

## LE TENDENZE DEL 2021 PER L'EVERYWHERE ENTERPRISE

Riccardo Canetta, Regional Sales Director, Mediterranean Area di MobileIron, spiega quali trend del 2020 proseguiranno nel nuovo anno e cambieranno il lavoro da remoto.

*pag.12*



## GRUPPO E MAKE IT HAPPEN, LA NUOVA REALTÀ SI PRESENTA

L'anno in corso è stato senza dubbio sfidante per tutti, ma ha anche offerto una grande opportunità alle aziende, ovvero quella di rinnovarsi dal punto di vista digitale.

Affiancare le aziende affinché siano parte attiva nella loro evoluzione IT è la missione del Gruppo E. «Il mondo IT è diventato complesso, sempre più integrato al resto dell'azienda, con un ruolo strategico, centrale, in molti casi apicale e sempre più connesso con il mondo industriale - ha spiegato Stefano Davitti, Amministratore Delegato del Gruppo E. I dati sono sempre di più, sempre più im-



portanti ed è sempre più fondamentale gestirli in maniera corretta e, soprattutto, proteggerli».

*a pag.03*

## LE RETI INTELLIGENTI JUNIPER NETWORKS: NOVITÀ PER IL CANALE

Nuovo programma globale per i partner dello specialista di reti sicure basate sull'intelligenza artificiale.

*a pag.10*



## SOMMARIO

Dynatrace e SAP

supportano l'e-commerce

*pag.06*

Qualcomm nomina il

nuovo CEO

*pag.06*

Arrow Electronics e

Broadcom espandono la

collaborazione

*pag.07*

Esprinet sigla due nuove

acquisizioni

*pag.08*

Tech Data collaborazione

strategica con AWS in

Europa

*pag.11*

Partners Flip  
anno X - numero 267  
Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi, Edmondo Espa.

Redazione: Via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano  
Tel 0236580441 www.reportec.it

Proprietà: Reportec srl, Corso Italia 50, 20122 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)**

# Gruppo E Make IT happen, la nuova realtà si presenta

*In occasione dell'evento "MAKE IT HAPPEN" si sono evidenziate le dinamiche a supporto dell'evoluzione digitale. L'evento è stato l'occasione per la presentazione del Gruppo E alla stampa*

di Gaetano Di Blasio

**G**li ospiti del Gruppo E hanno affrontato le tematiche principali che consentono di affiancare le imprese nella loro evoluzione IT. La crescita aziendale a supporto della ripresa non può che basarsi sulle tecnologie ICT, quali: sicurezza, cloud, multicloud, IoT e industry 4.0.

Ambiti fondamentali che richiedono specifiche competenze. Per questo è stato creato il Gruppo E, una realtà composta da un'alleanza di aziende, ciascuna specializzata in uno specifico ambito dell'information technology for business.

Il tema è stato approfondito anche grazie al supporto di alcuni vendor partner del nuovo gruppo, quali Check Point Software Technologies, Cisco, NetApp, VMware, AWS e Veeam. Un parterre di evidente eccezione, con il quale, si è affrontato il tema dell'evoluzione, la quale

può definirsi una vera e propria rivoluzione, che l'information technology ha attraversato nel corso degli anni con una forte accelerazione negli ultimi tempi.

Il lavoro a distanza, che solo per alcuni è un vero "smart working" ha consentito, nel bene o nel male di accelerare processi di rinnovamento digitale, portando a realizzare alcuni investimenti in tempi rapidi.

L'anno in corso è stato senza dubbio sfidante per tutti, ma ha anche offerto una grande opportunità alle aziende, ovvero quella

di rinnovarsi dal punto di vista digitale, affermano gli intervenuti all'evento Make IT Happen dal titolo propositivo.

**Stefano Zingoni**, Co-Founder e Marketing Manager del Gruppo E afferma: «Le nostre aziende non sono più quelle di prima: sono cambiate per sempre. Da marzo 2020, improvvisamente, per continuare la propria attività hanno dovuto cambiare il loro modo di lavorare. Sono state messe alle strette, ma se oggi esistono ancora, significa che hanno reagito e si sono adattate alle nuove regole

del gioco».

Questo ha significato necessariamente rinnovarsi, un fattore, da considerare senza dubbio positivamente, a detta dei soci di Gruppo E, perché pone le basi per il loro futuro e per la loro sopravvivenza nel lungo periodo.

In sostanza i CIO delle aziende non possono pensare che, poiché hanno investito grandi risorse durante il lockdown, siano adeguatamente equipaggiati per il futuro. L'information technology fornisce alle organizzazioni un immenso spettro di possibilità. Tra altre queste, tre



grandi tematiche dominano il panorama IT attuale e proprio su questi il Gruppo E si concentra: multi-cloud, Internet of Things e intelligenza artificiale. L'unione e l'integrazione di questi temi permetterà alle aziende di fare un passo verso il domani, sostengono in azienda. In particolare, sottolineano nella nuova realtà, oggi l'IT è sempre più coinvolto nei processi di business, che sono influenzati dalla salvaguardia della salute delle persone, dalla sostenibilità e dal consumo.

