

Italsel lancia Netitaly, la divisione interamente dedicata all'hardware

Italsel ha creato la divisione Netitaly, una business unit dedicata all'hardware, che rappresenta per Italsel un ritorno in grande stile al proprio mercato originario.

Rivolta al Canale (reseller, System Integrator e rivenditori a valore aggiunto) e, con target Pmi e segmento corporate, Netitaly mette anche a disposizione consulenze specializzate che ottimizzano l'integrazione delle tecnologie hardware con le necessità strutturali e strategiche delle committenze. A completamento dell'offerta, predispone un servizio di assistenza qualificato, pre e post-sale, il supporto all'offering, la risoluzione di problemi e la fornitura di aggiornamenti.

Secondo Pierangelo Rossi, Amministratore Delegato di Italsel: "l'obiettivo di Netitaly è incorporare le nostre capacità distributive, consolidate nel tempo, ad un mercato dell'hardware oggi abbastanza asfittico e sempre meno legato all'integrazione. A questo proposito, cerchiamo dei Partner non dei semplici rivenditori".

Italsel lancia Netitaly, la divisione interamente dedicata all'hardware

Italsel ha creato la divisione Netitaly, una business unit dedicata all'hardware, che rappresenta per Italsel un ritorno in grande stile al proprio mercato originario. Rivolta al Canale (reseller, System Integrator e rivenditori a valore aggiunto) e, con target Pmi e segmento corporate, Netitaly mette anche a disposizione consulenze specializzate che ottimizzano l'integrazione delle tecnologie hardware con le necessità strutturali e strategiche delle committenze. A completamento dell'offerta, predispone un servizio di assistenza qualificato, pre e post-sale, il supporto all'offering, la risoluzione di problemi e la fornitura di aggiornamenti. Secondo Pierangelo Rossi, Amministratore Delegato di Italsel: "l'obiettivo di Netitaly è incorporare le nostre capacità distributive, consolidate nel tempo, ad un mercato dell'hardware oggi abbastanza asfittico e sempre meno legato all'integrazione. A questo proposito, cerchiamo dei Partner non dei semplici rivenditori".

Tech Data ha acquisito le attività distributive di Man and Machine

Tech Data ha concluso un accordo per l'acquisizione di alcune risorse attinenti all'attività di distribuzione a valore aggiunto (VAD) di Man and Machine, uno dei principali VAD nel settore del software di progettazione in Germania, Regno Unito, Francia, Italia, Svizzera, Benelux. Le parti prevedono che l'acquisizione sia portata a termine entro la fine di ottobre, se alcune condizioni saranno soddisfatte e previa approvazione della fusione da parte della Commissione Europea. Con questo accordo, TDDatech, la divisione di Tech Data dedicata al software di progettazione, rafforza la propria posizione di VAD leader per la distribuzione di Autodesk in Europa, stabilisce una presenza nel Benelux e in Romania e amplia il proprio portafoglio di prodotti, che andrà a includere il software Autodesk per il settore manifatturiero in Italia, Francia, Regno Unito e Polonia. In aggiunta, un alto numero di professionisti altamente competenti e qualificati andrà a unirsi al team di TDDatech in tutta Europa. "Questo accordo è un'ulteriore dimostrazione della strategia adottata da Tech Data: sviluppare le divisioni specialistiche, operando acquisizioni mirate in determinati ambiti tecnologici e aree geografiche, in modo da poter potenziare i servizi e il supporto offerti ai nostri clienti", spiega Néstor Cano, presidente di Tech Data Europe. A seguito dell'acquisizione, Man and Machine ha intenzione di trasformare la propria attività in quella di rivenditore a valore aggiunto (VAR), sfruttando le competenze e il know-how maturati nel settore.

Reti di impresa, più tempo per l'asseverazione

Il Fisco tende la mano alle imprese che fanno rete. Per il primo anno di applicazione dell'agevolazione, il via libera al programma comune si può anche ricevere dopo la scadenza del 30 settembre 2011. Ciò a patto che la comunicazione al rappresentante della rete (o all'organo comune per l'esecuzione del contratto) avvenga entro il 31 dicembre 2011. Lo ha chiarito l'Agenzia delle Entrate con la risoluzione 89/E, che apre alle imprese che lavorano in rete offrendo più tempo per accedere al bonus, tenendo conto dei tempi tecnici necessari per valutare al meglio il "programma comune". Ricordiamo che il bonus consiste in un regime di sospensione d'imposta sugli utili d'esercizio, accantonati ad apposita riserva di patrimonio netto e destinati al "fondo patrimoniale comune" per la realizzazione degli investimenti previsti dal "programma comune di rete", da effettuare fino al periodo d'imposta in corso al 31 dicembre 2012. Inoltre, per accedere all'agevolazione occorre, tra l'altro, che il programma di rete sia prima asseverato da organismi espressione dell'associazionismo imprenditoriale, che hanno i requisiti previsti da un apposito decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze (decreto del 25 febbraio 2011, pubblicato nella GU n. 74 del 31 marzo 2011).

