

DA VERTIV UNA NUOVA SUITE PER LE INFRASTRUTTURE EDGE

Vertiv amplia il portfolio di soluzioni per data center modulari e applicazioni edge e aggiunge ulteriori benefici al programma per il canale. *a pag.09*



SEMPLIFICARE LA GESTIONE DELLA SICUREZZA AZIENDALE

Morten Lehn, General Manager Kaspersky Lab Italia, evidenzia come questo periodo, segnato dalla pandemia, abbia portato nuovi comportamenti online con una crescita elevatissima in termini di problematiche per la sicurezza. Questo soprattutto sul fronte degli end point, che vede la società fondata da Eugeny Kaspersky in prima linea.



Lehn, in particolare, evidenzia la stabilità delle soluzioni e la crescita dei partner che forniscono servizi per aiutare le imprese a semplificare la gestione della security. Questo in un momento in cui sale nelle aziende la consapevolezza di quanto sia importante la sicurezza. *a pag.03*



DA FUJITSU UNA NUOVA GENERAZIONE DI DESKTOP E WORKSTATION

La gamma ESPRIMO si allarga con modelli con processori Intel di 10^a generazione e chipset garantiti per almeno 24 mesi adatti per applicazioni personalizzate. *a pag.07*

SOMMARIO

- Ricostruire il rapporto con i buyer nella nuova normalità *pag.05*
- Nuove soluzioni per la rete da Zyxel *pag.06*
- A Milano, apre il primo Tech Village di MediaWorld *pag.08*
- Office Depot ha scelto SAP per la trasformazione digitale *pag.10*
- Si rafforza con Ben Carr l'impegno di Qualys per la sicurezza *pag.11*
- Thomas Giudici è Channel & Alliance Manager di Red Hat Italia *pag.11*
- Con la PEC miliardi di euro di risparmio e ambiente migliore *pag.12*

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)

Semplificare la gestione della sicurezza aziendale

Kaspersky Lab Italia spiega come in questo periodo di emergenza sia importante aumentare l'attenzione verso la gestione della sicurezza, con particolare attenzione agli endpoint

di Gaetano Di Blasio

Morten Lehn, General Manager Kaspersky Lab Italia, evidenzia come questo periodo, segnato dalla pandemia, abbia portato nuovi comportamenti online con una crescita elevatissima in termini di problematiche per la sicurezza. Questo soprattutto sul fronte degli end point, che vede la società fondata da Eugeny Kaspersky in prima linea.

Lehn, in particolare, evidenzia la stabilità delle soluzioni e la crescita dei partner che forniscono servizi per aiutare le imprese a semplificare la gestione della security. Questo in un momento in cui sale nelle aziende la consapevolezza di quanto sia importante la sicurezza.

Gianpaolo Dadola, senior Security Researcher del GREAT (Global Research and Analysis Team di Kaspersky, evidenzia due minacce che si contengono il primato di "minaccia del momento": il

web skimming e il targeted ransomware, cresciuti rapidamente nel 2019 e tuttora un grosso problema per le imprese. Infatti hanno un impatto elevato. Basti considerare che tali minacce sono di tipo mirato. Invece che cercare di bloccare sistemi a caso, puntano a bloccare le attività di un'impresa fermando tutti i sistemi, per poi chiedere un riscatto.

Attaccano imprese di tutte le dimensioni. Inoltre è stato alzato il costo dei riscatti e si sono aggiunti altri tipi di ricatti, attraverso la divulgazione dei dati aziendali che riescono a rubare. Qui si aprono svariati scenari dell'uso che di tali dati è possibile fare.

Questi attacchi sfruttano combinazioni di tecniche, come nel caso degli APT, ma impiegando anche strumenti usati per i penetration test.

Occorre cercare le tracce e identificare i meccanismi impliciti degli attacchi.

Ovviamente, partono quasi tutti da uno spear phishing.

Altro strumento usato è l'attacco che parte da un endpoint "semidimenticato", sul quale si trovano password deboli. Si prosegue, quindi, con un attacco di forza bruta che non dovrebbero essere efficaci se si usassero password forti. Un tipo di attacco subdolo è quello che utilizza gli strumenti degli MSP (Managed Service Provider), molti dei quali. Inoltre, hanno mostrato una certa qual mancanza di competenze, che Dadola non commenta.

L'esperto, però, sottolinea come i cyber criminali collaborino fra loro riuscendo a creare minacce miste. I security manager devono imparare a non sottovalutare anche piccoli indizi (per esempio, sono stati rilevati malware generici che l'antivirus ha intercettato fermando il contagio, ma, all'interno erano na-



Morten Lehn, General Manager Kaspersky Lab Italia

scoste altre minacce che si sono attivate successivamente.

A fine 2019, il numero di file malevoli identificati, secondo Kaspersky Lab, era di 24,6 milioni. Una pressione indiscutibile e in continuo cambiamento, rileva Dadola, che torna sul web skimming.

