

## SEMPRE PIÙ CLOUD NELLE SOLUZIONI SAP

SAP e i suoi partner ampliano il portafoglio di soluzioni cloud per i settori retail, servizi professionali, macchinari e componenti industriali.

a pag.08



## CISCO PARTNER SUMMIT 2020, PAROLA D'ORDINE SEMPLIFICAZIONE

Sono 25 anni di partner summit per Cisco, che raccoglie la community di canale, circa 13mila partner collegati da 157 nazioni, un evento necessariamente virtuale.

Diverse le novità che, come annunciato puntano sulla semplificazione, grazie a nuove piattaforme e soluzioni tecnologiche all'insegna del "Future Ready". In estrema sintesi si tratta di garantire agilità dell'IT, grazie a innovazioni relative alla Cloud-Native Security e alle nuove soluzioni Webex in ambito governativo.

a pag.03



## COME PREPARARSI AL LAVORO DEL FUTURO E ALL'AZIENDA DIFFUSA

Si va verso l'azienda diffusa e la riorganizzazione delle interazioni personali. Il perché e i problemi da affrontare li illustra Simon Biddiscombe di MobileIron.

pag.05



## SOMMARIO

Centro Computer ha  
ampliato il portfolio di  
cyber security pag.07

Gianpietro Chiumento è IT  
Channel Reseller Manager  
di Vertiv per l'Italia pag.07

Al via Lumada, l'alleanza  
per l'innovazione  
economica e sociale pag.09

Next Xperience nel  
gaming con le nuove  
soluzioni WD Black pag.10

Cresce l'ecosistema dei  
partner di Infinidat 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)**

# Cisco Partner Summit 2020, parola d'ordine semplificazione

*L'evento virtuale che raccoglie 13 mila partner da 157 nazioni per condividere le novità all'insegna della semplificazione e del "Future Ready"*

di Gaetano Di Blasio

Sono 25 anni di partner summit per Cisco, che raccoglie la community di canale, circa 13mila partner collegati da 157 nazioni un evento, necessariamente, virtuale.

Diverse le novità che, come annunciato puntano sulla semplificazione, grazie a nuove piattaforme e soluzioni tecnologiche all'insegna del "Future Ready". In estrema sintesi si tratta di garantire agilità dell'IT, grazie a innovazioni relative alla Cloud-Native Security e nuove soluzioni Webex in ambito governativo. Previste anche sessioni a livello di business oltre che tecnologiche.

Sessioni con insight studiati per portare il business a nuovi livelli di agilità e resilienza.

Un obiettivo è quello di condividere la strategia incentrata sulla costruzione di un futuro inclusivo per tutti e su come Cisco intenda, rimodellare

il proprio business per favorire il successo di clienti e partner.

Nuovi annunci dei manager della società, focalizzati sul supporto a partner e clienti nel rispondere meglio e adattarsi alle discontinuità e problematiche del business, nonché, accelerare il proprio digital journey, adozione del cloud, nonché trasformare il loro modello operativo con piattaforme automatizzate.

Attese, soprattutto le nuove funzionalità per le piattaforme di sicurezza, cloud e data center con innovazioni volte a fornire nuovi livelli di agilità, semplicità e resilienza, come annunciato.

## I principali cambiamenti

Considerati i più importanti degli ultimi dieci anni, i cambiamenti relativi al programma di canale di Cisco si prefig-



gono di aiutare i partner premiando i diversi ruoli che i partner interpretano e ricoprono nei confronti dei clienti, al fine di semplificare l'esperienza per i partner e garantire agilità e crescita.

Più in dettaglio Cisco annuncia la nuova piattaforma **Partner Experience Platform**, che unisce tutti gli strumenti e le risorse di cui i partner hanno bisogno e rende più facile lavorare con Cisco.

Una piattaforma digitale dedicata diventerà il luogo in cui i partner trove-

ranno tutti gli strumenti e le risorse di cui i partner hanno bisogno per lavorare al meglio con Cisco.

«La trasformazione sta accelerando ora più che mai; i nostri programmi e le piattaforme devono riflettere le modalità con cui Cisco e i propri partner possono lavorare al meglio insieme - ha spiegato **Oliver Tuszik**, SVP, Global Partner Organization, Cisco -. Questi cambiamenti produrranno semplificazione e permetteranno a Cisco e ai suoi partner di avere maggiore

agilità, rilevanza e profitabilità. Si tratta di essere a prova di futuro» in qualunque situazione ci troveremo ad operare».