Riprende Zingoni: «Anche quando il virus smetterà di farci paura, questi tre driver continueranno a guidare il business delle aziende ed è importante ricordarci che l'IT è l'infrastruttura che le sorregge e la linfa che le mette in moto. La crisi che abbiamo avuto nel 2008 è stata indicata come una delle peggiori crisi economiche della storia, fino alla crisi di oggi. Ma tra le due c'è una profonda differenza e questa differenza è proprio

l'IT e la sua maturità». Affiancare le aziende affinché siano parte attiva nella loro evoluzione IT è la missione del Gruppo E. Per compierla, occorre partire dal dato e dove esso è contenuto, ovvero i data center. L'obiettivo è estenderne il campo di utilizzo e la loro applicazione fino ad abbracciare l'hybrid multi-cloud e consentire a tutte le tipologie di aziende, di qualsiasi dimensione, di essere allo stesso livello.

### Cloud e sicurezza

Il cloud ormai domina il mondo IT. Nel 2020 il mercato cloud italiano supererà i 3 miliardi di Euro, in crescita del +21% rispetto al 2019 ed è l'area di investimento principale per le aziende. In questo contesto l'hybrid cloud si conferma assoluto protagonista, valendo da solo 2 miliardi di euro.

Secondo il Politecnico di Milano, riportano dal gruppo E, in Italia le azien-

de possiedono in media 4 cloud provider attivi, in linea con la situazione nel resto del mondo. Quello che sembra mancare è però l'adozione di una vera strategia multi cloud, ovvero l'utilizzo congiunto di più provider cloud senza l'utilizzo di un server on-premise.

Il freno principale al multi cloud è la sua complessità ed è pertanto necessario sviluppare competenze verticali su tecnologie diverse, soprattutto a livello di infrastruttura.

Inoltre, il filo conduttore che segue ogni tematica cloud, nonché ogni innovazione in campo tecnologico è la sicurezza del dato e delle informazioni. La sicurezza informatica è sempre più messa a dura prova e deve affrontare pericoli crescenti. Ricerche recenti mostrano che, all'aumentare del remote working, il volume degli attacchi informatici è decisamente incrementato. La security è fonamen-



Stefano Zingoni, Co-Founder e Marketing Manager del Gruppo E Solutions in EMEA

tale e la trasformazione ed evoluzione digitale che il Gruppo E si prefigge di facilitare devono necessariamente avvenire in piena sicurezza. Sono troppi e troppo grandi i valori in gioco: il patrimonio immateriale delle aziende, la loro storia, i loro segreti, i dati confidenziali dei loro clienti, i dati sensibili delle loro persone devono essere adeguatamente protetti. Sottolineano tutti i partecipanti al dibattito. Evidenziano, peraltro gli esperti di Gruppo E che la sicurezza può essere anticipata e agire per tempo è l'arma vincente per sconfiggere le minacce, e quindi neutralizzarle ancora prima che si manifestino. Il Gruppo E, continuano gli esperti, utilizzando tecni-



**Stefano Davitti,**  
Amministratore Delegato  
Gruppo E

che innovative di sicurezza ha realizzato un SOC denominato Cyber Defence che sfrutta le migliori tecnologie presenti sul mercato per affrontare la maggior parte degli attacchi informatici. Il SOC si adegua alla struttura del cliente perché l'obiettivo è valorizzare gli investimenti che il cliente ha fatto, non sostituendo quelli realizzati nel passato ma aiutando a migliorarli sempre di più. «Il mondo IT è diventato complesso, sempre più integrato al resto dell'azienda, con un ruolo strategico, centrale, in molti casi apicale e sempre più connesso con il mondo industriale - dichiara **Stefano Davitti**, Amministratore Delegato del Gruppo E

- I dati sono sempre di più, sempre più importanti ed è sempre più fondamentale gestirli in maniera corretta e, soprattutto, proteggerli».

Qui entra in gioco la compliance che è l'adeguamento dell'azienda a norme di legge, come il GDPR, o standard internazionali per garantire, nel caso di aziende IT, la qualità della sicurezza dei dati e che sia presente un processo adeguato che la gestisce.

La finalità ultima è garantire all'azienda le necessarie capacità di reazione agli incidenti e la sua resilienza.

I dati possono essere di differenti tipologie (personali, bancari, medici) ed è il legislatore a definirli in base alla loro sensibilità.

«Ogni progetto IT, che sia infrastrutturale o applicativo, riguarda i dati e quindi ha implicazioni a livello di compliance che vanno gestite. E ciò nel tempo! Anche la compliance è un qualcosa che va sempre

tenuta sotto controllo. È un processo costoso ma necessario e che porta frutti», aggiunge Davitti.

