

SICUREZZA E PERFORMANCE CON LE WORKSTATION CELSIUS DI FUJITSU

Nuovi modelli alzano il livello delle prestazioni per lo sviluppo di soluzioni avanzate, come quelle realizzate per Luna Rossa.

a pag.05



OVH E SKYBACKBONE ENGENIO SUPPORTANO INTERPUMP ALL'ESTERO

Il gruppo Interpump, da quarant'anni specialista dell'oleodinamica, ha completato il progetto che riformula l'infrastruttura cloud, dopo l'acquisizione della società finlandese Gs-Hydro, con la consulenza di Skybackbone Engenio e la tecnologia di OVH.

«La perfetta sinergia tra il nostro cloud dedicato, la tecnologia VMware e il design di progetto a cura di Skybackbone Engenio ha consentito al cliente di otte-



nere il consolidamento dei propri data-center in tempi rapidi e con un impatto minimo sull'operatività del Gruppo, conseguendo al contempo un rilevante incremento a livello di performance del sistema. Il tutto a fronte di una riduzione dei costi complessivi» ha spiegato Dionigi Faccenda, Sales Manager South West Europe, NA e LatAm di OVH.

a pag. 03

FIREEYE ACQUISISCE IL LEADER NELLA SECURITY INSTRUMENTATION VERODIN

La migliore risposta agli attacchi informatici è la verifica costante e il continuo adattamento della sicurezza alle minacce reali.

a pag.08



SOMMARIO

BT espande le proprie competenze nella cyber security pag.04

TeamViewer integra la piattaforma CRM di Zoho pag.09

Partnership tra Attiva Evolution e Yealink pag.09

Il distributore di sicurezza Ingecom sbarca in Italia pag.10

Nel CyberArk Marketplace le soluzioni per la sicurezza degli accessi privilegiati pag.11

Partners Flip anno VIII - numero 242 - quindicinale

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

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

Redazione: via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano
Tel 0236580448 fax 0236580444 www.partnersflip.it

Proprietà: Reportec srl, via Gian Galeazzo 2, 20136 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.



Data la vasta esperienza in tecnologie informatiche, **Total Cloud** era in grado di far tutto da sé, tuttavia per installare la protezione dell'alimentazione nel data center ha preferito affidarsi a **Eaton**.
Tu cosa avresti fatto?



SCOPRI I VANTAGGI OTTENUTI DA TOTAL CLOUD:
SCARICA IL **WHITE PAPER**

MANTIENI IL CONTROLLO SULLA GESTIONE DELL'ENERGIA!



OVH e Skybackbone Engenio supportano Interpump all'estero

Consolidata l'infrastruttura cloud, aumentando le le prestazioni dopo l'acquisizione della finlandese Gs-Hydro

di Gaetano Di Blasio

Il gruppo Interpump, da quarant'anni specialista dell'oleodinamica, ha completato il progetto che riformula l'infrastruttura cloud, reso necessario dopo aver acquisito, nel 2018, Gs-Hydro, società finlandese, protagonista globale nella produzione di pompe a pistoni professionali e dei sistemi piping nei settori industriale, navale e offshore. Interpump, con questa operazione ha confermato la propria strategia di crescita sia del fatturato sia dei dipendenti, portata avanti nel tempo sui mercati internazionali.

Per rendere più efficiente la propria infrastruttura cloud, Interpump si è rivolto a OVH e Skybackbone Engenio, che hanno portato a termine il progetto rapidamente. Subito dopo l'acquisizione, infatti, si è palesata l'esigenza di consolidare i data center che GS-Hydro aveva in Finlandia e Giappone. Questo, però, non

semplicemente per semplificare e unificare la struttura, ma soprattutto per ottenere un aumento delle performance, non più adeguate alle esigenze, e per ridurre i costi di esercizio.

Per questo Interpump si è avvalsa della consulenza di Skybackbone Engenio e ha scelto la tecnologia di OVH, a seguito di una fase di assessment e dopo aver valutate le diverse proposte ricevute da altri fornitori.

In particolare, comunicano i vertici di Interpump, è stato scelto un progetto che rispondeva ai requisiti con impatti minimi sull'operatività dell'azienda, nonostante i tre data center da consolidare gestissero le operazioni IT di dodici filiali tra Europa, Usa, America Latina e Asia. Questo risultato è stato raggiunto velocemente anche grazie alla migrazione verso tecnologia VMware.

La sfida era duplice, come



Dionigi Faccenda - Sales Manager South West Europe, NA e LatAm di OVH

ci spiega **Giuseppe Nale**, CTO di Skybackbone Engenio: «Da un lato era necessario rispettare gli obiettivi con un orizzonte temporale molto ridotto e, contemporaneamente, si doveva garantire la minima invasività possibile, trovando la modalità migliore per connettersi all'infrastruttura preesistente».

