono

affrontare gli avversari più sofisticati al mondo -ha dichiarato Mandia -. In FireEye, Brad metterà a disposizione la sua esperienza per fornire soluzioni e tecnologie che permettano alle organizzazioni di essere realmente sicure».

Prima di entrare in FireEye, Maiorino ha ricoperto il ruolo di Chief Information Security Officer (CISO) per Thomson Reuters e prima ancora per Target, General Motors e General Electric. In Thomson Reuters è stato responsabile della strategia globale dell'azienda e della trasformazione della sicurezza delle informazioni.

Il manager è attivo in molti ambiti della sicurezza cyber. Fa parte del Board of Directors di Netgear, con ruolo di Chairman of the Cybersecurity Committee e membro dell'Audit Committee. Inoltre, fa parte dell'Aspen Cyber Strategy Group e membro di facoltà per il World 50 NEXT Leader Program.



L'Industria 4.0 ai tempi del Covid-19

Il Covid-19 ha frenato ma non bloccato gli investimenti per l'Industria 4.0. Secondo i dati del Politecnico di Milano, le aziende italiane, incluse le PMI, sono interessate all'innovazione per ridare slancio all'industria manifatturiera

di Gian Carlo Lanzetti

Il mercato dell'Industria 4.0 in Italia nel 2019 ha raggiunto un valore di 3,9 miliardi di euro, in crescita del 22% rispetto all'anno precedente e quasi triplicato in 4 anni, in gran parte (2,3 miliardi di euro, il 60%) dedicato a progetti di connettività e acquisizione dati (Industrial IoT) e poi suddiviso tra Analytics (630 milioni), Cloud Manufacturing (325 milioni), Advanced Automation (190 milioni), Additive Manufacturing (85 milioni) e tecnologie di interfaccia uomo-macchina avanzate (55 milioni).

Sono i dati riportati dall'Osservatorio Industria 4.0 della School of management del Politecnico di Milano presentati a giugno nel corso del convegno "Digital New Normal: essere 4.0 ai tempi del Covid".

Si aggiungono le attività di consulenza e formazione per progetti Industria 4.0: circa 255 milioni di euro,



+17% rispetto al 2018. Per il 2020, originariamente si prevedeva una crescita in linea con il trend 2019, con un incremento compreso tra il 20 e il 25%, ma per effetto della pandemia si prospetta uno scenario di grande incertezza, le cui previsioni - legate all'effettivo superamento dell'emergenza, alla ripartenza della domanda e ai possibili stimoli agli

investimenti - variano da uno scenario ottimistico di chiusura dell'anno quasi in linea con il budget iniziale a uno pessimistico di contrazione del fatturato 4.0 nell'ordine del 5-10%. Nel medio-lungo termine, in ogni caso, il sentiment verso l'industria 4.0 rimane positivo, rafforzato dalla considerazione che l'emergenza abbia accelerato la trasformazione

digitale.

Nel 2019 si sono incrementate le applicazioni 4.0 nelle imprese italiane: il 40% ha investito più del 2018 e in media oggi se ne contano 4,5 per azienda, con una forte accelerazione in particolare di soluzioni Cloud e Analytics per la Supply Chain, oltre che IoT per le fabbriche, mentre si affacciano le prime applicazioni di Artificial Intelligence (il



7% ne ha già implementato qualcuna). Anche se spesso il ritorno d'investimento non è immediato, solo l'1% delle imprese è deluso dalle soluzioni 4.0. A dimostrazione di reattività imprenditoriale, a seguito dell'emergenza oggi quasi un terzo delle aziende sta riconvertendo la sua produzione o sta valutando di farlo (rispettivamente il 12% e 19%) e per il 25% di queste sono state fondamentali tecnologie 4.0 come l'IoT e Cloud.

Nell'incertezza, le imprese auspicano incentivi per non fermare la "scalata digitale", in particolare una riduzione delle imposte sui prossimi esercizi contabili (33%) e una diminuzione del costo del lavoro per operatori di fabbrica (per il 30%). Ma un terzo (31%) chiede anche di rilanciare il Super e Iper ammortamento per beni strumentali, di gran lunga più desiderato rispetto al credito d'imposta per ricerca e svi-

luppo (17%), agli incentivi per beni immateriali (18%) o a quelli per assunzione e formazione (8% e 11%).

