



**Microsoft Office User Specialist**  
**Certifica la tua produttività**

TESI Automazione

Gruppo Editoriale  
**JCE**

**daily**

# edition

PRIMA PAGINA

Lunedì 18 Novembre 2002



**D-Link-Certificazione Add**  
 (Authorized D-Link dealer)  
 18-20 novembre 2002 - Milano  
 orario 9.30-17.30  
 Costo 440 €  
 Sede Esprinet - Nova Milanese

**MOC 2272-Implementing and supporting Windows XP Professional**  
 18-22 novembre 2002 - Milano  
 orario 9.30-17.30  
 Costo 1.525 €  
 Sede Esprinet - Nova Milanese

**MOC 2153-Implementing and administering MS Windows 2000 directory services**  
 18-22 novembre 2002 - Milano  
 orario 9.30-17.30  
 Costo 1.525 €  
 Sede Esprinet - Nova Milanese

**MOC 2152-Implementing a MS Windows 2000 Professional and Server**  
 18-22 novembre 2002 - Roma  
 orario 9.30-17.30  
 Costo 1.525 €  
 Sede Esprinet

**Il miglioramento della soddisfazione di un cliente**  
 20-22 novembre 2002 - Milano  
 orario 9.30-17.30  
 Costo 1.145 €  
 Sede Esprinet - Nova Milanese

**MOC 2150-Designing a secure MS Windows 2000 Network**  
 25-29 novembre 2002 - Milano  
 orario 9.30-17.30  
 Costo 1.525 €  
 Sede Esprinet - Nova Milanese

Per informazioni:  
**CAMPUS@ESPRINET.COM**  
**Tel. 0362-496.870**

Tutto il materiale di Top Trade daily edition è copyright del Gruppo Editoriale JCE. È vietata la riproduzione anche parziale

*Hilevel describe la propria strategia a breve termine che prevede tre obiettivi strategici, in primo luogo una catena in franchising "atipico"*

## Al via i Keymat Point

Gli obiettivi che caratterizzano la strategia di Hilevel Consumer Italia nel prossimo futuro sono tre. In primo luogo il progetto Keymat Point, ossia l'attivazione, entro il 2006, di un migliaio di punti vendita che commercializzino i prodotti a marchio Keymat. «Si tratta di un franchising atipico - ha spiegato Massimo Ricciolio (foto), general director in Hilevel e Gruppo Parinvest - che non comporta investimenti da parte del rivenditore né monopolizza il negozio. Stiamo creando tre tipologie di stand a seconda delle dimensioni dell'esercizio in cui va inserito. Il nostro personale supporterà le varie realtà a livello di merchandising e così via, con un occhio di riguardo alla grande distribuzione. Il nostro impegno è poi rivolto ai servizi, garantiamo infatti due anni di assistenza on-site e un'assicurazione all risk».

In secondo luogo la società allargherà il proprio business all'Europa, da qualche mese Hilevel ha infatti iniziato a distribuire i prodotti in Spagna, Germania e Olanda. Infine, il 2003 segnerà per Hilevel l'ingresso nel mondo dell'elettronica di consumo. «I nostri partner strategici - ha spiegato Ricciolio - infatti, principalmente i produttori di monitor, sono attivi anche nel settore delle televisioni al plasma eccetera». (c.m.)



*Corega porta il networking nel mercato del largo consumo*

## Lo switch entra nelle case degli italiani

EdsLan, distributore dei prodotti Allied Telesyn, accompagna Corega, società giapponese, nel lancio di una nuova sfida: diffondere i prodotti di networking nel mercato consumer. Da luglio 2002 Corega è presente in

Europa e da settembre si avvia della neonata LanBaradan (ex Cavi) per conquistare il mercato italiano. Primo accordo di distribuzione è stato siglato con Ingram Micro che porta Corega nei segmenti Soho e Pmi. Per il mercato consumer Gianni Sironi, marketing director di EdsLan ed Executive Officer di Corega, ha dichiarato: «Siamo convinti che il networking

può espandersi su quello consumer: la domanda oggi non riguarda il "come può funzionare" una tecnologia ma "come posso utilizzarla", per esempio usiamo con semplicità un cellulare senza doverne conoscere i "chip" o come è fatto il software. Crediamo quindi che il passo, se reso semplice e a prezzi vantaggiosi, di collegare i due pc di casa sia molto vicino». (s.f.)



