PARTNERS flip
INFORMAZIONE E FORMAZIONE PER IL CANALE ICT A VALORE

n° 269
03/03/2021

I SERVIZI GESTITI E A VALORE OFFERTI DA HISOLUTION PER LA UCC

L'adozione del lavoro da remoto fa aumentare la richiesta di Unified Communication e Collaboration. HiSolution evidenzia i vantaggi dell'integrazione tra Microsoft Teams e KalliopePBX di NetResults. *pag.08*

CLOUD,UCC, FLEET E MANAGEMENT: FORZA DI CENTRO COMPUTER

Roberto Vicenzi, Vicepresidente di Centro Computer ha buoni motivi per brindare al 2021 visti i risultati già ottenuti nello scorso anno. La società di consulenza specializzata in prodotti, servizi e soluzioni IT conferma gli investimenti per agevolare le aziende nell'affrontare le nuove sfide imposte dall'economia moderna.
onostante, spiega il manager emiliano, il 2020 sia stato un anno anomalo e complesso, l'azienda registra un: «fatturato in crescita dell'8% rispetto all'anno precedente, attestandosi su un volume di affari di 50 milioni di euro e riconfermando il trend positivo sia nelle soluzioni di smart working sia nei servizi cloud che assicurano qualità, affidabilità, innovazione e controllo dei costi in linea alle aspettative dei clienti».

a pag.03

TECH DATA ANNUNCIA L'ACQUISIZIONE DI FINANCE TECHNOLOGY

Con questa mossa il distributore mira a espandere la propria offerta di soluzioni Technology-as-a-Service in Europa. La piattaforma di Finance Technology permette ai partner di gestire il processo TaaS attraverso l'intero ciclo di vita dei prodotti tecnologici. *a pag.07*

SOMMARIO

Arrow Electronics e NetApp rinnovano la collaborazione pag.04

Attiva Evolution amplia l'offerta per la UCC pag.05

V-Valley distribusice Netskope Security Cloud pag.6

Sabrina Curti è Marketing Manager di ESET per l'Italia pag.09

Partners Flip
anno XI - numero 269
Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio
In redazione: 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

Chiedi la tua copia dell'e-book scrivendo a:
shop@reportec.it • Il prezzo del libro è di 20 euro (iva inclusa)

STRATEGIE

Cloud,UCC, Fleet e Management: forza di Centro Computer

Il system integrator chiude l'anno aumentando il fatturato e le assunzioni, impegnandosi per un 2021 basato sul supporto delle strategie per la Digital Transformation delle imprese

di Gaetano Di Blasio

Roberto Vicenzi di Centro Computer

Roberto Vicenzi, Vicepresidente di Centro Computer ha buoni motivi per brindare al 2021 visti i risultati già ottenuti nello scorso anno. La società di consulenza specializzata in prodotti, servizi e soluzioni IT per le aziende conferma gli investimenti per agevolare le aziende nell'affrontare le nuove sfide imposte dall'economia moderna. Nonostante, spiega il manager emiliano, il 2020 sia stato un anno anomalo e complesso, l'azienda registra un: «fatturato in crescita dell'8% rispetto all'anno precedente, attestandosi su un volume di affari di 50 milioni di euro e riconfermando il trend positivo sia nelle soluzioni di smart working sia nei servizi cloud che assicurano qualità, affidabilità, innovazione e controllo dei costi in linea alle aspettative dei clienti».

Del resto già durante il primo semestre 2020, l'emergenza sanitaria aveva generato richieste eccezionali da parte delle imprese per predisporre i collaboratori al cosiddetto lavoro agile. A fine anno il business legato agli strumenti hardware di Unified Communication è cresciuto del 200%.