### Un unico programma di canale

Nel corso dei prossimi 12-18 mesi, Cisco semplificherà la struttura del proprio programma di canale. Consoliderà all'interno di un unico singolo programma circa una dozzina di programmi di canale attualmente separati. Il nuovo programma di canale Cisco offrirà ai partner maggiori opportunità di differenziare i vari aspetti del loro business, dalla rivendita ai servizi gestiti, dallo sviluppo alla consulenza.

Il 2020 e la pandemia in corso hanno richiesto ai nostri partner di trasformarsi per fornire servizi gestiti e soluzioni in modalità SaaS, sviluppare applicazioni e servizi di automazione sulle piattaforme Cisco e di generare valore per il cliente in tutto il ciclo di vita», ha commentato **Marc Suplus**, Vice President, Strategy, Planning and Programs. «Stiamo facendo un passo fondamentale per abbattere le barriere tra i vari programmi di canale che i nostri partner ci hanno se-

gnalato e per fornire loro maggiore libertà di differenziarsi e trasformarsi». Il nuovo programma di canale di Cisco si basa su quattro ruoli chiave per i partner: *Integrator, Provider, Developer e Advisor*. I partner possono scegliere di focalizzarsi su uno o su tutti e quattro i ruoli, a seconda del loro business. Il brand Cisco Gold resta il caposaldo del nuovo programma e vengono migliorati i livelli Premier e Select per assicurare ai partner i più ampi livelli di flessibilità necessari per differenziare i loro servizi. Agli attuali partner Cisco non sarà richiesto di ricominciare da zero, in quanto il nuovo programma è stato progettato proprio per rispecchiare e riconoscere la profonda competenza maturata su Cisco e la partnership di lunga data.

### Nuovo programma di canale

Il nuovo programma di canale garantisce agilità, adattandosi ai diversi ruoli che un partner svolge con il proprio cliente, sia che si tratti di rivendita, servizi gestiti, sviluppo o consulenza. Cisco non pone confini al ruolo del partner e non limita la sua capacità di mostrare

il suo valore.

Aumenta la rilevanza sul mercato, riconoscendo al partner un ruolo che va oltre il tradizionale processo di rivendita di una soluzione, dando ai partner maggiori opzioni per dimostrare la loro expertise nelle aree dei servizi gestiti, dello sviluppo e della consulenza.

Mette in condizione i partner di avere maggiori opportunità di aumentare i profitti, concentrando attenzione sul valore che il partner porta al cliente piuttosto che sul ciclo di vita di un prodotto.

La specializzazione *Customer Experience* è fondamentale per generare valore ricorrente nel corso dell'intero ciclo di vita della relazione con il cliente. Sarà valida sia per il ruolo Integrator che per quello Provider e diventerà, verso la fine del 2021, uno dei requisiti per ottenere lo stato di Gold Integrator.

### La nuova Partner Experience Platform (PXP)

In aggiunta ai cambiamenti apportati al programma di canale, Cisco presenta la prima piattaforma digitale per i partner che fornisce un singolo punto di accesso a tutte

le risorse di cui un partner ha bisogno per lavorare con Cisco. La Partner Experience Platform (PXP) garantisce esperienza di utilizzo migliorata e rappresenta espressione della cultura Cisco che mette i partner al primo posto. I partner potranno collaborare l'interno di un ecosistema interconnesso, co-innovare e commercializzare soluzioni insieme a Cisco al interno di un'unica piattaforma digitale.

«Abbiamo innovato e sviluppato PXP insieme con i nostri partner, per mettere a loro disposizione una piattaforma pronta per il futuro», ha commentato **Jose van Dijk**, Vice President, Operations and Partner Performance, Cisco. «Il nostro obiettivo è di re-immaginare il canale digitale e di offrire maggiori opportunità ai partner per tutto il ciclo di vita della nostra relazione con loro».

### Disponibilità

I cambiamenti al programma di canale saranno resi disponibili globalmente nel corso del anno fiscale 2021.

La Partner Experience Platform (PXP) sarà disponibile per tutti i partner globali a partire dal 30 novembre 2020.

# Come prepararsi al lavoro del futuro e all'azienda diffusa

*Si va verso l'azienda diffusa e la riorganizzazione delle interazioni personali. Il perché e i problemi da affrontare li illustra Simon Biddiscombe di MobileIron*

di Giuseppe Saccardi

L'azienda diffusa e lo smart working stanno cambiando il modo di realizzare e gestire gli spazi aziendali. Un esempio è fornito analizzando quanto accaduto in casa MobileIron.