«In questa nuova fase - dice **Marco Taisch**, Responsabile scientifico dell'Osservatorio Industria 4.0 -, all'industria italiana spetta il compito di essere il motore della ripartenza, in un contesto in cui la trasformazione digitale diventa ancora più rilevante non solo per garantire i processi operativi, ma anche per dare nuova efficacia alle decisioni, accelerare la riconversione dei prodotti, monitorare e gestire i rischi. Le imprese che avevano investito in precedenza ne hanno tratto grande beneficio, ma questa è una occasione per tutte per compiere un passo avanti nel digitale. In questo senso è positivo l'impegno del Governo nel dare stabilità al piano Trasformazione 4.0».

«Sono complessivamente 1100 le applicazioni di

tecnologie 4.0 nelle aziende manifatturiere censite dall'Osservatorio e di queste ben il 46% rispondono a bisogni enfatizzati dalle imposizioni di lockdown - spiega **Giovanni Miragliotta**, Direttore dell'Osservatorio Industria 4.0 -. L'emergenza segnerà profondamente le imprese italiane, circa il 40% stima una perdita di fatturato di oltre il 20% rispetto al budget, ma gli investimenti in digitale sono stati lo strumento per reagire all'emergenza sanitaria e secondo la grande maggioranza delle industrie questa esperienza alla fine si rivelerà un acceleratore della trasformazione 4.0». Miragliotta ha anche indicato le 5 grandi direzioni dello smart tecnologie applicative: Social distance monitoring and enforcement, Simulation a supporto alle decisioni, Remote management (meeting e training), Non-stop new product design e new

service design e Remote operations (colletti blu). "Di fatto ci sarà una impossibilità ad operare se non si adotterà il digitale".

Il Digital Twin

Oltre all'adozione di pratiche di smart working per tutto il personale indiretto, nell'emergenza sanitaria le tecnologie digitali sono diventate strumenti per reagire alla crisi. Ma aiutano anche a comprendere le direzioni dell'Industria 4.0 nella nuova normalità. Nei prossimi mesi, infatti, le tecnologie IoT permetteranno di migliorare il distanziamento sociale nei luoghi di lavoro, localizzando e tracciando i percorsi, oppure utilizzando veicoli a guida autonoma nella logistica interna. Modelli e simulazioni attraverso dati in real time permetteranno di realizzare analisi per rispondere all'incertezza. Piattaforme di teleconferenza consentiranno la gestione da remoto di ri-

unioni, trattative commerciali, revisioni e collaudi. Piattaforme di design collaborativo, simulazioni di processo si diffonderanno nello sviluppo prodotto. Soluzioni di Advanced Human Machine Interface, di virtual commissioning e di teleconferenza permetteranno l'esecuzione da remoto di attività operative come interventi manutentivi, installazioni e collaudi al cliente.

In generale, le tecnologie digitali permetteranno di potenziare le capacità di monitoraggio, controllo e presa di decisioni nei sistemi produttivi e logistici, i principi del Cyber Physical System (CPS), paradigma secondo cui le tradizionali macchine si evolvono per comunicare, raccogliere, elaborare dati e agire da "ponte" tra realtà fisica e virtuale. Sia attraverso modelli digitali per la simulazione del mondo fisico (tra cui il Digital Twin, "gemello digitale" che replica in virtuale ciò che succede nel mondo reale), che attraverso algoritmi di analisi, come tecnologie di Advanced HMI.

«Ai tempi del Covid19-dice **Marco Macchi**, Direttore

dell'Osservatorio Industria 4.0 -, l'introduzione del paradigma Cyber Physical System è un'opportunità fondamentale per avere garanzia di continuità delle operazioni degli impianti e delle filiere, superando l'idea che si debba essere necessariamente sul posto per certe azioni e decisioni. È fondamentale che le imprese imparino a lavorare in un ambiente virtuale a stretto contatto con la realtà fisica, considerando modelli Digital Twin per la simulazione, algoritmi di analisi dati con l'Artificial Intelligence, tecnologie di interfaccia uomo-macchina di ultima generazione».

La parola alle aziende

Molti gli interventi durante le tavole rotonde. **Marco Bentivogli**, Segretario Generale Fim-Cisl, ha sottolineato la necessità di un lavoro di accompagnamento all'innovazione e alla riorganizzazione del lavoro. «Occorre rivisitare in questa fase di discontinuità il sistema produttivo in un'ottica ecosistemica industriale, con il coinvolgimento delle piccole aziende, e avendo grande attenzione per le persone.