Questo esiste da tempo: si tratta di iniettare codici malevoli in vari siti, perlopiù quelli che hanno sezioni di e-commerce e più in generale quelli che possono contenere dati carte di credito, ma anche malvertising. Corrotto il sito, da lì si cerca di compromettere siti terzi.

L'obiettivo è spostare i dati, impacchettando i dati per spedirli a un server legittimo che non desti



sospetti. Addirittura c'è stato un caso in cui i dati sono stati spediti su un server legittimo di un sito Google Drive, superando in tal modo tecnologie di detection. I dati erano "nascosti" fra i metadati di immagini.

La risposta di EDR Optimun

Fabio Sammartino, Head of Pre Sales in Kaspersky Italia, riprende lo scenario descritto da Dadola, addentrandosi nell'ambito della soluzione fornita dalla azienda d'origine russa Kaspersky Integrated Endpoint Security, che combina Kaspersky EDR Optimun e Kaspersky Sandbox, fornendo funzionalità di incident response anche per le medie e grandi imprese. Entrando in det-

taglio, Kaspersky Endpoint Security for Business si integra con Cloud Management Console, Kaspersky Endpoint Detection and Response Optimun (EDR) e Kaspersky Sandbox. Un nuovo EDR personalizzato anche per le organizzazioni con minori competenze che consentirà agli specialisti di sicurezza IT di ottenere visibilità e insight istantanei sugli incidenti, insieme a indagini immediate e opzioni di risposta automatizzate.

Più precisamente, Kaspersky EDR Optimun è stato specificamente progettato per le aziende che vogliono avere una visione d'insieme sugli incidenti di sicurezza e sulla capacità dell'azienda di reagire agli attacchi, senza però sovraccaricare ulteriormente

il proprio team e le proprie risorse, evidenzia Sammartino. Inoltre la soluzione aggiunge la possibilità di una visibilità immediata sulle minacce rilevate da Kaspersky Endpoint Security for Business, fornendo uno scenario completo di tutte le attività maligne: dati più dettagliati sugli alert e visibilità sul percorso di diffusione degli attacchi.

Le funzioni Sandbox si attivano per controllare il comportamento di un file: questo viene analizzato e, eventualmente, passato all'analisi parte di Kaspersky EDR Optimun.

Maggiore protezione per gli endpoint grazie al cloud

Il nuovo Kaspersky Endpoint Security raf-

forza la protezione degli endpoint con sistema operativo Linux, evidenzia Fabio Sammartino, sottolineando che i componenti di protezione contro le minacce rivolte alla rete e al Web garantiscono che il traffico in entrata e in uscita sia privo minacce. Inoltre da notare che Integrated Endpoint Security fornisce una gestione semplificata, grazie alla console di gestione Kaspersky Security Center, ora disponibile anche che on-premise.

Il vantaggio, spiegano presso la società, consiste in una implementazione più rapida con minori costi, ma soprattutto con la garanzia che gli aggiornamenti e le altre operazioni di manutenzione saranno gestiti da Kaspersky.

Ricostruire il rapporto con i buyer nella nuova normalità

Catalogo digitale, collaborazione, e-commerce, CRM e chatbot per la pre e post vendita, sono i tasselli necessari per una nuova strategia di business

di Giuseppe Saccardi

I mesi di lockdown hanno influito, presumibilmente in modo irreversibile, sulle dinamiche di ingaggio tra i fornitori e i buyer delle aziende clienti di molti settori industriali.

Lo stop alle fiere di settore, occasione tradizionale per far incontrare domanda e offerta, con conseguente adeguamento digitale delle manifestazioni, è stato il segnale premonitore che qualcosa stava cambiando, per sempre.

Nella nuova normalità la relazione personale, che nel B2B è alla base di ogni transazione commerciale, dovrà essere ridefinita grazie all'aiuto di tecnologie e processi che, se già presenti, stanno registrando una forte impennata di interesse presso le aziende. Strumenti di PIM (Product Information Management) per la creazione di un catalogo digitale efficace, soluzioni di Collaboration, soluzioni per l'e-commerce, il CRM e i chatbot per

la gestione del rapporto pre e post vendita, si evidenziano essere tasselli necessari per definire una nuova strategia basata su una forte presenza digitale di produttori e aziende fornitrici.

L'esigenza è in sostanza, osserva Lutech, quella di incrementare la visibilità dei fornitori e, contestualmente, offrire ai buyer una "customer experience" efficace.

Sull'onda della trasformazione digitale del rapporto B2B tra fornitore e azienda cliente, inoltre, anche la filiera della distribuzione è da presumere che si adatterà, determinando un effetto domino su tutto il canale commerciale.

Insieme al B2B, grazie a specifici progetti di integrazione di architetture applicative e sotto la spinta dei fornitori stessi, anche il B2B si dovrà in pratica, rimarca Lutech, riorganizzare su unica direttrice digitale a supporto del ruolo



chiave del distributore lungo la filiera.