Un progetto GDPR o di compliance di successo possiede diversi ingredienti. Il primo è vedere la compliance come un modo di portare un beneficio in azienda, non solo come l'ennesimo adempimento, evidenziano ancora presso il gruppo E, aggiungendo che Un altro elemento fondamentale è il coinvolgimento dell'amministratore delegato in quanto la compliance tocca praticamente tutte le aree dell'azienda.

Un'ultima arma vincente è l'approccio multidisciplinare alla materia: è bene che i progetti di compliance non coinvolgano solo l'ufficio legale e il dipartimento IT ma anche risorse umane, comunicazione interna, marketing. Un approccio trasversale velocizza i progetti ed evita cambi di rotta costosi.

«Non avere un programma di conformità è costoso e si rischia di incorrere in sanzioni. Inoltre, non essere compliant trasmette un messaggio negativo. Oggi più che mai i clienti sono al centro di una frenetica vita digitale, hanno bisogno di sapere che possono riporre la propria fiducia nelle aziende dalle quali acquistano e con le quali entrano in contatto», conclude Davitti.

Da sottolineare anche un obiettivo del Gruppo E : innescare un cambiamento, non solo dal punto di vista tecnologico, ma con una visione più ampia e nobile che da quest'anno è diventata una tematica prioritaria per il gruppo: la sostenibilità. A livello commerciale, infatti, sono selezionati unicamente i vendor più attenti ai temi della sostenibilità e dell'inclusione sociale. Inoltre, il Gruppo E sostiene imprese virtuose che ogni giorno sono in prima linea nella salvaguardia dell'ambiente, nella promozione dello sport e nell'aiuto.

# Dynatrace e SAP supportano l'e-commerce

*Le funzionalità Dynatrace di osservabilità basata sull'AI e il monitoraggio della digital experience in SAP Commerce Cloud*

di Paola Saccardi

Le funzionalità di monitoraggio dell'esperienza digitale di Dynatrace, tra cui real user monitoring e synthetic monitoring, e le risposte provenienti dal suo motore AI, Davis, sono ora disponibili per SAP Commerce Cloud, digital experience monitoring, a cui i clienti possono iscriversi online tramite SAP Store. Grazie all'ampliamento della partnership tra le due società, i rivenditori possono ora aumentare la soddisfazione di propri clienti ottimizzando ogni fase del percorso dell'utente, dal primo clic su una app mobile o un sito Web, alle informazioni a livello di codice che descrivono in dettaglio le prestazioni dei servizi cloud.

**Christoferson Chua**, B2B E-Commerce Lead Developer di ASICS, ha commentato: «La potenza combinata di SAP Commerce Cloud e del monitoraggio della digital experience di Dynatrace ci aiuta a comprendere e individuare i colli di

bottiglia nelle nostre integrazioni dell'e-commerce, consentendo ai nostri team di guidare in modo proattivo l'innovazione e le ottimizzazioni per ottenere una vetrina veloce e reattiva. In definitiva, questo ci consente di rafforzare le nostre relazioni con clienti e partner, nonché il valore del nostro brand».

Incorporando in SAP Commerce Cloud l'osservabilità basata sull'AI di Dynatrace e le funzionalità di monitoraggio della digital experience, i clienti possono ora conoscere in modo più approfondito le applicazioni e i microservizi in esecuzione nel loro ambiente, inclusi i servizi di terze parti. Dynatrace è in grado di identificare anomalie, come per esempio arresti imprevisti delle app mobile, errori o problemi di prestazioni, assegnare loro priorità in base all'impatto sul business e identificare con precisione la causa alla base. Ciò consente ai team digitali di capire come le pre-

stazioni delle applicazioni e le nuove funzionalità influenzano i KPI di business, comprese le conversioni e le entrate, per ottimizzare l'esperienza utente su dispositivi mobili, web e altri canali di dispositivi edge.

«Immagina di essere un rivenditore e la tua app mobile o il tuo sito web si blocca nel momento cruciale. Cosa faresti? - si chiede **Michael Allen**, VP of Global Partners at Dynatrace -. L'estensione delle capacità di intelligenza artificiale e gestione della digital experience di Dynatrace a SAP Commerce Cloud aiuta i retailer a sapere esattamente cosa sta succedendo nei loro ambienti, su dispositivi mobili, web e altri canali edge. Possono vedere dove risiedono i problemi con il maggiore impatto e come le prestazioni dei loro servizi digitali influiscono sui risultati aziendali. Questo aiuta a garantire che, anche nei momenti più critici, le esperienze digitali funzionino perfettamente».

## QUALCOMM NOMINA IL NUOVO CEO

Qualcomm Incorporated, società statunitense con sede a San Diego, ha annunciato un cambio di poltrone all'interno ai vertici dell'azienda. Il Consiglio di Amministrazione ha nominato all'unanimità Cristiano Amon come successore di Steve Mollenkopf nella carica di CEO, a partire dal 30 giugno 2021.

Mollenkopf ha informato il CdA della sua decisione di lasciare la carica di CEO dopo 26 anni nell'azienda. Amon, in Qualcomm dal 1995, ricopre attualmente la carica di Presidente.