A marzo, MobileIron era pronta a firmare un contratto di locazione per alcuni spazi ad uso ufficio, quando la crisi del Coronavirus si è trasformata in un'ondata di panico che ha investito tutto il mondo. La società ha fatto un passo indietro, e ha avuto ragione.

«Siamo un'azienda in crescita, quindi spesso sottoscriviamo contratti di locazione per nuovi uffici, ma la pandemia ha imposto un cambiamento radicale, a noi come a molti altri. Dall'oggi al domani, il luogo, le dimensioni e la struttura dell'immobile scelto non erano più idonei. Il tipo di ambiente di cui avevamo bisogno e, di fatto, il modo di lavorare

in futuro, sono cambiati in una notte. In un istante siamo dovuti passare da una forza lavoro diffusa a livello globale con una policy rigorosa per il lavoro remoto a un'azienda diffusa», ha commentato **Simon Biddiscombe**, President and Chief Executive Officer di MobileIron. Uno dei cambiamenti più evidenti che ci aspettano, osserva il manager, riguarderà il luogo di lavoro. Alcune aziende permettono già ai dipendenti di lavorare permanentemente da casa. Per le aziende questa è un'opportunità. Facebook adeguerà i salari dei dipendenti in base al luogo di lavoro e sarà quindi potenzialmente in grado di ridurre i costi. Fujitsu prevede di dimezzare gli spazi ufficio in Giappone se i dipendenti sceglieranno di lavorare altrove.

## Cambia l'ufficio e il modo di lavorare

Gli uffici forse non spa-

riranno del tutto, ma saranno differenti e situati in luoghi diversi. Diventeranno sempre più spazi per incontrarsi e collaborare, piuttosto che per lavorare da soli. Pensati come luoghi di aggregazione sociale, saranno più piccoli e con meno scrivanie.

Vi sono però situazioni dove i dipendenti, non possono lavorare da casa e hanno bisogno di misure di sicurezza aggiuntive. Nel commercio al dettaglio, ad esempio, è necessaria più distanza e meno interazione fisica con i clienti e tra i colleghi. Diverse persone ordinano da casa, perciò i servizi di consegna avranno un ruolo sempre più importante. I dipendenti, continua Biddiscombe, lavoreranno da casa molto più spesso e tutto ciò comporterà nuovi problemi. Le persone possono aver tollerato condizioni di lavoro a distanza temporanee, ma



Simon Biddiscombe, President e CEO di MobileIron

se queste diventano una regola, avranno bisogno di un miglior supporto a lungo termine. Ciò significa più interazione sociale e tecnologie di gestione progettate per questa "nuova normalità", per promuovere il coinvolgimento dei dipendenti e mantenere la cultura aziendale.

Ogni dipendente avrà bisogno di una tecnologia collaborativa ancora più integrata, per un'esperienza agevole e protetta.

In sostanza, è il momento di vincere le sfide che hanno messo in crisi le azien-



de durante il lockdown. Molte aziende hanno avuto difficoltà a garantire accessi protetti alle risorse e nel fornire supporto IT da remoto. Hanno dovuto inoltre affrontare un aumento di minacce come furto delle credenziali, attacchi malware e di phishing.

### **Largo alle nuove tecnologie**

Per eliminare questi problemi, le aziende, osserva Biddiscombe, devono creare posti di lavoro sicuri e offrire una connettività protetta, permettendo al reparto IT di distribuire rapidamente policy di sicurezza a dispositivi e applicazioni.

Per esempio, mentre Zoom migliorava le funzio-

nalità di sicurezza a inizio pandemia, i reparti IT implementavano rapidamente le configurazioni per dispositivi e dipendenti tramite l'Unified Endpoint Management (UEM). Le aziende possono sfruttare l'UEM per proteggere molti altri servizi basati su cloud e on-premise.

L'altro miglioramento che le aziende devono implementare riguarda l'usabilità. Molti dipendenti utilizzano ancora le password per accedere alle applicazioni e ad altre risorse informatiche aziendali. Si tratta di una modalità di accesso poco sicura che diventerà sempre più obsoleta, con l'utilizzo crescente dei dispositivi mobile da parte dei dipendenti.

Ma non si può rinunciare alla sicurezza in nome dell'usabilità e delle funzionalità, ma serve immaginare un futuro in cui il dispositivo mobile sarà esso stesso una forma di accesso mediante sistemi di autenticazione senza password, basati su identificatori biometrici.