Il problema è come affrontare il cambiamento. Il paniere tipo per avviare una digital commerce experience efficace richiede, suggerisce l'azienda, una soluzione PIM a cui si affianchi uno strumento di collaborazione, uno di Marketing Automation, un CRM, una soluzione per la gestione del rapporto postvendita e un e-commerce.

Se, in ambito B2B, la finalizzazione della transazione non sempre è indispensabile, poiché può avvenire ancora attraverso molteplici punti di contatto, le altre appaiono imprescindibili, in particolare la digitalizzazione

del catalogo, le strategie per ampliare la presenza digitale e gli strumenti di marketing automation, rappresentano quella che si prefigura come la base essenziale per costruire una propria identità online.

L'assenza di un contatto fisico può essere compensata dalle opportunità di raccolta delle informazioni, da integrare in un CRM. Non ultimo, una adeguata strategia per incrementare la presenza digitale può aprire la strada a un potenziale target di clienti più vasto rispetto a quanti se ne potrebbero raggiungere attraverso i punti di contatto tradizionali come le reti di agenti e di distribuzione.

Nuove soluzioni per la rete da Zyxel

I nuovi Access Point WiFi 6 di livello enterprise sono adatti per aggiornare le infrastrutture esistenti in ambienti a densità elevata

di Paola Saccardi



Zyxel Networks, fornitore di soluzioni per reti aziendali e SOHO, espande il portfolio di soluzioni di rete wireless e wired, per aziende SMB, oltre a tre access point 802.11ax (WiFi 6) per aziende enterprise. Con una velocità di elaborazione sei volte superiore agli access point 11ac all'interno di ambienti a densità elevata, i nuovi access point di Zyxel abilitano connessioni stabili, tempi di latenza e Jitter ridotti, per massimizzare le prestazioni di rete dei dispositivi client esistenti, fa sapere la società.

L'ultima generazione di access point WiFi 6 di Zyxel include le tecnologie di Orthogonal Frequency-Division Multiple Access (OFDMA) e Basic Service Set (BSS) coloring, che consentono l'utilizzo di access point multipli in uno stesso ambiente senza il rischio di interferenze tra canali. «Inoltre, gli access point 802.11ax di Zyxel compren-

dono filtri anti-interferenza 4G/5G, e consentono per questo la coesistenza con le reti cellulari minimizzando le interferenze provenienti da amplificatori di segnale e antenne 4G/5G. In combinazione con la tecnologia d'antenna MU-MIMO, queste caratteristiche consentono ai nuovi access point Zyxel con alimentazione PoE di fornire prestazioni ottimali e affidabilità in ambienti a densità elevata, come uffici, scuole e università, alberghi e ristoranti.

«Per le organizzazioni che devono fornire connettività WiFi in ambienti ad alta densità, il WiFi 6 introduce tecnologie come OFDMA e funzionalità MU-MIMO potenziate che espandono notevolmente la capacità della rete per consentire ad un numero maggiore di utenti e dispositivi di essere connessi al WiFi senza alcun degrado delle prestazioni o dei tempi di risposta», ha spiegato

Shawn Rogers, Market Development Manager di Zyxel. «La nostra nuova famiglia di prodotti 802.11ax fornisce alle aziende di tutte le dimensioni soluzioni ad alte prestazioni, facili da implementare e gestire. La flessibilità delle opzioni di gestione dei dispositivi rendono gli APs ideali per trasferire reti esistenti su WiFi 6 al posto di installare nuove infrastrutture di rete da zero».

I modelli disponibili sono:

- Il WAX650S 802.11ax (WiFi 6) Dual-Radio Unified Pro Access Point di Zyxel è un access point dual-radio (dual 4x4 MIMO) che fornisce una velocità dati massima di 3550 Mbps (2400 Mbps in 5 GHz e 1150 Mbps in 2.4 GHz)
- Il WAX510D 802.11ax (WiFi 6) Dual-Radio Unified Pro Access Point è un access point a dual-radio (dual 2x2 MIMO) che fornisce

una velocità dati massima di 1775 Mbps (1200 Mbps in 5 GHz e 575 Mbps in 2.4 GHz).

- Il NWA110AX 802.11ax (WiFi 6) DualRadio PoE è un dual-radio (dual 2x2 MIMO) che fornisce una velocità dati di 1775 Mbps (1200 Mbps in 5 GHz e 575 Mbps in 2.4 GHz).

Sia gli access point WAX650S che WAX510D sono gestibili utilizzando NebulaFlex Pro, che conferisce agli utenti la flessibilità nel passaggio dalla modalità gestita in cloud, a quella gestita da controller a quella standalone. Entrambi sono inoltre completi di una licenza Nebula Professional Pack di un anno, che abolisce i costi di licenza immediati nel passaggio ad una gestione completa in cloud. Gli access point di Zyxel 802.11ax (WiFi 6) sono coperti da garanzia a vita limitata e sono disponibili presso tutti i rivenditori Zyxel autorizzati.