«Ciò è stato ottenuto - continua il manager - attraverso due principi, cioè semplicità ed efficienza. Con queste direttive si è partiti con una valutazione iniziale delle applica-



Giuseppe Nale - CTO di Skybackbone Engenio

zioni implementate, al fine di stabilire quali potessero essere migrate e quali invece andassero rimosse».

La scelta di appoggiarsi a OVH, rivela Nale; «è basata su vari motivi, tra cui il fatto che OVH è un player europeo che fornisce un backbone mondiale d'interconnessione ad alte prestazioni, la garanzia per il cliente di sapere dove si trovino i propri dati, la compliance alla normativa GDPR e la grande flessibilità nell'uso di tecnologia VMware.

Le motivazioni sono motivo di orgoglio per OVH, anche perché si tratta di un progetto portato a ter-

mine con successo per un'azienda internazionale, ancorché italiana, e importante quanto Interpump Group.

A tal proposito, afferma **Dionigi Faccenda**, Sales Manager South West Europe, NA e LatAm di OVH: «La perfetta sinergia tra il nostro cloud dedicato, la tecnologia VMware e il design di progetto a cura di Skybackbone Engenio

ha consentito al cliente di ottenere il consolidamento dei propri Datacenter in tempi rapidi e con un impatto minimo sull'operatività del Gruppo, conseguendo al contempo un rilevante incremento a livello di performance del sistema. Il tutto a fronte di una riduzione dei costi complessivi».

Inoltre il manager ci precisa che OVH ha fornito

la propria tecnologia software defined SSDC vSan 512, che include la piattaforma di virtualizzazione vSphere 6.5 di VMware, Datastore da 1,2 TB e 4000 vLan.

Maurizio Montanari, ICT Manager di Interpump Group sottolinea l'apporto del partner Skybackbone Engenio: «La proficua collaborazione ci ha consentito di consolidare l'in-

frastruttura in un nuovo Datacenter e conseguentemente dismettere i tre precedentemente utilizzati. Il tutto è stato realizzato con fermi di servizio attuati durante i fine settimana, minimizzando in tal modo l'impatto per gli utenti. Inoltre, le performance complessive sono migliorate a fronte di un'ottimizzazione dei costi di gestione».

TECNOLOGIE

BT espande le proprie competenze nella cyber security

BT ha annunciato l'apertura a Parigi di un nuovo Cyber Security Operations Center (Cyber SOC), oltre al rinnovamento delle strutture e a nuove soluzioni per i clienti dei SOC di Madrid e Francoforte.

I nuovi investimenti in cyber security a livello europeo hanno l'obiettivo di rafforzare la posizione di BT quale fornitore tra i leader di servizi di sicurezza nella regione e a livello globale.

I servizi erogati fanno leva sulla rete globale dei Security Operations Center di BT, con 3000 specialisti della sicurezza che, oltre a proteggere BT da 125.000 attacchi informatici al

mezzo, offre soluzioni di sicurezza a consumatori finali, governi ed aziende, compresi alcuni dei marchi più noti al mondo.

L'ultima serie di investimenti di BT consentirà, ha dichiarato, una maggiore protezione ai clienti che si trovano a far fronte ai crescenti livelli di cybercrime, soprattutto quando implementano nuove tecnologie basate su cloud e Internet of Things.

I clienti potranno anche condividere informazioni in tempo reale attraverso la rete globale dei SOC di BT, che si abbina a funzionalità interne come il supporto in lingua locale e il rispetto della normativa

sulla protezione dei dati. In particolare, il Cyber SOC di Parigi fornirà servizi di rilevamento degli incidenti, intelligence delle minacce, orchestrazione e automazione. È stato inoltre progettato specificamente per soddisfare i requisiti della PDIS (Preataires de Detection d'Incidents de Sécurité) e della Direttiva europea NIS, che consentirebbe a BT di qualificarsi come fornitore di "Security Incident Detection Service".

«La continua espansione delle nostre competenze nella sicurezza in Europa mostra l'impegno di BT a fornire servizi di eccellenza ai clienti della re-



gione. Siamo sempre più considerati gli esperti più affidabili per mitigare le minacce informatiche e continuiamo a investire e ad assumere esperti per soddisfare la domanda. I nostri servizi sono progettati per soddisfare i più elevati standard al mondo nel rilevamento degli attacchi informatici e le esigenze in continua evoluzione dei nostri clienti» ha commentato Kevin Brown, Managing Director di BT Security.