Così come si è confermato un forte incremento nella richiesta di dispositivi mobili, soprattutto per quanto riguarda le linee di business dedicate ai servizi di Mobility Management, la modalità che permette di fornire e gestire l'intera flotta di smartphone e tablet con un singolo ciclo di rinnovo tecnologico. Queste soluzioni, che assicurano la garanzia di continuità dei servizi e sgravano l'azienda da tutte le problematiche relative ai costi di gestione consentendo un notevole risparmio nel controllo dei dispositivi mobili, hanno registrato un significativo +191%, ci spiega Vicenzi, aggiungendo che, complessivamente, nel corso del 2020 il comparto dei servizi ha ottenuto un +16% rispetto all'anno precedente.

La richiesta maggiore ha origine dai servizi in cloud che garantiscono alta disponibilità e aumento della produttività applicativa dei clienti, soprattutto rispetto soluzioni erogate attraverso la piattaforma Microsoft 365 e Microsoft Azure e ai servizi di supporto MSP, tra cui il servizio proprietario di Help Desk CCasir (Centro Computer Abbonamenti

Servizi Integrati Remoti).
Vicenzi afferma: «Lo scorso marzo non avremmo mai pensato di riuscire a chiudere l'anno con un business in crescita e un ampliamento del numero di clienti pari al 6% sul 2019. Guardiamo con preoccupazione alle aziende che hanno riscontrato contrazioni del fatturato, ma confidiamo in una veloce ripartenza e nella capacità di adeguamento a questi nuovi modelli operativi».
Modelli che richiedono sforzi e investimenti soprattutto in termini di formazione, a tal riguardo abbiamo chiesto a Vicenzi quali sono i costi di formazione per rendere operativo un MSP e quanto diversi sono in funzione dei servizi.
Ci ha risposto:« che tutte le persone del nostro centro dell'Help Desk sono state formate a utilizzare i tools software che usiamo per erogare i servizi MSP.
Più variabile è lo sforzo formativo per la gestione dei software specializzati in ambito MSP per gestire e monitorare tutti i computer che vengono gestiti tramite la nostra soluzione CCasir ha un valore della formazione che può essere supportato da tutti i rivenditori.
Diversa è la formazione a valore su software specifici in ambito Cloud o Security che richiedono una formazione più approfondita su da parte di tecnici specializzati.
A proposito di alcune dinamiche di mercato relative ai servizi MSP erogati a basso costo dall'estero, Vicenzi dichiara: «Siamo a conoscenza di servizi MSP proposti da società estere, ma per fortuna non troviamo questo tipo di concorrenza sui nostri clienti che richiedono ancora assistenza da partner conosciuti e qualificati».

STRATEGIE

Arrow Electronics e NetApp rinnovano la collaborazione

Rinnovato l'accordo già attivo in EMEA, che consente ai rivenditori italiani di beneficiare dei servizi a valore sull'intero portfolio per soluzioni di cloud storage

d Paola Saccardi

Arrow Electronics, distributore di soluzioni tecnologiche, e NetApp, società di software cloud incentrati sui dati, hanno siglato un nuovo accordo per rinnovare la distribuzione in Italia. Arrow fornirà al canale i sistemi, i software e i servizi cloud di NetApp per rispondere ai nuovi trend relativi a data center e cloud computing.
NetApp offre soluzioni per implementare e sviluppare il proprio data fabric, modernizzando l'ambiente IT e aiutando a garantire un'esperienza multi-cloud ibrida fluida e continua ai propri clienti. Il data fabric spazia dall'edge software al core flash-enabled fino al cloud, riducendo al massimo la complessità della gestione di ambienti dati eterogenei.
«L'eccellente posizionamento di Arrow nel comparto delle soluzioni software per la terza piattaforma e per la security, combinato alla leadership di NetApp nell'ambito delle soluzioni per la gestione dei dati ci permetteranno di cogliere nuove

Michele Puccio - Country Manager di Arrow ECS in Italia

opportunità in aree di mercato ad alta crescita - ha commentato **Salvatore Mari**, Channel & Alliance Manager per NetApp Italia -. Insieme ad Arrow continueremo a offrire agli operatori di canale soluzioni e progetti innovativi al fine di migliorare l'efficienza e la flessibilità delle infrastrutture IT».