Da Fujitsu una nuova generazione di desktop e workstation

La gamma ESPRIMO si allarga con modelli con processori Intel di 10ª generazione e chipset garantiti per almeno 24 mesi adatti per applicazioni personalizzate

di Giuseppe Saccardi

Continua il lancio da parte di Fujitsu, presente in Italia tramite Finixl, di nuovi Pc adatti a far fronte a esigenze che richiedono allo stesso tempo flessibilità e alte prestazioni.

Con l'annuncio dell'adozione dei processori Intel di 10ª generazione all'interno della famiglia ESPRIMO, compresa nel portafoglio 2020 di Fujitsu, la società si è infatti proposta di aggiungere ulteriore flessibilità per gli utenti attraverso nuovi modelli che vanno da versatili tower PC fino a dispositivi appartenenti al segmento inferiore al litro di volume.

Numerosi miglioramenti introdotti dalla nuova gamma evidenziati da Fujitsu e in particolare:

- **ESPRIMO P9910** è il nuovo modello di punta nella serie dei micro tower ESPRIMO P. Supporta schede grafiche a piena lunghez-

za e dispone di quattro slot PCIe per l'espansione. Il modello è dotato di alimentatore da 680 watt per gestire schede add-in dedicate. La serie ESPRIMO P è particolarmente diffusa, evidenzia la società, tra le forze dell'ordine, negli uffici dei trasporti pubblici e nel settore industriale grazie alle funzionalità di gestione in-band o vPro combinate con le recenti tecnologie di BIOS e sistema operativo volte a garantire provisioning veloce e risparmio sui costi di amministrazione.

- La **serie ESPRIMO D** comprende prodotti caratterizzata da un fattore forma compatto, introduce un nuovo chassis più piccolo da 8,3 litri sia per il modello della linea avanzata ESPRIMO D7010 che per quello della linea premium ESPRI-

MO D9010. Il minor ingombro fa della serie ESPRIMO D una scelta ideale, evidenzia Fujitsu, negli ambienti attenti ai costi dove lo spazio disponibile è limitato. Nonostante il volume più piccolo, i sistemi sono comunque espandibili con slot e interfacce I/O. Settore per cui appare ideale è la scuola e centri di formazione, oltre che in contesti specializzati come gli sportelli degli uffici postali.

- Il **mini PC ESPRIMO Q**, ora disponibile nelle due versioni di colore nero o bianco. Il modello equipaggia un drive ottico e un alimentatore integrato all'interno di un chassis sottile. Ha sino a 11 porte dedicate alla connettività ed è adatto per uffici

Esprimo Q7010



e negozi, oltre che per pilotare cartelloni pubblicitari e digital signage. Fujitsu garantisce inoltre la stabilità del chipset per 24 mesi per il mini PC ESPRIMO Q7010, un requisito pensato per applicazioni customizzate nelle quali occorre verificare la compatibilità di ogni aggiornamento.

- I modelli della **serie ultra-compatta ESPRIMO G** sono alloggiati all'interno di

uno chassis di 0,9 litri di volume. Comprendono un modello raffreddato senza ventola per un funzionamento silenzioso all'interno di un ambiente di lavoro ergonomico. Ha un solo cavo USB-C utilizzabile sia per l'alimentazione che per l'uscita video, il sistema può essere installato fuori vista sul retro di uno schermo. Il modello per uso generale ESPRIMO G5010 e il sistema superiore ESPRIMO G9010 sono proposti come adatti per la modernizzazione del workplace, per la formazione e la didattica, per l'uti-

lizzo in ambito home office e per le normali scrivanie delle piccole e medie aziende, o per pilotare cartelloni pubblicitari.

«Con la 10 generazione dei modelli Fujitsu ESPRIMO abbiamo continuato a investire nello sviluppo della nostra gamma di dispositivi desktop. Per via delle dimensioni sempre più piccole, è corretto affermare che il PC stia fisicamente scomparendo dalla scrivania, ma non per questo il suo futuro non è meno roseo», ha dichiarato **Rüdiger Landto**, Head of Client Business Europe di Fujitsu.

Rivolti agli utenti che necessitano di performance

grafiche di alto livello, Fujitsu ha aggiornato anche due desktop workstation CELSIUS con la 10 generazione dei processori Intel.

Il nuovo sistema a fattore forma compatto, CELSIUS J5010, ha uno chassis da 8,3 litri e ospita schede grafiche a piena altezza fino al modello NVIDIA Quadro P2200. E' adatta per attività CAD e per il design, la visualizzazione, il multimedia e l'industria. La workstation micro tower CELSIUS W5010 supporta invece schede grafiche professionali dual-slot e un alimentatore opzionale da 680 watt. E' adatto per performance grafiche ancora più eleva-

te per le applicazioni CAD, CAE e M&E esigenti.