«Sono onorato di essere stato nominato come prossimo CEO di Qualcomm e apprezzo la fiducia che Steve e il Consiglio ripongono in me. Qualcomm è stata all'avanguardia dell'innovazione per decenni e sono impaziente di lavorare per mantenere questo posizionamento in futuro - ha commentato ha affermato Amon -. Non vedo l'ora di lavorare con i nostri 41.000 dipendenti in tutto il mondo, per creare tecnologie che rivoluzionino il modo in cui le persone vivono, lavorano e si connettono».



# Arrow Electronics e Broadcom espandono la collaborazione

*Siglato tra le parti un accordo di aggregazione di contratti per il segmento di clienti commercial per le regioni Europee*

di Paola Saccardi

**A**rrow Electronics ha annunciato un nuovo accordo con Broadcom, la società che lo scorso anno ha acquisito la divisione enterprise di Symantec.

Il distributore diventa il primo partner di aggregazione di contratti proprio in ambito Symantec Enterprise Security, per il segmento di clienti commercial, in molte regioni europee. Si prevede l'applicazione anche nei paesi di Benelux, Germania, Francia, Spagna e Portogallo, Italia, Paesi Nordici e Regno Unito.

L'accordo prevede il supporto e l'implementazione delle strategie di go-to-market del canale per l'ampio portfolio di soluzioni di sicurezza di Symantec. Arrow fornirà supporto tecnico direttamente ai clienti del segmento commerciale di

Broadcom e supporterà il canale con attività di generazione di nuove opportunità, con la gestione dei contratti di rinnovo e facilitando le attività di formazione al proprio ecosistema di partner.

«Siamo entusiasti di questo nuovo accordo commerciale con Arrow e siamo certi che i nostri clienti sono in mani esperte e sicure, grazie alla pluriennale expertise sviluppata da Arrow sulle soluzioni di Symantec» ha dichiarato Apay Obang-Oyway, Director EMEA Channel & Alliances di Broadcom.

«Arrow è ben strutturata a supportare un'ampia base di clienti con servizi a valore sulle soluzioni

di sicurezza di Broadcom già previste nel programma globale di sicurezza informatica, grazie alla consolidata esperienza da noi sviluppata negli anni su Symantec - ha commentato **Alexis Brabant**, Vice President Sales di Arrow Enterprise Computing Solutions in EMEA - . Broadcom è fortemente impegnata nel canale, e siamo felici di ampliare la collaborazione con un vendor affermato che supporta il settore con molteplici soluzioni, ricoprendo anche un ruolo chiave nello sviluppo del network internazionale. L'accordo amplia la nostra offerta di soluzioni per i clienti del canale, aiutandoli a pro-

teggere le infrastrutture dei loro utenti finali».

La collaborazione di Arrow con Symantec si avvia ormai a festeggiare il ventesimo anniversario. Il distributore fa sapere che si impegna costantemente per sostenere le strategie di go-to-market, favorendo lo sviluppo di nuove iniziative sul canale. Symantec Endpoint Security e Symantec Email Security Service sono disponibili esclusivamente attraverso ArrowSphere in EMEA, il marketplace multi-tier cloud di Arrow.



Alexis Brabant - Vice President Sales di Arrow Enterprise Computing Solutions in EMEA

# Esprinet sigla due nuove acquisizioni

*Stipulato un accordo vincolante per l'acquisto del 100% di Dacom e IdMaint da parte del distributore che si espande nel segmento Advanced Solutions*

di Paola Saccardi

Il distributore Esprinet non si ferma e continua la propria strategia di espansione con la stipula di un nuovo accordo vincolante per l'acquisto del 100% del capitale sociale di Dacom S.p.A., società che distribuisce prodotti e soluzioni per l'Automatic Identification and Data Capture (AIDC), e del 100% del capitale sociale di IdMaint S.r.l., specializzata nei servizi di manutenzione e supporto tecnico pre e post vendita sui prodotti Auto-ID.

Questa operazione fa seguito alla recente acquisizione di GTI Group in Spagna e dimostra l'intenzione del distributore di ampliare la propria presenza nel segmento Advanced Solutions, diventando il principale distributore nel Sud Europa per il segmento AIDC.

**Alessandro Cattani**, Amministratore Delegato di Esprinet, ha commentato così i nuovi accordi: «Le



3 acquisizioni strategiche e fortemente sinergiche concluse nel 2020 nel segmento delle Advanced Solutions, GTI in Spagna e Dacom e IdMaint in Italia, portano ricavi aggiuntivi sui numeri del 2019 per circa 250 milioni di euro, un EBITDA aggiuntivo di circa 6 milioni di euro e l'inserimento in organico di oltre 230 risorse umane altamente specializzate. Coerentemente con il nostro progetto strategico, ci siamo focalizzati sui settori caratterizzati dalle maggiori crescite di investimenti e innovazione, ottenendo la leadership in Spagna sul segmento software e cloud a valo-

re con GTI, diventando con le due acquisizioni annunciate oggi la più grande realtà del Sud Europa nel segmento AIDC ed entrando nel mercato dell'outsourcing dei servizi manutentivi specializzati ad elevata marginalità.»