### Telefoni utili

Acer 039.68421,  
 Apc 02.30018204,  
 Datalogic 051.3147011,  
 EdsLan 039.699981,  
 FastWeb 02.45454350,  
 Fortech 02.96179020,  
 Hilevel 02.76008982,  
 Idc 02.20226269,  
 Network Appliance +33.155201800,

**Top Trade**  
 informatica

Quotidiano distribuito gratuitamente via Internet  
 Reg. Tribunale di Monza N. 1464 del 14/6/2000  
**Direttore responsabile:** Jacopo Castelfranchi  
**Editore:** Gruppo Editoriale JCE - www.jce.it  
 via Ferri, 6 - 20092 Cinisello B. (Mi)  
 tel. 02660251 - fax 026127620  
 e-mail: toptrade@jce.it

**Sei proprio sicuro di ottenere le migliori performance dal tuo budget in comunicazione & immagine?**

Lunedì 18 Novembre 2002



## Dati Finanziari

### Soddisfazione per i dati Apc

Il fatturato relativo al terzo trimestre 2002 di Apc è stato di 337,1 milioni di dollari. Tale cifra è pari a un -5% rispetto a quella dello stesso periodo dell'anno scorso ma registra un +9% se confrontata con il dato del secondo trimestre 2002.

L'utile netto per il terzo quarter di quest'anno è stato di 42 milioni di dollari, in crescita dell'88% sui 22,3 milioni di dollari del terzo trimestre del 2001. «Abbiamo registrato - ha commentato Roger B. Dowdell Jr, presidente e ceo di Apc - il secondo trimestre consecutivo di crescita sequenziale nel fatturato e nell'utile netto. Inoltre, questo è stato il primo trimestre in oltre due anni in cui abbiamo avuto una crescita sequenziale dell'utile netto anno su anno».

### Datalogic in linea rispetto al 2001

Nei primi mesi del 2002 Datalogic ha registrato ricavi di vendita consolidati per 81,913 milioni di euro, allineati rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente. In particolare, i risultati di vendita del terzo trimestre 2002 sono stati influenzati negativamente da ritardi nelle consegne avvenuti nell'ultima settimana di settembre e che sono attribuibili soprattutto all'avvio del nuovo sistema informatico gestionale. Il margine operativo lordo (Ebitda) consolidato nel periodo è risultato pari a 10,527 milioni di euro, con un'incidenza del 12,7% rispetto ai ricavi totali.

### FastWeb, aumenta l'utenza residenziale

Fastweb, nei primi nove mesi dell'anno in corso, ha conseguito ricavi per 157,3 milioni di euro, più che quadruplicati rispetto al corrispondente periodo del 2001. Nel terzo trimestre, in particolare, la società ha riportato ricavi per quasi 62 milioni di euro, grazie all'incremento del numero di clienti sul territorio nazionale.

Sul totale delle vendite continua a crescere la quota dei ricavi proveniente dai clienti residenziali. Nei primi nove mesi dell'anno FastWeb ha inciso per oltre il 65% dei ricavi consolidati di e.Biscom.

*La società americana si racconta in un'intervista esclusiva al suo dinamico ceo Neal Rabin, che in questi giorni è in visita in Italia*

## Miramar, il bello di migrare

«Entro il 2003, Microsoft non farà più la manutenzione di Windows 95 e 98. Questo vuol dire che ci sarà un'enorme richiesta di soluzioni per la migrazione dei dati da un pc ad un altro pc, ma anche da pc a Mac, e noi stiamo lavorando per soddisfare al meglio una simile esigenza».