Il suo nuovo chassis può ospitare schede grafiche a piena lunghezza fino al modello NVIDIA Quadro RTX 5000. Un'ulteriore versione con un ciclo di vita di 36 mesi, il sistema CELSIUS W5010, è destinata alle esigenze di sicurezza e sorveglianza, della sanità, delle telecomunicazioni e della pubblica amministrazione.

L'intera gamma FUJITSU Desktop ESPRIMO e FUJITSU Workstation CELSIUS sono disponibili in Italia attraverso FINIX Technology Solutions e i suoi partner di canale e saranno disponibili per la consegna da agosto.

A MILANO, APRE IL PRIMO TECH VILLAGE DI MEDIAWORLD

All'interno di un building di 11mila metri quadri situato a Milano, il distributore di tecnologia MediaWorld, ha deciso di aprire il suo primo "experience center" a livello mondiale, per dare spazio alla tecnologia e all'innovazione. All'interno del Tech Village di MediaWorld si trovano spazi espositivi, aree per la formazione e la presenza dei principali vendor di tecnologia internazionali. Lo spazio del village, al suo interno, è stato pensato per riprodurre in chiave moderna la tipica piazza italiana, che presenta all'esterno il porticato con le "botteghe" più importanti del centro e all'interno la piazza adibita a "mercato" al cui centro si trova anche uno spazio dedicato all'intrattenimento, che corrisponde alle nostre aree eventi e "scoperta".

L'area è stata progettata in collaborazione con l'architetto Fabio Novembre, e offre a clienti e visitatori un'esperienza immersiva nella tecnologia, con sezioni dedicate a tutti gli ambiti dell'elettronica, 24 "botteghe" tecnologiche gestite dai major brand, aree per la

formazione, per gli eventi e per l'intrattenimento.

L'idea di un villaggio tecnologico fa parte della strategia evolutiva di MediaWorld che

intende continuare a investire sul territorio nazionale, attraverso progetti innovativi e concept store all'avanguardia, per sostenere il dinamismo nel mondo retail.

Tra le aziende del settore tecnologico che hanno scelto il MediaWorld Tech Village per agevolare la relazione con i propri clienti e sviluppare nuovi format e servizi, ci sono: AEG, Amazon, Apple, Bose, Dyson, Garmin, Haier, HP, Huawei, LG, Logitech, Moulinex, Nespresso, OPPO, Rowenta, Samsung, SKY, Sony, Vodafone e Xiaomi.

Il Tech Village si trova posizionato all'incrocio tra Viale Certosa e Viale Renato Serra e impiega circa 150 persone.



Da Vertiv una nuova suite per le infrastrutture Edge

Vertiv amplia il portfolio di soluzioni per data center modulari e applicazioni edge e aggiunge ulteriori benefici al programma per il canale

di Giuseppe Saccardi

Vertiv fornitore di soluzioni per le infrastrutture digitali critiche, ha annunciato importanti miglioramenti al Vertiv Partner Program (VPP) e al portfolio di prodotti pensati per le applicazioni Edge, comprendenti unità di distribuzione dell'alimentazione in rack (Rack PDU), gruppi di continuità (UPS), sistemi di condizionamento in rack, software e servizi dedicati a partner e clienti di Europa, Medio Oriente e Africa.

Una nuova suite di strumenti è stata invece pensata per aiutare i partner a sviluppare competenze e conoscenze chiave, e a ottenere una maggiore differenziazione e redditività, oltre ad assicurare ulteriori opportunità commerciali.

«Rileviamo che la digitalizzazione accelera sempre più, mentre il 5G sta prendendo maggiore slancio, con oltre tre quarti degli operatori globali di telecomunicazione che pre-

vedono di fornire servizi 5G entro il 2021. Il nostro Partner Program è stato potenziato. Continuiamo a fornire ai reseller i migliori prodotti e servizi, supportandoli nell'affrontare ogni sfida introdotta dalle innovazioni tecnologiche, come ad esempio l'esigenza di implementazioni Edge. Siamo impegnati nel garantire costanti miglioramenti al nostro VPP e, grazie ai risultati ottenuti quest'anno, continueremo a offrire il massimo livello di supporto per consentire ai nostri partner di ottenere risultati eccellenti», ha commentato **Joachim Fischer**, Channel Sales Director EMEA di Vertiv.