## Dacom

Dacom è un distributore di stampanti termiche e a trasferimento termico, scanner, lettori barcode 1D e 2D, etichette e ribbon, terminali industriali e PDA per il lavoro in mobilità, RFID, wifi e soluzioni POS. Con un team di 57 persone e sedi in Italia, Spagna, Germa-

nia e Francia, fornisce ai propri clienti un servizio a 360° di training, help desk, supporto software ed engineering sulle soluzioni offerte appartenenti a noti brand del settore, quali Zebra, Honeywell, Datalogic, Posiflex e Opticon.

Dacom ha registrato una significativa e costante crescita, riportando un CAGR (Compound Annual Growth Rate) 2010-2019 dei Ricavi pari al +19%. Nel 2019 la società ha realizzato Ricavi per 71,2 milioni di euro e un EBITDA pari a 3,2 milioni di euro (4,5% EBITDA margin). L'Indebitamento Finanziario Netto al 30 giugno



2020 è pari a 9,0 milioni di euro (12,3 milioni di euro al 31 dicembre 2019). Il

Patrimonio Netto della società al 30 giugno 2020 è pari a 15,0 milioni di euro (14,1 milioni di euro al 31 dicembre 2019). Entro la data del closing è previsto lo spin-off delle attività immobiliari che non saranno oggetto di acquisizione.

### **IdMaint**

IdMaint, invece, è una società certificata come Service Provider ufficiale per Honeywell e Zebra, e fornisce a software house, system integrator e rivenditori IT il servizio di manutenzione e il suppor-

to tecnico pre e post vendita sui prodotti Auto-ID. Possiede un team di tecnici con elevata conoscenza hardware e software, in grado di fornire consulenza anche per customizzazioni e ingegnerizzazioni ad hoc, proponendo per qualunque settore di attività la corretta combinazione di prodotti adatta alle richieste dello specifico mercato servito.

Nel 2019 IdMaint ha realizzato Ricavi per 2,3 milioni di euro e un EBITDA pari a 0,5 milioni di euro (22,5% EBITDA margin). L'Indebitamento Finanziario Netto al 30 giugno 2020 è pari a 0,3 milioni di euro (0,4 milioni di euro al 31 dicembre 2019). Il Patrimonio Netto al 30 giugno 2020 è pari a 0,8 milioni di euro (0,6 milio-

ni di euro al 31 dicembre 2019).

L'accordo prevede la corresponsione di un ammontare complessivo stimato in circa 13,7 milioni di euro ("Prezzo Provvisorio") corrispondente al Patrimonio Netto Rettificato delle società al 30 novembre 2020. Il Prezzo Definitivo, che sarà stabilito successivamente alle verifiche contabili a un anno dalla data del closing, sarà soggetto a meccanismi di aggiustamento legati a: calcolo del Patrimonio Netto alla data di esecuzione, qualità del magazzino e posizione creditizia a un anno dal closing.

L'esecuzione dell'accordo è soggetta anche all'autorizzazione da parte dell'Autorità Anti-Trust

italiana, che si stima possa avere luogo entro la prima metà di gennaio 2021.

Al fine di garantire continuità operati-

va, la governance prevede che nel Consiglio di Amministrazione delle Società acquisite rimanga in carica il Dott. Paolo Gatti, attuale Amministratore Delegato e Direttore Generale di Dacom, nel ruolo di Consigliere Delegato con responsabilità commerciale. Inoltre, verranno mantenute due Legal Entity separate con l'obiettivo di mantenere le peculiarità procedurali alla base della flessibilità e rapidità necessarie per presidiare il mercato della Identificazione Automatica.

# Le reti intelligenti Juniper Networks: novità per il canale

*Nuovo programma globale per i partner dello specialista di reti sicure basate sull'intelligenza artificiale*

di Gaetano Di Blasio

A partire dal primo di gennaio si rinnova il programma Partner Advantage di Juniper Networks, specialista delle reti sicure che sfruttano l'artificial intelligence.

I vertici della società confidano che la nuova formula permetterà ai partner di cogliere opportunità di business basate sulla strategia "AI-Driven Enterprise" dell'azienda. A tal riguardo, di recente, Juniper Networks è stata nominata Leader del Magic Quadrant di Gartner 2020 per le infrastrutture LAN wireless e cablate, raggiungendo il primo posto riguardo la capacità di esecuzione.

Tutto ciò aiuterà i partner ad avere una maggiore presenza sul mercato, sostengono nell'head quarter della società che offrirà consistenti riconoscimenti ai partner i quali investiranno maggiormente, senza dimenticare

i significativi investimenti che l'impresa sta facendo nel Juniper Partner Program e Virtual Sales.