In particolare per i progettisti di nuovi spazi di lavoro e di riorganizzazione dell'Industrial smart working. Per l'autunno prevedo una poderosa accelerazione degli investimenti in Industria 4.0, finalizzati alla crescita della produttività e alla sicurezza».

La digitalizzazione è fondamentale e pervasiva a tutti i livelli. Concetto ribadito da molti, tra cui **Alberto Dossi**, Vice Presidente Politiche Industriali Assolombarda. «Il Covid-19 ha messo in luce nuove necessità, con nuovi valori e modalità di interpretazione, oltre che di un contesto normativo più significativo e stabile. A questo riguardo si sta lavorando a un Piano di politiche industriali nazionale che fa leva sulle tecnologie smart e appunto i nuovi valori fatti emergere dalla pandemia».

Un'azienda come Whirpool, ha detto **Pierluigi Petrolli**, da tempo ha fatto la scelta del cloud come mezzo per cavalcare il digitale, che ha rinnovato anche recentemente. «E' sempre più fondamentale investire in tecnologie abilitanti anche sul lato industriale, ad

esempio per il monitoraggio delle linee da remoto, in un'ottica di rifondazione delle stesse e di avere fabbriche più resilienti. Sfruttando al massimo i sostegni che stanno arrivando da più parti».

Dal canto suo **Marco Stangalino** di Cisco ha citato il caso di Webex, l'applicazione di comunicazione che nei mesi del Covid ha evidenziato un incremento del 5000% rispetto al 2018.

Di rinascimento industriale ha parlato **Guido Porro** di Dassault Systems Italia, in virtù soprattutto della integrazione di tecnologie esistenti e nuove tramite piattaforme evolute, quasi sempre cloud-based.

Da parte sua **Andrea Bontempi** di Kpmg ha ricordato come in un contesto di grande incertezza occorre cercare visibilità, anche mediante la rivisitazione delle procedure di lavoro remoto. A questo riguardo, infine, **Dario Colozza** di Enel ha quantificato in 37mila su circa 80mila i dipendenti del gruppo elettrico che stanno lavorando da remoto; l'80% proseguirà fino a Natale.

Tech Data con StorTrec offre supporto ai servizi storage in Europa

Grazie all'accordo paneuropeo con StorTrec verrà offerto ai partner di canale l'accesso a un'ampia gamma di servizi a valore aggiunto

di Paola Saccardi

Il distributore Tech Data ha annunciato un nuovo accordo paneuropeo di canale da parte di Global Computing Components (GCC), la Business Unit di soluzioni specializzate operante all'interno di Tech Data, con StorTrec, un'azienda specializzata nel supporto allo storage. Grazie ad esso sarà possibile fornire ai partner l'accesso a un'ampia gamma di servizi a valore aggiunto che possono essere offerti insieme ai prodotti di storage.

StorTrec fornisce opzioni di assistenza e supporto in loco per server white box e prodotti di storage dei principali fornitori come Intel, Synology e Supermicro.

La nuova proposta fa parte della gamma di servizi che Tech Data offre ai rivenditori per accrescere il valore aggiunto verso i clienti finali, supportando la crescita delle vendite e la redditività.

StorTrec fornisce hotline e assistenza in loco 24x7, formazione tecnica per i tecnici sul campo, nonché servizi di installazione e integrazione. I servizi, inoltre, possono essere modulati ad hoc in base a esigenze specifiche dei clienti. L'accordo con Tech Data consente ai rivenditori di formulare preventivi per tutte queste offerte unitamente alle soluzioni di storage.

I servizi StorTrec saranno disponibili per i clienti di Tech Data su InTouch, in modo che possano essere facilmente aggiunti a qualsiasi preventivo. StorTrec fornisce inoltre assistenza per tutti i principali marchi di storage.

Hugo Graça, Vicepresidente della Business Unit GCC di Tech Data per l'Europa, ha dichiarato: «I dati sono una risorsa vitale per le aziende e, di conseguenza, è più importante che mai garantire che le piattaforme di storage, in



cui vengono ospitati dati e applicazioni, siano affidabili e soggette a regolare manutenzione». StorTrec offre questo servizio che i rivenditori Tech Data possono ora estendere ai propri clienti.