La nuova suite di prodotti ha l'obiettivo di migliorare il già di per sé ampio portfolio di tecnologie e servizi IT di Vertiv, raggruppandoli nell'ambito di una soluzione flessibile basata su rack che comprende:

Il nuovo sistema di condizionamento da rack Vertiv



VRC in versione self-contained e split, e l'unità di condizionamento infrarack Vertiv Liebert CRV, progettata specificamente per apparecchiature critiche di sale server di piccole dimensioni e siti di Edge Computing. I sistemi sono in grado di utilizzare combinazioni personalizzate di compressori e ventilatori a capacità variabile in grado di adattarsi automaticamente al carico. Vertiv VRC include una serie di servizi con installazione, controllo dei tempi di avviamento e manutenzione preventiva. La serie di Vertiv Geist Rack PDU è dotata della nuova

Combination Outlet 2 in 1, che consente una connettività flessibile e una facile gestione dei cavi. Geist UPDU è l'ultima aggiunta alla famiglia di Geist Rack PDU ed è dotata di una presa di ingresso universale che permette varie configurazioni. Le Geist Rack PDU possono accedere a tutti i dispositivi presenti nei rack per monitorarli e controllarli da remoto. La funzionalità di monitoraggio può essere aggiornata man mano che tecnologia ed esigenze aziendali si evolvono. I modelli Geist UPDU consentono anche di migliorare, ha evidenzia-

to la società, le prestazioni e la gestione degli spazi IT dinamici, semplificando il processo di acquisto e facilitando rapide implementazioni.

Per quanto riguarda la loro disponibilità si prevede che le soluzioni UPS monofase ad alta

efficienza, come Vertiv Liebert GXT5 e UPS line-interactive Vertiv EDGE, saranno disponibili per il canale EMEA entro la fine di agosto.

A ottobre è invece previsto il lancio di Vertiv Avocent ACS 8000 Advanced Console Server, che di-

spongono di funzionalità cellulari che consentono una gestione remota integrata dei dispositivi Vertiv e di terze parti.

Le offerte, peraltro, consentono ai reseller EMEA di ottenere punti nell'ambito del Vertiv Incentive Program (VIP), e di mone-

tizzare rapidamente i punti ottenuti. Le integrazioni al programma effettuate consentiranno anche a un maggior numero di partner di sfruttarlo al meglio e al contempo di sviluppare competenze e conoscenze chiave per vincere le nuove sfide di mercato.

STRATEGIE

Office Depot ha scelto SAP per la trasformazione digitale

La suite SAP Customer Experience aiuterà i clienti di Office Depot a ordinare in modo semplice e fluido i prodotti per l'ufficio



SAP ha annunciato che Office Depot Europe B.V. ha esteso la sua collaborazione strategica con SAP selezionando più soluzioni della suite SAP Customer Experience a sostituzione dei sistemi esistenti.

Tramite le soluzioni di SAP, Office Depot Europe, nell'ambito del suo percorso di trasformazione digitale, ha l'obiettivo di migliorare la piattaforma di e-commerce e fornire una migliore esperienza di acquisto per i clienti.

Office Depot si posiziona come l'unico punto d'acquisto per i suoi clienti, con offerte che vanno dalle forniture di base per l'ufficio e per le sale break ai servizi di business, fino alle ulti-

me tecnologie.

L'esigenza di trasformare il proprio approccio deriva dal fatto che il mercato delle forniture per l'ufficio in Europa sta cambiando, con le vendite online in forte aumento e i clienti che richiedono soluzioni innovative e offerte personalizzate a un prezzo competitivo.

Tramite le soluzioni SAP Customer Experience, Office Depot Europe intende creare una solida piattaforma per la crescita futura delle vendite online, permettendo allo stesso tempo all'azienda di raggiungere gli obiettivi di business che si è prefissata per il 2025 che prevedono la creazione di percorsi di customer experience

semplificati con offerte di mobile commerce, miglioramento dei servizi online e riduzione dei costi.

Office Depot Europe ha selezionato le soluzioni SAP Customer Experience per le sue funzionalità, tra cui:

- possibilità di analizzare i feedback dei clienti a 360 gradi e gestire l'esperienza cliente
- disponibilità di una piattaforma innovativa che permette lo sviluppo di nuovi modelli di business.

«Anche se il luogo di lavoro del futuro potrebbe cambiare, il nostro impegno per fornire ai clienti prodotti per l'ufficio di elevata qualità insieme a un'esperienza di acquisto facile e positiva non cam-

bierà - ha affermato **Raffa- el Reinhold**, CEO e Chief Sales Officer di Office Depot Europe -. Le soluzioni SAP Customer Experience ci permettono di rispettare questo impegno, offrendo ai nostri clienti nuovi modi per effettuare acquisti con continuità e senza interruzioni».

La collaborazione è derivato anche dal fatto che le soluzioni SAP Customer Experience sono state ideate specificatamente per supportare le organizzazioni che hanno la necessità di adattarsi rapidamente in un mercato che è in continua evoluzione, innovare e trasformare i modelli di business e fornire esperienze per meglio soddisfare le esigenze dei clienti.