«Riteniamo che questo accordo contribuirà a sviluppare reali opportunità di business ai nostri rivenditori, che da sempre apprezzano gli elementi portanti delle nostre strategie, basati su proattività, innovazione, relationship e alto valore aggiunto» ha sottolineato **Michele Puccio**, Country Manager per Arrow Enterprise Computing Solutions in Italia.

STRATEGIE

Attiva Evolution amplia l'offerta per la UCC

Nuova partnership con Hikvision che consente al VAD di ampliare e completare la propria offerta con i display interattivi

d Paola Saccardi

Il portfolio di Attiva Evolution si amplia con il nuovo accordo di distribuzione siglato con la società cinese Hikvision, fornitore a livello mondiale di prodotti per un'ampia gamma di mercati verticali.

La società con sede centrale a Hanghzou in Cina vanta un'esperienza ventennale nella realizzazione di prodotti di alto livello per la sicurezza e, negli anni, ha esteso la sua portata anche ad altri settori, come quello della tecnologia per la casa intelligente, dell'automazione industriale e dei display interattivi.

Proprio in quest'ultimo ambito rientra l'accordo con Attiva Evolution che comprende anche monitor di grande formato, come Video Wall LCD, Led Wall e Digital Signage. Si tratta di un segmento sul quale Hikvision ha in programma di investire nel prossimo futuro, creando anche la business unit dedicata "Transmission and Display".

I display interattivi Ultra 4K di Hikvision offrono un aiuto fondamentale in questo periodo nel quale nuovi modi di lavorare e collaborare si stanno diffondendo velocemente a causa della pandemia in corso. I display permettono di estendere l'esperienza della video call e di personalizzarla, attraverso la condivisione di presentazioni touch, il coinvolgimento di utenti esterni o utilizzando sistemi multi piattaforma.

Sandro Piccoli, Business Development Manager di Attiva Evolution

«La partnership con Hikvision ci consente di indirizzare le richieste provenienti dal canale secondo gli attuali trend di mercato con prodotti di collabo-

razione visuale innovativi ed aperti ad un concetto di comunicazione multipiattaforma, che è diventato il driver delle nuove esigenze e modalità di lavoro moderno - ha dichiarato **Sandro Piccoli**, Business Development Manager di Attiva Evolution -. Ampliando questo segmento di offerta, vogliamo perseguire l'obiettivo di rafforzare sempre più la nostra presenza nel mondo della UCC ed essere riconosciuti tra i consulenti più autorevoli da parte del canale».
«Siamo molto contenti di poter contare su un partner d'eccellenza con un forte know how nel settore della Unified Communication and Collaboration, per far conoscere le nostre soluzioni professionali, studiate ad hoc per soddisfare ogni necessità di business», c ha aggiunto Maurizio Coates, Business Development Manager di Hikvision.

STRATEGIE

V-Valley distribusice Netskope Security Cloud

Il distributore del Gruppo Esprinet firma un accordo per la distribuzione dell'intera gamma del vendor di cloud cyber security