«L'uso dei lettori di impronte digitali e delle funzioni di rilevamento del volto dei dispositivi mobile migliorerà e semplificherà l'autenticazione, permettendo ai dipendenti di accedere in modo agevole alle applicazioni di lavoro da casa o in ufficio. I clienti sono già abituati a questo tipo di esperienza, che viene utilizzato dalle app di home banking e shopping: il passaggio al

telelavoro eliminerà l'uso delle password molto rapidamente», considera Biddiscombe.

Lavorare in futuro sarà quindi molto diverso rispetto al passato e questo cambiamento porterà ai manager nuove sfide. Tuttavia, diventerà anche un'opportunità importante per rinnovare le modalità di lavoro, supportare i dipendenti che lavorano da casa con una migliore collaborazione e modalità di accesso più intuitive.

“Azienda diffusa” non è quindi una frase fatta, è la realtà attuale, un concetto in continua crescita ed espansione che va di pari passo con nuovi modi di lavorare, ovunque ci si trovi.

# Centro Computer ha ampliato il portfolio di cyber security

*Il system integrator diventa Partner Gold di Sophos e completa l'offerta dedicata alla sicurezza introducendo a portfolio soluzioni di ultima generazione*

di Giuseppe Saccardi

Centro Computer, società di consulenza specializzata in prodotti, servizi e soluzioni IT per le aziende, ha siglato una partnership con Sophos, specializzata nella cyber-security next-gen tramite la sua piattaforma modulare di Synchronized Security, per la protezione degli endpoint, di servizi gestiti, cloud pubblico e protezione delle email.

La partnership, che vede Centro Computer come nuovo Partner Gold di Sophos, si focalizza sulla distribuzione della piattaforma di Next Gen Synchronized Security, che attraverso un'unica Management Console e la tecnologia di Deep Learning fornisce, osserva l'azienda, una protezione Next Gen degli Endpoint con Intercept-X, erogazione dei servizi di Security gestiti con Managed Threat Response, gestione della Security e check compliance GDPR sui Cloud

pubblici AWS, Google e Azure con Sophos Cloud Optix e delle soluzioni di posta elettronica con Sophos Email Security.

Sophos fornirà anche formazione tecnica e commerciale agli specialisti di Centro Computer per garantire il supporto continuativo su tutte le attività che saranno sviluppate congiuntamente.

In pratica, Centro Computer amplia l'offerta di prodotti dedicati alla sicurezza favorendo, al tempo stesso, lo sviluppo di servizi di Managed Service Provider da integrare con la soluzione CCasir (Centro Computer Abbonamenti Servizi Integrati Remoti), un insieme di servizi IT personalizzabili e flessibili che comprende un ampio set di strumenti per proteggere, mantenere e migliorare l'assistenza IT aziendale.

«Siamo fieri di essere stati riconosciuti come Partner Gold di Sophos, perché la



**Roberto Vicenzi,**  
Vicepresidente di Centro  
Computer

cybersecurity è in continua evoluzione e le soluzioni di questo vendor rispondono alle nuove esigenze del settore. Inoltre l'azienda ha un approccio innovativo che ricorre all'Intelligenza Artificiale nella gestione delle minacce senza incidere sulle performance. Per questo motivo abbiamo scelto di ampliare la nostra offerta con i prodotti Sophos, consentendo ai clienti congiunti di avere a disposizione le migliori soluzioni di sicurezza perfettamente integrate e assistite dai nostri esperti», ha commentato **Roberto Vicenzi**, Vicepresidente di Centro Computer.

## GIANPIETRO CHIUMENTO È IT CHANNEL RESELLER MANAGER DI VERTIV PER L'ITALIA

Vertiv ha annunciato che il team IT avrà un nuovo arrivato, Gianpietro Chiumento, con la carica di IT Channel Reseller Manager per l'Italia e il compito di incrementare il business di reseller, VAR e system integrator. Chiumento lavorerà a stretto contatto con Stefano Mozzato, Country Manager Italia di Vertiv, per offrire ai partner tutta la competenza che Vertiv ha acquisito in decenni di esperienza globale nella progettazione, realizzazione e fornitura di servizi per le infrastrutture critiche indispensabili nei data center, nelle reti di comunicazione, nonché in ambienti commerciali e industriali. Saadi Slimane, Channel Sales Director EMEA di Vertiv, ha dichiarato: «Chiumento potrà affinare e consolidare le nostre strategie di crescita, aumentando in modo significativo brand awareness e market share dell'intero portfolio prodotti integrato nel Vertiv Partner Program».