A parlare è Neal Rabin, ceo di Miramar Systems, società statunitense che dal 1989 occupa un ruolo da protagonista nel mondo delle soluzioni enterprise per la migrazione dei dati. «La nostra soluzione Desktop Dna Professional - ha continuato Rabin - permette di ridurre notevolmente i costi della migrazione di dati da un pc ad un altro, il tutto riducendo al minimo il tempo di una simile operazione. L'interfaccia è infatti estremamente semplice e non bisogna essere esperti IT per utilizzare questo software. Stiamo potenziando anche la nostra presenza in Europa e in particolare in Ger-

mania, Francia, Inghilterra e Italia». Proprio in Italia, Miramar è rappresentata da Fortech, società di Saronno che ne distribuisce i prodotti.

«Oltre ai prodotti - ha spiegato Alberto Riva, presidente e ceo di Fortech, nella foto - noi forniamo una serie di servizi di primissimo livello. Si va ovviamente dalla vendita all'installazione passando per la formazione e l'assistenza tecnica. Crediamo molto nelle potenzialità delle soluzioni Miramar, destinate, soprattutto l'anno prossimo, a conoscere una diffusione di vastissima portata». (m.l.)



## Sinergy distribuisce Network Appliance

Il mercato del network storage è in piena crescita. Un valido motivo per spingere Network Appliance alla ricerca di nuovi partner in grado di accompagnarla nel proprio sviluppo. Il noto

fornitore di soluzioni storage di rete ha già siglato un accordo con Sinergy, azienda italiana che offre soluzioni tecnologiche alle Pmi e opera sul territorio anche con importanti competenze nell'ambito della

system integration. Sinergy assicurerà la distribuzione dell'intera gamma di dispositivi Filer, NetCache e Near-Store di Network Appliance destinati alla gestione dei dati in rete.

### Secondo i dati di Idc sull'Europa Occidentale

## Cresce la spesa in e-banking

Grazie a 500 iscritti e alla partecipazione dei Cio delle più importanti banche europee, Idc ha archiviato con grande soddisfazione la 7ª edizione dell'European IT Banking Forum, che si è svolto a Milano la scorsa settimana. Secondo i dati diffusi da Idc durante il Forum, la spesa nel settore dell'e-banking dell'Europa Occidentale crescerà da 1.169



a 2.321 milioni di dollari nel 2006. Entro quell'anno, infatti, il 50% della popolazione clienti delle banche europee utilizzerà un mix di canali tradizionali e online e circa il 7/10% utilizzerà principalmente il canale online. Tuttavia, secondo Idc, nei prossimi 12-18 mesi le banche europee non saranno al riparo da situazioni critiche.

### Il successo del call center Acer

## Ride il telefono

A un anno dall'inaugurazione è tempo di bilanci per il call center Acer di Siracusa, che supporta gli utenti dell'Europa del Sud (Italia, Francia, Spagna, Portogallo e Grecia). Il call center gestisce 3 mila chiamate al giorno, di cui 1.500 arrivano dall'Italia. Il 30% di queste riguarda informazioni di prevendita. Inoltre, è predisposta una Info-line Italia con 5 operatori, più altri 2 che supportano telefonicamente solo il canale di vendita degli Acer Point.



# BANDA LARGA VIA SATELLITE: OVUNQUE TU SIA, 400 kbit al secondo (velocità media).

➤ **OPENSky™:** 3 modalità di abbonamento

**Basic, 20€ al mese\***

per scaricare 300 Mb

**Club, 40€ al mese\***

per scaricare 800 Mb

**Professional, 100€ al mese\***

per scaricare 2 Gb

➤ **La TV nel Pc:** Con il video streaming di OPENSky™ sintonizzati sui canali televisivi digitali: Eurosport, Euronews, MTV, Fashion TV, RAI News 24. E tutto off-line!

➤ **Servizi Push:** A modem spento il software OPENSky™ consente di ricevere, direttamente dal satellite, file di qualunque tipo: programmi, database, cataloghi e manuali multimediali sempre aggiornati.

➤ Per tutti gli abbonati, la TV nel PC e i Servizi Push sono gratuiti!

**Dal cielo, milioni di bit nel tempo di un clic.**

[www.open-sky.it](http://www.open-sky.it)