d Paola Saccardi

Il Gruppo Esprinet ha firmato un nuovo accordo di distribuzione con Netskope, società che si occupa di cloud security, con tecnologie proprietarie full cloud native.
V-Valley, il distributore a valore aggiunto del Gruppo Esprinet specializzato nella security, diventa il primo distributore scelto da Netskope e si occuperà di offrire ai propri clienti rivenditori l'intera gamma del brand.
Netskope Security Cloud offre protezione dei dati in tempo reale e protezione per l'accesso a servizi cloud, siti web e app private da qualsiasi luogo o dispositivo. Netskope comprende il linguaggio del cloud basato su API e offre una sicurezza incentrata sui dati. Fornisce inoltre alle aziende l'equilibrio tra protezione e velocità necessario a rendere agile il business e mettere in sicurezza il loro percorso di trasformazione digitale.
V-Valley offrirà a Netskope la sua competenza commerciale e tecnica per la ricerca, la profilazione e la formazione di nuovi reseller, oltre a un team di professionisti marketing, sales e pre-sales, risorse per la formazione del canale e un marketplace dedicato.
«La partnership con Netskope rientra nella strategia di crescita del Gruppo nei segmenti ad alto valore aggiunto e in particolare nel mercato della Security e del Cloud - ha commentato **Luca Casini**, Country Manager Business di Esprinet Italia -. Continuiamo ad integrare la nostra offerta con brand e soluzioni di altissimo livello come Netskope, ma anche con contenuti, funzionalità e servizi, volti a supportare i nostri clienti nella generazione di nuove e strategiche opportunità di business».
«Il 2021 per Netskope è l'anno del canale. Una scelta naturale e logica nel processo di crescita di un Vendor che si posiziona come leader sul mercato globale in un'industria come quella della Cybersecurity del Cloud, dei Data e del Network in un momento evolutivo come quello attuale – ha commentato **Alfredo Cusin** Channel Sales Manager di Netskope Italia, Grecia, Malta e Cipro -. La scelta di siglare un accordo di distribuzione con Esprinet Italia per noi è stato determinante per il modello di business e go to market».

ACQUISIZIONI

Tech Data annuncia l'acquisizione di Finance Technology

Con questa mossa il distributore mira a espandere la propria offerta di soluzioni Technology-as-a-Service in Europa

di Paola Saccardi

Tech Data ha annunciato l'acquisizione di Finance Technology, provider di una piattaforma specializzata con uffici a Oslo, in Norvegia e Porto, in Portogallo, con l'intenzione di espandere la propria capacità di offerta per le soluzioni TaaS (Technology-as-a-Service) in tutta la regione europea.

La piattaforma di Finance Technology permette ai partner di gestire il processo TaaS attraverso l'intero ciclo di vita dei prodotti tecnologici e si connette direttamente agli attori chiave del processo, come banche, garanti di riacquisto e partner per il trade-in, al fine di assicurare decisioni di più veloci.

Roman Rudolf, Vicepresidente Servizi del segmento Endpoint Solutions per l'Europa presso Tech Data, ha commentato: «Grazie a Finance Technology possiamo offrire una piattaforma intuitiva e completamente integrata. Lo strumento aiuterà i partner di Tech Data a distinguersi sul mercato grazie a un'eccellente customer experience e a interessanti opzioni di convenienza per rendere i prodotti tecnologici di consumo di ultima generazione più accessibili ai consumatori».

Rivenditori, commercianti e operatori possono integrare la piattaforma nei loro ambienti online o in-store come soluzione white-label oppure utilizzando la piattaforma API. Questo consente di offrire le opzioni di finanziamento TaaS ai clienti con un investimento minimo.

I partner possono anche beneficiare di "maggiori opportunità di up-selling e cross-selling, poiché i clienti possono facilmente optare per prodotti di valore superiore con accessori e servizi aggiuntivi collegati alla vendita" spiega Tech Data.

Stephen Nolan, Vicepresidente Senior per il segmento Endpoint Solutions per l'Europa presso Tech Data, ha dichiarato: «Il mondo sta diventando sempre più orientato ai servizi e Tech Data sta costruendo un'ampia e convincente gamma di offerte XaaS (Everything-as-a-Service) per rispondere a questa domanda. L'aggiunta di Finance Technology è un'ulteriore dimostrazione dell'impegno di Tech Data a investire in funzionalità digitali che offrono alle aziende esperienze migliori e maggiore agilità in tutto l'ecosistema tecnologico».