# Sempre più cloud nelle soluzioni SAP

*SAP e i suoi partner ampliano il portafoglio di soluzioni cloud per i settori retail, servizi professionali, macchinari e componenti industriali*

di Giuseppe Saccardi

SAP ha annunciato l'estensione del proprio portafoglio di soluzioni cloud al fine di soddisfare le esigenze di tre nuovi settori: retail, servizi professionali, macchinari e componenti industriali (IM&C).

Va osservato che il portfolio cloud di SAP per i diversi contesti industriali ha l'obiettivo di fornire applicazioni progettate per soddisfare le esigenze specifiche di ogni settore. Sviluppate da SAP e dai partner su una "platform as a service" aperta, sono soluzioni che aiutano ad adottare e implementare rapidamente le innovazioni all'interno dei loro ambienti IT.

"La velocità con cui le aziende devono operare oggi richiede nuovi livelli di agilità che la tecnologia rende possibili", ha osservato Peter Maier, president, Industries and Customer Advisory, SAP. "Le aziende innovative

raggiungono con successo l'equilibrio tra ottimizzazione delle loro attività di business e l'innovazione d'avanguardia tesa a individuare e sviluppare nuove opportunità di revenue. Il nostro portfolio cloud per industry offre soluzioni per aiutare a guidare la trasformazione del business in modo profittevole e sostenibile, consentendo ai clienti di adattarsi ai cambiamenti e alle nuove condizioni di mercato dei loro settori".

## Un ecosistema che cresce

Le soluzioni cloud di industry, sviluppate e basate su SAP Cloud Platform, sfruttano le tecnologie intelligenti come AI e analytics per creare esperienze utente coinvolgenti e per digitalizzare e automatizzare le operation.



SAP e i partner si focalizzano in particolare sulle soluzioni per il core business dei clienti specifiche dei loro settori per aiutarli a ottimizzare i processi end-to-end e consentire lo sviluppo di modelli di business nuovi e differenzianti. Le tre nuove offerte cloud di industry sono relative a:

- **Retail:** i brand del settore retail stanno affrontando una maggiore pressione per investire in modelli di business innovativi e in nuovi modi di gene-

rare valore per il loro ecosistema. Le soluzioni cloud per il settore retail includono, ad esempio, algoritmi di machine learning per individuare esigenze inespresse e sviluppare offerte più rilevanti e uniche.

- **Servizi professionali:** le aziende di questo settore sono spesso viste come l'avanguardia della trasformazione digitale, ma ora stanno affrontando delle difficoltà con ricadute sulle loro

interazioni con i clienti, sulle loro strutture e sullo scenario competitivo in cui si muovono. Le soluzioni cloud per il settore dei servizi professionali consentono, ad esempio, di fornire servizi in modo digitale attraverso piattaforme di sottoscrizione per offrire a clienti e dipendenti esperienze straordinarie.

- **Macchinari e com-**

**ponenti industriali:** le aziende leader nel comparto IM&C offrono soluzioni su misura su larga scala e come servizio per affrontare le tendenze globali che stanno rimodellando il panorama della produzione industriale. Le soluzioni cloud per il settore industriale forniscono, ad esempio, la possibilità di interagire con i clienti in modo

costante attraverso molteplici canali, via Web o direttamente, e includono la connettività dell'Internet of Things (IoT).

In tutto questo, osserva SAP, i partner sono una componente vitale dell'iniziativa cloud di industry. password di default.

Con API, modelli di processo e di dati aperti, nonché una vasta gamma di tecnologie native in cloud per innovare,

l'industry cloud di SAP sta interessando in particolare quei partner che vogliono accelerare l'innovazione e lo sviluppo di soluzioni.

SAP e i partner stanno in sostanza creando insieme le future "business practice" per le aziende e i business network che contribuiranno ad accelerare il ritmo con cui i clienti possono rispondere alle mutevoli esigenze di mercato.

## STRATEGIE

# Al via Lumada, l'alleanza per l'innovazione economica e sociale

*Hitachi ha presentato Lumada Alliance, ideata per favorire l'innovazione, da quella economica alla sociale, dall'ambiente alla qualità della vita*

Hitachi ha annunciato il Lumada Alliance Program, un'iniziativa che riunirà partner leader dell'information technology, di mercati verticali, università e istituzioni per collaborare allo sviluppo di soluzioni digitali che favoriscano crescita economica e innovazione sociale, ambientale e di qualità della vita.