Le vendite generate dai partner, riconosciute tramite le "deal registration", sono cresciute del 65% anno su anno, pertanto in Juniper si è deciso di intensificare gli investimenti affinché il trend continui anche nel 2021.

In particolare gli investimenti di Juniper saranno concentrati soprattutto sulle seguenti aree:

- maggiore profittabilità del business generato dai partner con più incentivi;
- nuovi premi e incentivi;
- maggiori investimenti per lo sviluppo del mercato e delle iniziative dedicate ai partner.

Inoltre ulteriori risorse sono destinate a semplificare l'esecuzione del business (grazie a strumenti

che danno visibilità in tempo reale su tutte le attività dei partner con Juniper, specificano in azienda), incrementare le funzioni di marketing digitale e implementare un nuovo Partner Support Service Program automatizzato.

## Le novità dei programmi di canale

Il programma JPA 2021 coniuga inoltre il Mist Partner Program con il JPA in un'unica struttura e governance.

Infine, va precisato, i nuovi programmi Partner Plus accorderanno diritti esclusivi, accesso a programmi per la formazione del personale e nuovi incentivi finanziari, senza dimenticare l'Enterprise+ Partner Program sviluppato per accelerare e premiare le vendite al mondo Enterprise, oltre a diversi



Gordon Mackintosh - Juniper

programmi e incentivi tesi alla crescita delle vendite di soluzioni AI generate dai partner.

**Gordon Mackintosh**, Vice President Global Channel & Virtual Sales di Juniper, afferma: «Juniper è pronta a compiere un investimento importante nel suo Partner Program, con nuove opportunità di sviluppo e di crescita finanziaria per i partner Juniper, siamo orgogliosi del modello di allineamento delle vendite della nostra organizzazione di canale che è la chiave del successo della nostra strategia di coinvolgimento dei partner».

# Tech Data collaborazione strategica con AWS in Europa

*Un investimento congiunto per accelerare l'adozione di AWS con i clienti finali delle PMI in tutta la regione*

a cura della redazione

Tech Data ha annunciato un nuovo accordo di collaborazione strategica (SCA) con Amazon Web Services (AWS). Le due società investiranno congiuntamente in risorse e competenze mirate a consentire alle aziende di accelerare la trasformazione aziendale digitale e offrire una gamma potenziata di servizi di cloud computing AWS ai clienti finali del segmento piccole e medie imprese (PMI) in tutta Europa.

Questo accordo pluriennale vedrà Tech Data creare team tecnici e di vendita AWS locali dedicati in ciascuno dei Paesi in cui opera in Europa. Questi team locali lavoreranno all'unisono con un team centrale, composto da progettisti di soluzioni e da esperti di servizi, nonché da risorse dedicate al marketing e al project management.

La collaborazione è già in corso nel Regno Unito, in Italia, in Turchia e in Spagna e si estenderà al

resto del raggio d'azione europeo di Tech Data nei prossimi mesi.

Tech Data rafforzerà la sua offerta AWS con una gamma di servizi professionali e gestiti e soluzioni multi-vendor con AWS al centro. La piattaforma StreamOne del distributore per sottoscrizioni, rinnovi e fatturazione nel cloud avrà un ruolo centrale nel consentire alle aziende di tutta la regione di introdurre soluzioni sul mercato in modo rapido.

Inoltre, Tech Data implementerà percorsi di enablement specifici per AWS, tra cui la valutazione della maturità aziendale, la formazione e lo sviluppo di soluzioni, che forniranno ai partner gli strumenti, le conoscenze e le risorse per accelerare le pratiche cloud AWS.

**Patrick Zammit**, Presidente per l'Europa presso Tech Data, ha dichiarato: «Si tratta di un accordo all'avanguardia e trasformativo. L'obiettivo condi-



viso di AWS e Tech Data è quello di conferire potere digitale alle PMI in tutta la regione, aiutandole a crescere e a innovare più velocemente e a servire meglio i propri clienti. La nostra collaborazione consente ai clienti finali di realizzare i vantaggi di AWS, tra cui una maggiore sicurezza, efficienza dei costi, affidabilità, innovazione e un time-to-market accelerato grazie a soluzioni preconfezionate fornite dalla Cloud Solutions Factory di Tech Data per AWS».

**Vincenzo Bocchi**, Tech Data Advanced Solutions Director, ha commentato la notizia in Italia: «Per l'Ecosistema Italiano - già oggi una delle punte di diamante della collaborazione mondiale tra AWS e Tech Data - questi investimenti addizionali in

competenze, servizi e soluzioni rappresentano un patrimonio importantissimo da mettere a fattore comune con i nostri partners, siano essi systemintegrator, serviceproviders o independent software vendor per fornire alle PMI Italiane basi solide sulle quali costruire il loro percorso di trasformazione digitale. Arricchire la nostra proposta con nuove competenze tecniche e di Business Development, nuovi servizi e soluzioni per i clienti e mettere a disposizione del mercato italiano i centri di competenza internazionali è un'opportunità di crescita per tutti. I due team italiani AWS e Tech Data sono già coesi e pronti a partire con le attività su una scala ancora più ampia rispetto al passato».