STRATEGIE

I servizi gestiti e a valore offerti da HiSolution per la UCC

L'adozione del lavoro da remoto fa aumentare la richiesta di Unified Communication e Collaboration. HiSolution evidenzia i vantaggi dell'integrazione tra Microsoft Teams e KalliopePBX di NetResults

di Paola Saccardi

HiSolution opera nel settore delle soluzioni IT a valore aggiunto per il segmento business e offre un approccio sia consulenziale sia da system integrator, focalizzato sui segmenti Telco, security, networking e data center.
Negli anni, gli specialisti di HiSolution hanno testato molteplici tecnologie presenti sul mercato, per identificare quelle con le migliori potenzialità, affidandosi infine a NetResults e alla sua soluzione KalliopePBX basata su protocollo IP.
KalliopePBX offre una gamma di centralini VoIP che coniuga caratteristiche tecniche all'avanguardia con la semplicità d'uso e di gestione, per consentire, anche all'utente finale, l'amministrazione ordinaria dei propri servizi telefonici. Si tratta di una piattaforma di interconnessione telefonica scalabile che permette l'integrazione e il dialogo tra apparati e sistemi esterni, che si adatta alle esigenze delle imprese di medie e grandi dimensioni.

Grazie alle caratteristiche di flessibilità e scalabilità di KalliopePBX, HiSolution ha confezionato un servizio gestito chiavi in mano, che parte dalla progettazione fino all'implementazione, per arrivare all'assistenza post-vendita e all'help desk dedicato.
In pratica gli specialisti di HiSolution effettuano prima un'analisi della rete e delle tecnologie in uso dal cliente per identificarne le debolezze, progettando così la migliore soluzione per contenere i costi e migliorare la performance.
Segue il servizio di Setup & Delivery che comprende l'installazione, le attività di project management e la garanzia degli SLA, supportando anche nella scelta del Carrier telefonico. Viene offerto anche il servizio di Help Desk & NOC per un supporto continuativo H24/7×7, mentre grazie a un sistema di ticketing avanzato gli esperti di HiSolution gestiscono le diverse segnalazioni con interventi on-site o da remoto, operando come Single Point of Contact.

La partnership con NetResults

A seguito della situazione di emergenza creata dalla pandemia e dalla necessità di abilitare lo smart working nelle aziende, la collaborazione con NetResults (di cui HiSolution è Partner dal 2013) e il successivo dialogo con Bluwire, azienda operante nel settore delle UCC che è sempre Partner di NetResults, hanno dato vita a un'importante intuizione. I manager delle

tre aziende, hanno infatti compreso che, per agevolare il lavoro agile, la Unified Communication avrebbe dovuto richiedere un livello di integrazione aggiuntivo e che Microsoft Teams avrebbe avuto un ruolo fondamentale perché preinstallato su tutti i computer Windows. Sfruttando il potenziale tecnologico della soluzione completa offerta da HiSolution, Netresults e Bluwire, i partner hanno iniziato a sviluppare molteplici attività, ciascuno con il proprio contributo e la specifica area di competenza, con l'obiettivo di divulgare i più innovativi strumenti informatici proposti e consentire di far avvicinare la tecnologia all'utente, semplificandone l'adozione e l'utilizzo.
Il modulo di integrazione, realizzato da NetResults e promosso da HiSolution, consente infatti ai clienti di sfruttare le funzionalità della centrale telefonica KalliopePBX attraverso Microsoft Teams, nel pieno rispetto del lavoro da remoto. Grazie a questa integrazione è possibile effettuare o ricevere chiamate con la numerazione pubblica aziendale direttamente dall'applicazione Teams, da pc come da mobile, per restare sempre connessi.
Alla soluzione offerta da HiSolution si aggiungono ulteriori funzionalità quali: lo sdoppiamento della chiamata in entrata e tra interni verso Teams e l'interno Kalliope; la visualizzazione su Teams dei nomi in rubrica Kalliope per le chiamate in entrata; il trasferimento di chiamata con/senza offerta tra interni Teams e Kalliope e da/verso la PSTN; l'inoltro delle chiamate di gruppo provenienti dalla rete PSTN verso gli interni Teams e Kalliope e il blocco personalizzato delle chiamate in entrata/uscita da Teams da e verso PSTN. Tutto questo fa parte dei servizi gestiti offerti da HiSolution per abilitare lo smart working.