Attraverso la sua strategia di Social Innovation Business, ha osservato

la società, Hitachi mira a creare nuovo valore e a dare una risposta ai problemi sociali.

La Lumada Alliance si concentrerà sulla co-creazione di soluzioni digitali che combinano la consolidata esperienza di Hitachi in IT, energia, mobilità, vita intelligente e industria, con le capacità e le tecnologie dei membri di Lumada Alliance.

I primi membri a livello globale della Lumada Al-

liance includono nomi di primissimo piano quali Amazon Web Services, Cisco, Google Cloud, Microsoft e Salesforce.

La Lumada Alliance includerà tre tipologie di partner:

- Solution Providers, che sviluppano, integrano e forniscono soluzioni digitali.
- Technology Partners, che forniscono prodotti e tecnologie avanzati da utilizzare

nello sviluppo e nella gestione di soluzioni.

- Innovation Partners, che contribuiscono con la loro profonda esperienza nei mercati verticali, governo e infrastrutture pubbliche, ricerca e sviluppo.

Hitachi continuerà a espandere il programma a livello globale attraverso Hitachi Vantara, che svolge un ruolo chiave nel supportare il business Lumada a livello mondiale.

# Next Xperience nel gaming con le nuove soluzioni WD Black

*Tre soluzioni storage SSD ipe per i bisogni di customizzazione di chi vuole soddisfare i clienti più esigenti*

di Gaetano Di Blasio

I responsabili di Western Digital hanno presentato un sistema storage SSD NVMe, equipaggiato con la tecnologia di nuova generazione PCIe Gen4 che riesce a raggiungere velocità di lettura sequenziale fino a 7mila MB/s e prestazioni fino a un milione IOPs (nei modelli da 1TB e 2TB, secondo dati di targa).

Le novità all'interno del portfolio WD\_BLACK includono una molto veloce scheda di memoria aggiuntiva Gen3 x8, con prestazioni SSD e un elegante dock da gioco SSD NVMe con tecnologia Thunderbolt 3, secondo i dati dichiarati.

Inoltre, i manager dell'azienda hanno spiegato che la nuova linea WD\_BLACK include prodotti con illuminazione RGB personalizzabile e che può essere controllata tramite il cruscotto WD\_BLACK dashboard (solo per siste-

mi Windows).

Un p' più in dettaglio, evidenziamo tra le novità ci sono la prima unità SSD (solid-state drive) NVMe con tecnologia PCIe Gen4 di nuova generazione, una scheda aggiuntiva Gen3 x8 completamente avviabile al boot del computer e un dock SSD NVMe Thunderbolt 3.

«Poichè gli sviluppatori di giochi si stanno spostando verso la creazione di titoli coinvolgenti che richiedono prestazioni superiori, i consumatori hanno bisogno di dotarsi dei migliori strumenti per restare al passo coi tempi» ha dichiarato **Jim Welsh**, senior vice president, Consumer Solutions, Western Digital.

Il manager ha poi aggiunto questo: «Significa anche soluzioni di storage innovative, capaci di garantire elevati livelli di performance. La nostra ultima linea di prodotti



WD\_BLACK è stata appositamente progettata per consentire ai gamer di soddisfare gli elevati standard in costante crescita di prossimi giochi e piattaforme».

Inoltre, il vice presidente, sottolinea che tali prodotti sono stati ottimizzati sia per fornire più spazio di archiviazione ai gamer sia una migliore esperienza di gioco nel suo complesso.

Le nuove soluzioni nel portfolio WD\_BLACK per il gaming includono:

## **WD\_BLACK SN850 NVMe SSD**

Progettato per raggiunge-

re i livelli di performance senza precedenti della tecnologia PCIe Gen4, questo prodotto già pronto per il futuro offrirà velocità di lettura e scrittura fino a rispettivamente 7000 e 5300MB/s (per il modello da 1TB). Progettato con il controller G2 WD\_BLACK e ottimizzato per giochi di alto livello ed intensità (non per ambienti NAS o server), l'unità WD\_BLACK SN850 NVMe SSD aiuterà i giocatori a raggiungere straordinarie performance con il loro PC. Riduce i tempi di caricamento dei giochi e trasferisce i file più velocemente rispetto alle



soluzioni precedenti usando al contempo la nuova tecnologia cache. Inoltre, l'unità WD\_BLACK SN850 NVMe SSD offre prestazioni migliorate a bassa profondità di coda rispetto alla soluzione precedente, consentendo un caricamento più fluido delle applicazioni sia che si stia giocando sia per qualsiasi altro uso quotidiano. Infine, miglioramenti anche da un punto di vista estetico e della personalizzazione grazie all'opzione RGB nel modello con dissipatore di calore che riduce la limitazione termica. La versione senza dissipatore sarà disponibile nelle capacità da 500GB, 1TB e 2TB2 a partire da \$129.99 (prezzo suggerito di vendita).