# Le tendenze del 2021 per l'Everywhere Enterprise

*Riccardo Canetta, Regional Sales Director, Mediterranean Area di MobileIron, spiega quali trend del 2020 proseguiranno e cambieranno il lavoro da remoto*

di Paola Saccardi

Il 2020 è stato un anno che difficilmente ci dimenticheremo a causa dei cambiamenti drastici che la pandemia di Covid-19 ha messo in atto a livello mondiale. Un terzo della popolazione mondiale è dovuta restare chiusa nella propria casa e rivoluzionare il modo di vivere e lavorare.

«Con l'avvicinarsi del 2021 sembra che i cambiamenti alla nostra vita lavorativa che si sono verificati nel 2020, siano destinati a diventare permanenti. Le aziende, infatti, si stanno rinnovando e adottano sempre più spesso sistemi di lavoro da remoto per rispettare le linee guida dei governi. Cosa riserverà il prossimo anno alle organizzazioni che continuano a evolvere verso l'Everywhere Enterprise?» si chiede Riccardo Canetta, Regional Sales Director, Mediterranean Area di MobileIron. Il manager ci spiega di seguito

le tendenze previste da MobileIron per il nuovo anno.

## Inarrestabile corsa al cloud

La pandemia ha visto sempre più aziende passare al cloud mentre cercavano strumenti di collaborazione e produttività per i dipendenti che lavoravano da casa. Ovviamente questa tendenza proseguirà e un numero sempre maggiore di organizzazioni si renderà conto della rilevanza del cloud nel 2021. Il personale di tutto il mondo dovrà ricorrere ancora a soluzioni alternative agli incontri fisici e potrà contare sugli strumenti di collaborazione da remoto. Gli strumenti basati sul cloud, infatti, sono perfetti per questo tipo di funzionalità, motivo per cui, in parte, le imprese che ancora non si sono affidate al cloud, affermano di voler effettuare a breve il passaggio.

## Le persone sono il nuovo perimetro aziendale

Le persone torneranno in ufficio, ma non tutte insieme e non a tempo pieno. A tal proposito, secondo il sondaggio 'Everywhere Enterprise' di MobileIron più dell'80% delle persone preferirebbe non rientrare più in ufficio. Questo cambiamento completerà il cerchio di un trend di lungo corso che è nato a metà degli anni 2000: la dissoluzione del perimetro della rete.

Il nuovo perimetro sarà, invece, costituito dalle persone. La loro identità definirà ciò a cui possono accedere, sia all'interno che all'esterno della rete aziendale. Anche dopo aver effettuato l'accesso alla rete, potranno accedere solo a parte delle risorse finché la loro identità e il dispositivo che stanno usando non saranno stati autenticati



Riccardo Canetta - MobileIron

e autorizzati. Questo approccio, noto come zero trust networking, sarà usato per tutto e interesserà quindi non solo i dipendenti, ma anche i clienti, i consulenti e gli altri partner commerciali.

## L'esperienza utente fondamentale

Avere collaboratori felici e produttivi è altrettanto importante durante una pandemia, anche perché è emerso che dall'inizio della pandemia in media, i dipendenti lavorano 3 ore di più, mettendo in pericolo l'equilibrio lavoro-vita privata. I datori di lavoro dovranno quindi

concentrarsi sull'esperienza utente e rendere la vita dei dipendenti il più semplice possibile.

Parte dell'esperienza è legata all'indipendenza dalla propria postazione. I lavoratori devono poter lavorare in mobilità, non solo da casa. Molti uffici domestici improvvisati dimostreranno di non essere adeguati nel lungo periodo ed è probabile che i dipendenti finiranno per trascorrere del tempo nei bar della zona, recandosi di tanto in tanto in ufficio.

### **Evoluzione dei tradizionali accessi da remoto**

L'attenzione verso l'esperienza dell'utente cambierà il modo in cui le persone accedono alle risorse informatiche. Nel vecchio approccio, le aziende usavano una rete VPN per indirizzare tutto il traffico tramite la rete aziendale. Ciò dava luogo a problemi di latenza, soprattutto quando si accedeva alle applicazioni in cloud perché era necessario indirizzare nuovamente tutto il traffico attraverso il data center aziendale.

Invece di indirizzare le sessioni cloud attraverso la rete aziendale, le aziende devono permettere ai lavoratori da remoto di accedere diretta-



mente. Questo comporta "sanificare" il traffico sul dispositivo o nello stesso cloud. Per esempio, la tecnologia di MobileIron consente a un dispositivo di rilevare su quale tipo di rete si trova e di creare una sessione con crittografia SSL direttamente con l'applicazione eseguita in modalità cloud. Permette inoltre di configurare policy di accesso agli endpoint basate in cloud.