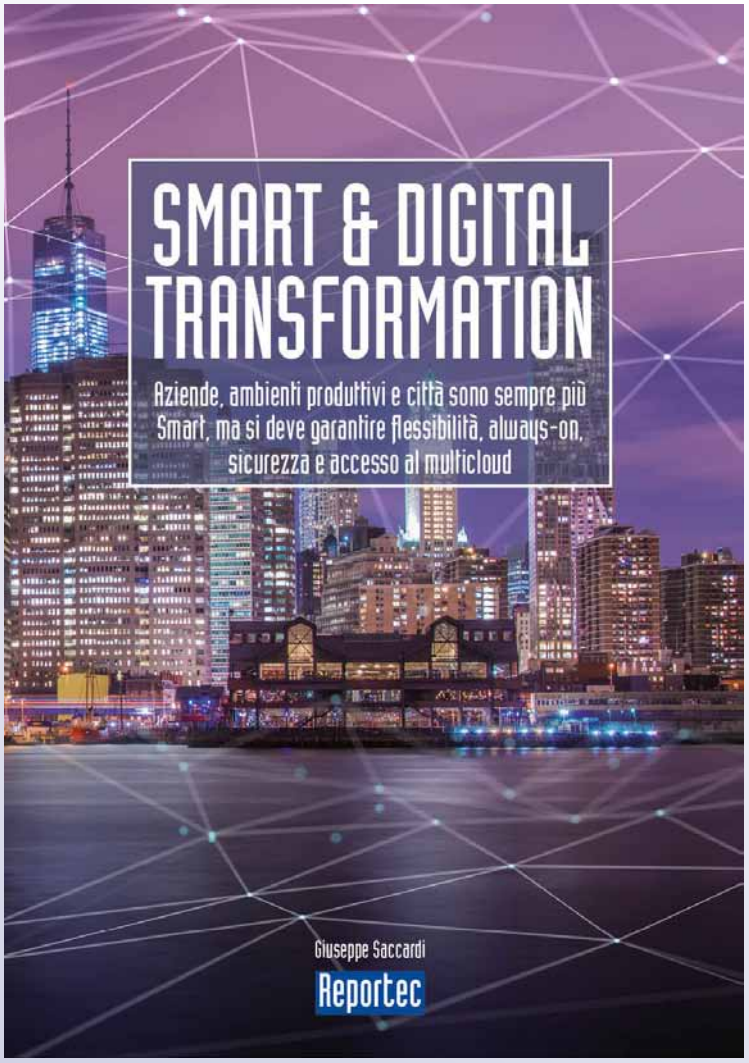
TURNOVER

Sabrina Curti è Marketing Manager di ESET per l'Italia

Nuovo ingresso nel team marketing di ESET, società che offre a livello globale soluzioni per la cyber security. La nuova marketing manager è Sabrina Curti, la quale riferirà direttamente al Country Manager, Fabio Buccigrossi e si occuperà principalmente di ideare, promuovere e coordinare tutte le iniziative di marketing necessarie a promuovere l'ampia gamma di offerta di soluzioni ESET sul mercato.
Sabrina entra in ESET dopo anni di esperienza maturati in aziende del settore ICT di rilievo, quali Sophos e Oracle Italia.
In particolare, la manager avrà il compito di definire e implementare azioni di co-marketing a supporto dei piani commerciali condivisi con i distributori ufficiali a valore (Allnet, ICOS e Esprinet) e con i top system integrator e MSP italiani, nella perfetta sinergia con i Channel Account Manager ESET di riferimento.
Ogni iniziativa sarà mirata a rafforzare la presenza dell'azienda in Italia in tutti i segmenti di business, con l'obiettivo di incentivarne la spinta, sia attraverso i processi interni di vendita sia con il coinvolgimento di distributori e rivenditori.
«Sono entusiasta di iniziare questa nuova avventura in una realtà in così forte espansione e con progetti importanti per lo sviluppo del canale IT sempre più a valore. Non vedo l'ora di mettermi all'opera per sviluppare innovative strategie di marketing», ha dichiarato **Sabrina Curti**.

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 multicloud.



Chiedi la tua copia del libro a shop@reportec.it

costo 35 euro (Iva e spedizione inclusa)