«Tech Data è all'avanguardia nell'aiutare i propri clienti a sviluppare le loro proposte di valore in materia di servizi. Non vediamo l'ora di lavorare con i team di Tech Data in tutta Europa per aiutare i partner rivenditori a offrire un

valore più elevato e a scoprire nuove opportunità con i servizi di assistenza StorTrec» ha commentato Mark Narraway, Business Director di StorTrec.

Rosa Di Marino, Business Unit Manager GCC di Tech Data Italia, ha aggiunto: «Siamo molto felici di questa nuova partnership e siamo certi che anche i nostri clienti sapranno cogliere il valore del completamento dell'offerta con i servizi di StorTrec».

Federico Marini nuovo Managing Director di ICOS

Il distributore a valore annuncia la nuova nomina di Marini per sviluppare strategie di business e sinergie con reseller e system integrator

di Gaetano Di Blasio

Con la mission di contribuire allo sviluppo delle strategie di business, creando sinergie con reseller e system integrator, Federico Marini entra in Icos con tutta l'esperienza di lungo corso dagli inizi degli anni '90.

Marini contribuirà alla crescita e allo sviluppo del business di ICOS anche a livello internazionale, focalizzandosi sulle soluzioni di security ed enterprise software, due settori che conosce molto bene, ricordiamo, infatti la fondazione della filiale italiana di Computerlinks, con l'in-

carico di Amministratore Delegato, poi diventata Arrow, per la quale Marini ha ricoperto il ruolo di Amministratore Delegato per l'Italia e di Regional Director per il Sud-Est Europa di Arrow Enterprise Computing Solutions.

Riccardo Maiarelli, Presidente di ICOS, dichiara: «Federico Marini è un manager di grande valore con un consolidato know how in ambito IT e siamo lieti di averlo con noi con un ruolo apicale, certi che, sia il team interno sia l'ecosistema dei nostri partner potranno beneficiare della

sua energia e competenza anche a livello internazionale».

Marini ringrazia e afferma: «Sono orgoglioso di assumere il ruolo di Managing Director di ICOS, operatore di riferimento storico nella distribuzione a valore delle soluzioni di enterprise software, che da sempre contribuisce allo sviluppo del canale italiano; In ICOS ho trovato una realtà dinamica, con un grande orientamento all'innovazione. Il mio obiettivo sarà quello di proseguire la strada già intrapresa, cogliendo



tutte le nuove opportunità previste dalla Digital Transformation anche a livello europeo, collaborando con partner tecnologicamente all'avanguardia con i quali crescere, mettendo loro a disposizione servizi a valore ed elevate competenze. Una combinazione che permetterà a tutti di raggiungere grandi risultati. A tal proposito, Marini sarà responsabile, oltre all'Italia, anche dello sviluppo di nuove sedi ICOS in Europa.

READY INFORMATICA RAFFORZA LA PROTEZIONE DEGLI END-POINT

Ready Informatica, distributore italiano di soluzioni di virtualizzazione, storage e sicurezza informatica, ha siglato un accordo con AppGuard per la distribuzione delle soluzioni brevettate di EndPoint e Server Security. «Lavorando con Ready Informatica, che si è guadagnata una reputazione di eccellenza nel mercato della distribuzione ad alto valore aggiunto, vediamo una grande opportunità per espandere la nostra impronta nel mercato italiano delle PMI e delle imprese», ha commentato Paolo Gorlani, Direttore vendite EMEA di AppGuard.

In particolare, ha osservato, è un prodotto di sicurezza per la protezione del sistema operativo mediante l'applicazione delle

policy a livello di kernel, e funziona sia per le grandi e piccole aziende che per i singoli consumatori. In pratica, impedisce le violazioni bloccando l'esecuzione di processi inappropriati da parte delle applicazioni, ma consente loro di continuare a svolgere le normali azioni, utilizzando tecnologie brevettate di Isolation ed Inheritance e applicando i principi zero-trust internamente agli endpoint. Marco Loreface, Direttore Marketing di Ready Informatica, ha commentato: «Oggi siamo orgogliosi di essere stati selezionati da AppGuard per portare la distribuzione in Italia di una tecnologia che rivoluziona il modo di fare endpoint e server security con un approccio totalmente opposto a quello utilizzato da qualunque altro vendor».