TURNOVER

Si rafforza con Ben Carr l'impegno di Qualys per la sicurezza

Qualys, società internazionale attiva nello sviluppo e nella fornitura di soluzioni di sicurezza e compliance basate sul cloud, ha nominato **Ben Carr** nuovo Chief Information Security Officer (CISO). Carr ha la responsabilità di predisporre per i clienti strategie e consulenza in materia di sicurezza informatica, di presiedere il CIO/CISO Interchange, l'organizzazione senza fini di lucro costituita da Qualys

in collaborazione con la Cloud Security Alliance, e di coordinare le attività interne mirate a ridurre il rischio delle aziende e l'esposizione alla sicurezza, assicurandone anche la conformità a livello globale. «È un piacere e un onore per me entrare a far parte della famiglia Qualys, che ho potuto conoscere in molteplici occasioni negli anni, in qualità sia di cliente sia di competitor e posso testimoniare la capacità unica

di Qualys di saper innovare. Ora che il settore della sicurezza ha finalmente deciso di abbracciare senza riserve le tecnologie cloud, Qualys è nella posizione ottimale per crescere e avere successo e sono felice di far parte del team» ha commentato il nuovo manager. Recentemente, Carr è stato il CISO in Aristocrat, un'azienda che opera nel settore del gaming, e prima ancora ha ricoperto ruoli di Executive Leader in Cyber-



bit e Tenable.

Dal 2012 al 2016 è stato invece Senior Director of Global Information Security per Visa, dove ha sviluppato e guidato il team di Attack Surface Management di Visa a livello globale. Ancor prima, è stato a capo di tutti i programmi di sicurezza del reparto IT di Nokia, con il ruolo di Global Head of IT Security.

TURNOVER

Thomas Giudici è Channel & Alliance Manager di Red Hat Italia

Red Hat, fornitore di soluzioni open source, ha annunciato la nuova nomina di **Thomas Giudici** nel ruolo di Channel & Alliance Manager per il mercato italiano. Thomas Giudici avrà il compito di sviluppare ulteriormente le partnership commerciali e tecnologiche attive sul mercato italiano, a supporto di un modello di business che vuole l'azienda in primo piano nell'offerta

di soluzioni software che permettono di promuovere la trasformazione digitale delle aziende.

Con una solida esperienza nel mondo del canale IT, Thomas Giudici arriva in Red Hat da Lenovo, azienda nella quale ricopriva il ruolo di Channel Sales Manager Data Center Group. In precedenza, aveva ricoperto ruoli di responsabilità nella struttura di canale di Citrix e Hitachi Data Sys-

tems. Red Hat è un fornitore di soluzioni software open source enterprise, e sfrutta la collaborazione delle comunità per fornire tecnologie Linux, hybrid cloud, container e Kubernetes affidabili e ad alte prestazioni. Inoltre supporta le aziende nell'integrare applicazioni IT nuove ed esistenti, nello sviluppo di applicazioni cloud-native, a standardizzare sul proprio sistema operativo e



ad automatizzare, proteggere e gestire ambienti complessi.

I partner, fa sapere la società, sono un tassello importante nel modello go-to-market di Red Hat e nel suo successo generale.

Con la PEC miliardi di euro di risparmio e ambiente migliore

I risultati della ricerca di IDC con Aruba, InfoCert e Trust Technologies evidenziano risparmi, riduzione dell'inquinamento e degli spazi d'archiviazione fisici

di Giuseppe Saccardi

Aruba, InfoCert e Trust Technologies sono stati i promotori di una analisi di IDC che indaga sui benefici derivanti dalla Posta Elettronica Certificata (PEC). In base agli ultimi dati diffusi da AgID, nel 2019 nel nostro Paese risultavano attive 10,8 milioni di caselle PEC e i messaggi scambiati in un anno sono stati superiori a 2 miliardi e 380 milioni. Entro il 2022 si prevedono oltre 15 milioni di caselle attive e più di 3 miliardi di messaggi annuali. Crescono quindi il numero di utenti ed i volumi di traffico con un sempre maggiore e più diffuso utilizzo dello strumento.

Lo studio ha stimato in modo quantitativo i benefici diretti per l'intero sistema Paese - cittadini, imprese e istituzioni - dell'efficienza generata dall'uso della PEC in termini di: riduzione degli spostamenti (mobilità frizionale), abbattimento dell'impronta carbonica conseguente alla riduzione di tali spostamenti, eliminazione dei tempi di attesa (ore uomo risparmiate), liberazione degli spazi (m² di archivi non utilizzati). Inoltre, lo studio ha descritto in modo qualitativo i benefici indiretti di alcuni ambiti di applicazione in cui la PEC ha avuto maggiore impatto come l'amministrazione del processo civile o la compliance in ambito finanziario. Le stime effettuate riguardano un orizzonte temporale che va dal 2008 al 2022 ed includono la considerazione

degli ulteriori sviluppi previsti, ad esempio nell'evoluzione verso gli standard europei (eIDAS) o nell'ambito del PCT. La digitalizzazione delle comunicazioni formali tra cittadini, professionisti, imprese e PA comporta un vantaggio economico diretto riconducibile al passaggio da un modello di costi legato al volume della corrispondenza cartacea a uno determinato da abbonamenti annuali senza limite di messaggi.