#### **Scheda aggiuntiva WD\_BLACK AN1500 NVMe SSD**

Per giocatori che cercano di raggiungere livelli

di performance di nuova generazione con il setup attuale, questa scheda aggiuntiva plug & play interamente avviabile tramite il boot del computer è una delle soluzioni PCIe Gen3 x8 più veloci sul mercato. Alimentata da due SSD interni in configurazione RAID 0 e dalla tecnologia PCIe Gen3 x8, i gamer possono raggiungere velocità in lettura fino a 6500 MB/s1 e in scrittura fino a 4100MB/s1 (nei modelli da 2TB e 4TB), offrendo loro un'esperienza di gioco altamente veloce così che possano trascorrere più tempo nel gioco senza attese. L'illuminazione RGB personalizzabile (solo nella versione per Windows) completa la soluzione e al contempo un dissipatore di calore integrato evita la limitazione termica per aiutare a mantenere le massime prestazioni. La scheda aggiuntiva WD\_BLACK

AN1500 NVMe SSD è disponibile nelle capacità da 1TB, 2TB e 4TB2 a partire da \$299.99 (prezzo suggerito di vendita).

#### **WD\_BLACK D50 Game Dock NVMe SSD**

Questa unità SSD per dock da gioco è compatta e dagli elevati livelli di performance, con dissipatore di calore, trasforma una laptop compatibile con Thunderbolt 3 in una piattaforma di gioco integrata e coinvolgente. La soluzione, ideale per i gamer che desiderano semplificare la configurazione, offre velocità straordinarie grazie alla tecnologia NVMe, maggiore capacità per i giochi e più porte per gli accessori, il tutto alimentato da un singolo cavo Thunderbolt 3. L'unità WD\_BLACK D50 Game Dock NVMe SSD è completa di illuminazione RGB personalizzabile controllata dalla Dashbo-

ard WD\_BLACK (solo per sistemi Windows). È disponibile nella capacità da 1TB a.

#### **Disponibilità**

Il modello WD\_BLACK SN850 NVMe SSD senza dissipatore di calore sarà disponibile prima della fine di Ottobre 2020. Quello con dissipatore di calore sarà disponibile nel corso del primo trimestre 2021.

La scheda aggiuntiva WD\_BLACK AN1500 NVMe SSD è disponibile presso un selezionato numero di retailer, e-tailer, reseller, system integrator e sullo store ufficiale Western Digital.

L'unità WD\_BLACK D50 Game Dock NVMe SSD è disponibile presso un selezionato numero di retailer, e-tailer, reseller, system integrator e sullo store ufficiale Western Digital.

# Cresce l'ecosistema dei partner di Infinidat

*Sono quasi 400 i channel partner nel 2020 della società che offre soluzioni storage a supporto delle aziende*

di Paola Saccardi

Infinidat, società che si occupa di soluzioni di data storage enterprise multi-petabyte, ha annunciato a livello globale, un aumento anno su anno del numero di partner strategici di canale, arrivando nel 2020 a formare un ecosistema composto da quasi 400 Channel Partner.

Si tratta di un traguardo importante per la società, che deriva dell'impegno costante nel fornire soluzioni di data storage che rispondono alle richieste dalle aziende e rafforzano le vendite in un periodo difficile come quello attuale.

L'attuale pandemia dovuta al Covid-19 ha cambiato il modo di interagire tra le aziende e per questo Infinidat ha deciso di supportare i partner organizzando negli ultimi 6 mesi oltre 60 eventi virtuali per mantenere viva la comunicazione con il canale.

Nonostante questo passaggio al 100% virtuale l'azienda è riuscita a mantenere una posizione "business as usual" con ogni channel partner.

## Il nuovo portale dedicato

Infinidat garantisce la stessa formazione e possibilità di accesso ai contenuti sia ai team interni sia ai propri partner, grazie alla condivisione di strategie e soluzioni di mercato. La società fornisce ai partner i dati e tutti gli strumenti per rimanere in primo piano, attraverso nuove tecnologie e offerte come i "modelli di prezzi elastici".

