

Veeam Software: novità nel programma ProPartner

Anche **Veeam Software** deve dire grazie ai partner di canale. Nel 2015 la società ha visto ricavi in crescita del 31% grazie al lavoro sinergico con i partner.

Durante il **terzo Partner Summit italiano**, sono stati conferiti ai partner che più si sono distinti i premi **"Veeam ProPartner of the Year Awards 2015"**. In particolare, il Premio "Fastest Growth of the Year" è stato conferito a **R1 e a Kiratech** per aver registrato il maggiore aumento nelle vendite di prodotti Veeam durante l'anno; il Premio "Best SMB Partner of the Year 2015" è stato riconosciuto per il secondo anno consecutivo a **Var Group** per aver conseguito il miglior risultato in termini di fatturato e di numero di transazioni nella categoria delle Pmi, mentre il Premio "Most Significant Project of the Year 2015" è stato vinto a pari merito da **Sinthera e Lan Service** per aver individuato, gestito e chiuso con successo il progetto di maggiore rilevanza nell'area Enterprise e Commercial.



Albert Zammar

"Gli oltre 2 mila Partner con cui abbiamo costruito il nostro successo hanno reso possibile nel 2015 l'acquisizione del 28% di clienti in più rispetto all'anno precedente. Oggi Veeam annovera tra i propri clienti il 48% delle aziende Global 2000 e il 70% di quelle Fortune 500", sostiene [Albert Zammar, Country Manager Veeam Italia](#). "Si tratta di numeri importanti che confermano come molte aziende italiane si siano attivate per incrementare la loro operatività in ottica Always-On Enterprise, e non c'è dubbio che l'interesse per la nostra offerta sia stato generato anche grazie alla collaborazione con il canale".

"Durante l'evento intendiamo esaminare nuove modalità di sviluppo delle nostre attività con uno sguardo attento a virtualizzazione e cloud," aggiunge [Lara Del Pin, Channel Manager Veeam Italy](#). "Fornendo un aggiornamento completo relativo alle novità del programma ProPartner, siamo certi che con il nostro canale onoreremo il nostro nuovo motto: Together on top!".



Lara Del Pin

Quest'anno si è anche aggiunta la categoria del Premio **"Disti's Choice Award 2015"** in cui sono stati proprio i distributori di Veeam a segnalare quali partner abbiano maggiormente contribuito al raggiungimento dei migliori risultati in termini di successo nella promozione e nella vendita di soluzioni Veeam. Per quanto riguarda la collaborazione tra distributore e reseller, **Avnet ha scelto di premiare Asystel, Computer Gross ha selezionato Pres, mentre Systematika ha voluto conferire il riconoscimento a Agomir.**

E' doveroso ricordare come un [recente report di Veeam](#) in Italia abbia svelato alcune tendenze: il 63% degli intervistati in Italia ammette che nonostante gli investimenti effettuati sul data centre, persiste un availability gap, un divario tra le esigenze degli utenti e la capacità del reparto It di fornire continuità di business per l'Always-On Enterprise.

Il 70% degli intervistati ha rivelato che gli episodi di downtime non pianificato delle applicazioni nelle loro aziende sono stati riscontrati fino a dieci volte l'anno, a causa di guasti informatici, forze esterne o altri fattori. Il costo medio dei downtime per le applicazioni mission-critical è di 76,474 dollari l'ora; per le applicazioni non mission-critical questo costo è di 42,249 dollari l'ora. Il costo medio della perdita di dati su cui non è stato effettuato il backup a causa del downtime delle applicazioni mission-critical, è di 103,808 dollari l'ora; per applicazioni non mission-critical questo costo è 41,433 dollari l'ora.



Il 70% degli intervistati ritiene che il downtime delle applicazioni o la perdita di dati abbia anche un impatto negativo sulla fiducia dei clienti e il 53% è dell'avviso che ci siano ripercussioni anche sull'integrità del brand. Il 40% invece teme ripercussioni legali piuttosto che la riduzione del valore aziendale in borsa.

Le ragioni principali che spingono le aziende italiane a modernizzare i data center sono rafforzare la sicurezza e avere maggiore controllo delle operazioni (83%) in primis, e ridurre i costi operativi dell'it (80%); 63% degli intervistati in Italia sta investendo in server virtualisation, mentre il 70% ha investito in soluzioni di data protection e disaster recovery; il costo annuale delle interruzioni di servizio in Italia è pari a circa 8.646.435 dollari.