Secondo IDC, affinché l'economia digitale possa sviluppare le proprie potenzialità, il Digital Trust dovrà diventare un requisito sempre più importante per ogni azienda: con la crescita delle attività digitali, entro il 2025 il 25% della spesa in sicurezza informatica sarà indirizzato allo sviluppo dei "Trust Frameworks", modelli concepiti per garantire e proteggere la fiducia tra le parti durante una transazione digitale. A questo riguardo, IDC ha evidenziato come i programmi di Digital Trust siano considerati essenziali dal 62,5% dei CEO delle imprese a livello globale. Il primo tassello tecnologico

co e di processo dell'ecosistema del Digital Trust italiano è rappresentato dalla Posta Elettronica Certificata (PEC). In base agli ultimi dati diffusi da AgID, nel 2019 nel nostro Paese risultavano attive 10,8 milioni di caselle PEC e i messaggi scambiati in un anno sono stati superiori a 2 miliardi e 380 milioni. Entro il 2022 si prevedono oltre 15 milioni di caselle attive e più di 3 miliardi di messaggi annuali. Crescono quindi il numero di utenti ed i volumi di traffico con un sempre maggiore e più diffuso utilizzo dello strumento.



degli ulteriori sviluppi previsti, ad esempio nell'evoluzione verso gli standard europei (eIDAS) o nell'ambito del PCT. La digitalizzazione delle comunicazioni formali tra cittadini, professionisti, imprese e PA comporta un vantaggio economico diretto riconducibile al passaggio da un modello di costi legato al volume della corrispondenza cartacea a uno determinato da abbonamenti annuali senza limite di messaggi.

In base alle simulazioni sul dato storico, i benefici netti complessivi della PEC si attestano su un valore medio di circa 2,2 miliardi di euro sul mercato italiano nel periodo compreso tra il 2008 e il 2019. Valore che cresce ulteriormente di 1,8 miliardi di euro nella proiezione compresa tra il 2020 e il 2022.

Dallo studio IDC emerge, tra le altre cose, come soltanto una parte minoritaria dei flussi di PEC dipenda da processi di sostituzione della corrispondenza tradizionale. Un altissimo numero di messaggi PEC attuali e futuri è determinato dalla creazione di nuovi servizi, nuove modalità d'uso e nuovo business.

In pratica, la Posta Elettronica Certificata agisce come loro abilitatore e, in più, funge da facilitatore di servizi ibridi affiancando la Posta Descritta (raccomandate/ assicurate/ atti giudiziari), anche grazie a vere e proprie sinergie con altre soluzioni tecnologiche già presenti sul mercato.

L'analisi quantitativa,

inoltre, basandosi su molte fonti referenziate ed aggiornate quali l'AgID, l'Istat, l'ACI e il Greenhouse Gas Protocol, per citarne alcune, ha stimato l'impatto anche su altre dimensioni oltre a quella economica:

- Riduzione dell'impronta carbonica e della mobilità frizionale: l'accesso ai servizi del sistema postale richiede uno spostamento dal domicilio del cittadino o dalla sede del professionista, per raggiungere fisicamente l'ufficio postale e accedere ai servizi di corrispondenza. Questo spostamento è solitamente limitato all'area di copertura dell'ufficio postale e comporta l'impiego di veicoli che producono una emissione carbonica.

- IDC ha calcolato che, attraverso l'uso della PEC, la mobilità frizionale è stata ridotta di 253 milioni di km nel 2019, destinati a diventare 391 milioni di km nel 2022. Inoltre, la PEC ha consentito un risparmio di 78.000 tonnellate di CO2 nel 2019, che saliranno a 120.000 tonnellate nel 2022.
- Riduzione degli spazi di archiviazione di breve e lungo termine: secondo le stime, l'archiviazione digitale della corrispondenza ha consentito di liberare oltre 1,3 milioni di m2 di spazi di archiviazione nel 2019 - sia di giacenza che di conservazione - che si prevede raggiungano la cifra di 1,6 milioni di m2 nel 2022.

- Eliminazione dei tempi di attesa per l'accesso ai servizi del sistema postale: grazie alla sostituzione di una parte della Posta Descritta con la PEC si eliminano virtualmente i tempi di attesa fisica presso gli uffici postali, stimati - e questo è il dato più curioso - in 2150 annuomini nel 2019, destinati a diventare addirittura 3.234 nel 2022.

«A nostro avviso, l'aspetto di maggior rilievo che emerge dallo studio è come il digitale abbia aperto un green market tanto per i nuovi operatori del circuito PEC quanto per gli operatori tradizionali del sistema postale, evidenziando come sia possibile mitigare efficacemente gli effetti più disruptive dell'innovazione tecnologica attraverso una cooperazione virtuosa tra gli operatori sotto la guida delle istituzioni», ha commentato **Giancarlo Vercellino**, Associate Director Research & Consulting, IDC Italia.