**Hanan Altif**, Channel Partner Director EMEA e APJ di Infinidat ha dichiarato: «Coltiviamo stretti legami e un rapporto di fiducia con tutti i nostri partner in EMEA e APJ. Per tutte le soluzioni più innovative che Infinidat



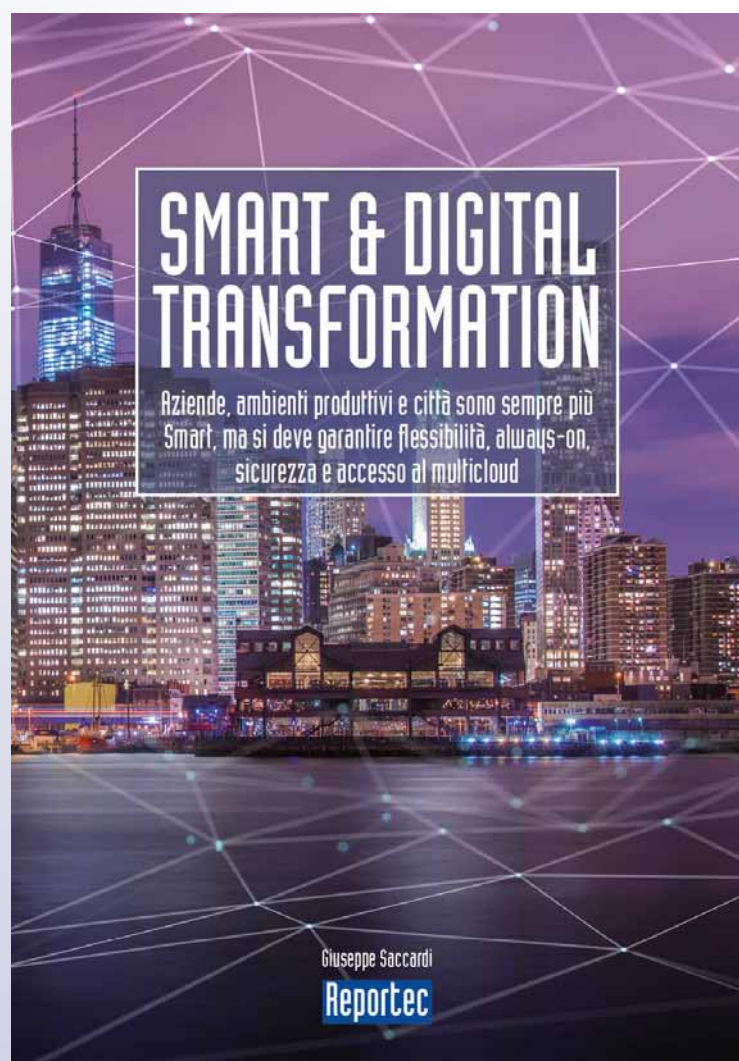
propone al mercato, come Elastic Pricing, secondo il quale il cliente riceve fin da subito la piena capacità di archiviazione, ma paga solo per la capacità effettivamente utilizzata, abbiamo sviluppato ulteriori incentivi di canale. Questo ci ha permesso di fornire alla nostra famiglia di partner i migliori strumenti per offrire ai propri clienti soluzioni innovative ed economicamente vantaggiose: la chiave per il successo nell'attuale incertezza economica».

**Roberto Castelli**, Direttore generale presso BLOUD ha commentato: «I nostri clienti traggono

pieno vantaggio dagli innovativi programmi per i partner e i briefing virtuali di Infinidat, poiché i nostri consulenti sono così in grado di fornire le giuste raccomandazioni e i migliori consigli, offrendo soluzioni perfette basate sulle più recenti tecnologie e conoscenze disponibili. Infinidat ci ha sempre fatto sentire più come parte integrante di uno dei propri team di vendita interni che come un System Integrator o un VAR. La collaborazione con Infinidat ci permette di offrire soluzioni all'avanguardia ai nostri clienti enterprise».

# LA DIGITAL TRANSFORMATION STA CAMBIANDO IL MODO DI LAVORARE E INTERAGIRE TRA SISTEMI E PERSONE.

Conoscere il processo di trasformazione in corso e le tecnologie a supporto e' fondamentale per garantire alle aziende di essere always-on, assicurandone flessibilita', sicurezza e accesso al multcloud.



Chiedi la tua copia del libro a [info@reportec.it](mailto:info@reportec.it)  
costo 35 euro (Iva e spedizione inclusa)