### **Migliore autenticazione dell'utente**

Parte di questo approccio all'autenticazione comporta una verifica più efficace degli utenti. Tale verifica è suddivisa in due parti. La prima consiste nell'eliminazione della password. La tendenza del lavoro da casa non ha fatto che accelerare ciò che gli esperti di sicurezza informatica sostengono da tempo. I dipendenti che effettuano l'accesso da dispositivi mobili usano sempre di più l'autenti-

cazione biometrica.

La seconda miglioria alla verifica dell'utente porterà a una riduzione degli accessi alle applicazioni. Le sessioni, dunque, avranno una durata maggiore, sulla base di un'approfondita conoscenza dei dispositivi basata su agent che costituiranno una parte importante dell'esperienza di accesso remoto.

### **Una sicurezza mobile più efficace**

Non sono solo i dipendenti che avranno bisogno di una sicurezza mobile più efficace. Anche le aziende cambieranno il modo in cui interagiscono con i clienti. Con il prolungarsi delle misure di distanziamento sociale possiamo aspettarci una riduzione delle interazioni tra le persone nei punti vendita. I rivenditori devono concentrarsi maggiormente sui dispositivi mobili per ogni aspetto del processo di acquisto, dalla visualizzazione dei prodotti all'ordine e al pagamento.

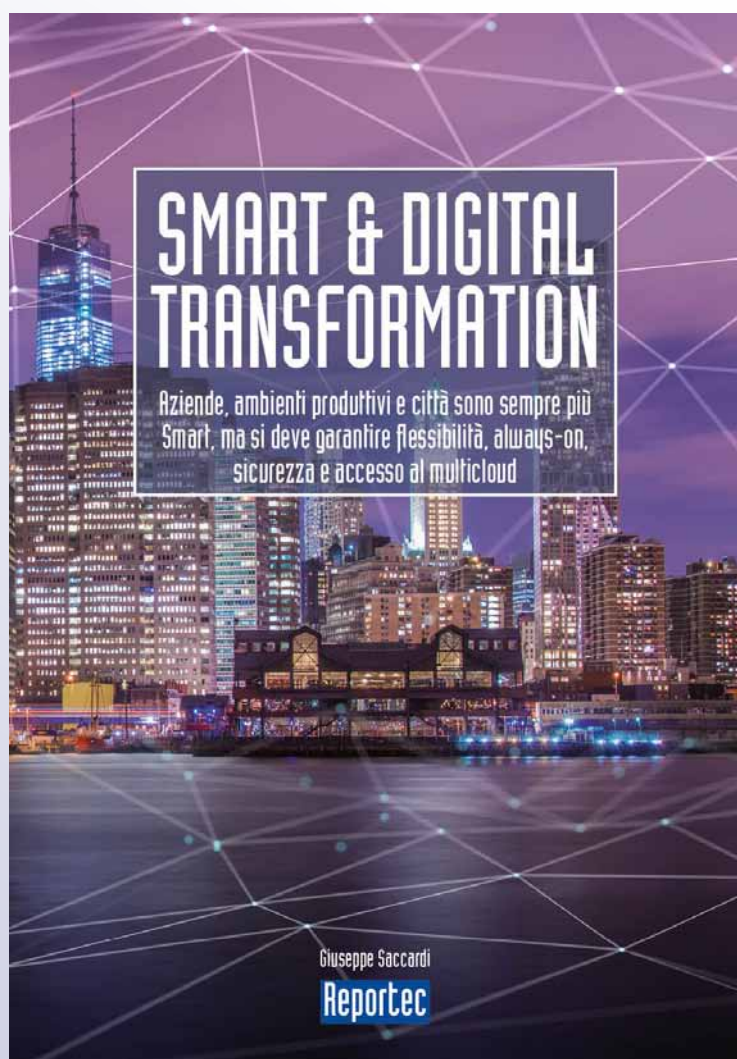
### **I QR code possono diventare una minaccia**

I rivenditori e le aziende hanno già iniziato e continueranno a usare i codici QR per agevolare il contatto con oggetti come menu e sistemi di pagamento, nonché per conformarsi alle regole del distanziamento sociale. Il problema è che QR code non sono stati progettati per queste applicazioni o per l'autenticazione digitale e, pertanto, possono essere facilmente sostituiti con codici dannosi che manipolano gli smartphone in modi imprevedibili e dannosi.

MobileIron ha esplorato questi rischi nel recente report sulla sicurezza dei codici QR. Secondo il report, il 70% dei partecipanti aveva scansionato un codice QR nell'ultimo mese, ma la maggior parte, e questo è piuttosto allarmante, non era a conoscenza di come i codici QR possono influire sulla sicurezza mobile. Quasi la metà dei partecipanti ha dichiarato di non avere, o di non essere a conoscenza di un software di sicurezza installato sui dispositivi mobili personali. Prevediamo un significativo aumento dei problemi legati a codici QR dannosi nel 2021.

# 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 [shop@reportec.it](mailto:shop@reportec.it)  
costo 35 euro (Iva e spedizione inclusa)