Sicurezza e performance con le workstation CELSIUS di Fujitsu

Nuovi modelli alzano il livello delle prestazioni per lo sviluppo di soluzioni avanzate, come quelle realizzate per Luna Rossa

di Gaetano Di Blasio

Le applicazioni software, che siano in cloud o meno, as a service oppure on premise, acquistano un'importanza crescente nell'era dell'automazione, del machine learning e dei big data.

Non va, però, dimenticato che le applicazioni, soprattutto quelle più esigenti in termini di prestazioni o quelle più direttamente collegate al business hanno bisogno di sistemi hardware di alto livello per essere efficaci. Lo sanno bene gli appartenenti all'equipaggio del team Luna Rossa che parteciperà come sfidante alla 36esima America's Cup.

Per progettare e costruire l'imbarcazione che parteciperà all'America's Cup come approfondiremo più avanti, il suddetto team ha scelto le workstation di Fujitsu.

Le nuove CELSIUS C780 Rack Workstation

Indirizzate proprio alle ap-

plicazioni più esigenti, le nuove FUJITSU CELSIUS C780 Rack Workstation supportano i bisogni di accesso flessibile e sicuro per i processi con elevate esigenze delle GPU avanzate.

Un singolo rack con le più recenti tecnologie Intel in termini di processori, posizionato all'interno del data center, rappresenta la soluzione più sicura, sottolineano gli esperti di Fujitsu, per la realizzazione di progetti CAD o di applicazioni per il mondo dei media e dell'intrattenimento.

Un altro impiego ideale per le nuove workstation, evidenziano sempre presso Fujitsu, è la gestione del backend in sistemi video wall per i centri di controllo, tipicamente in ambito di sorveglianza o sale

trading. Più in generale, come accennato, le nuove workstation sono apprezzate in comparti dove si utilizzano applicazioni che usano pesantemente le GPU, quali automobile, aeronautica, broadcasting, energia, sanità.

Fornendo un accesso flessibile alle applicazioni via rete attraverso pc portatili, thin client o desktop, CELSIUS C780 permette agli utilizzatori di lavorare pressoché in ogni luogo, mettendo a disposizione le prestazioni di una workstation, senza richiedere

spazio disco e capacità elaborativa al client.

La workstation è dotata di sistema operativo Windows 10 Pro pre-installato e supporta due schede grafiche singole "height high-end" oppure con una doppia scheda grafica "height ultra-high-end".

Ciò conferisce alla workstation capacità specifiche per l'impiego in contesti come il video editing, le simulazioni in progetti ingegneristici o l'animazione.

Come accennato, i sistemi sono equipaggiati con pro-



cessori di ultima generazione, quali gli Intel Core i e gli Intel Xeon E-2100, lasciando la scelta al cliente. A questo si aggiunge lo storage, che garantisce ulteriore flessibilità di scelta: sono disponibili soluzioni on-board (M.2) o periferiche SSD (per un maggior rapporto input/output in termini di prestazioni), inoltre, chi cerca una maggiore affidabilità può sfruttare le due espansioni M.2 per alloggiare NVMe RAID 0, 1, 5, e 10. Fujitsu Server View embedded Lifecycle Management e Fujitsu Integrated Remote Management Controller semplificano la gestione dell'intero sistema, grazie al monitoraggio continuo e all'automazione di alcuni task. A questo si aggiunge la tecnologia Fujitsu Cool safe Advanced Thermal Design, che consente alla workstation di operare nell'intervallo di temperatura tra 5°C e 40°C, con un conseguente efficientamento del consumo energetico.



Massimiliano Ferrini, Presidente e Amministratore Delegato di Fujitsu Italia

Luna Rossa ci parla di Fujitsu

Luna Rossa è il nome scelto per il team nautico Prada, fondato nel 1997 da Patrizio Bertelli, ispirato all'omonima e celeberrima canzone scritta da Vincenzo De Crescenzo e Antonio Vian nel 1950 e interpretata da decine di artisti di tutto il mondo. Il regolamento della 36esima edizione della competizione velistica più prestigiosa del mondo è stato pubblicato e i team hanno accelerato gli sforzi per arrivare preparati e non lasciare niente al caso.

Restando ovviamente entro i limiti del regolamento, che definisce i parametri per l'ammissione alla gara, coprendo tutti

gli aspetti legati alle barche classe AC75 i team si stanno preparando anche utilizzando strumenti digitali avanzati per preparare al meglio equipaggi e imbarcazioni.

Il concetto progettuale della classe AC75 prevede due foil che consentono di sollevare completamente lo scafo al di fuori dell'acqua così da minimizzare la resistenza e raggiungere velocità estremamente elevate. Ogni foil può essere gestito indipendentemente con angoli differenti per ottimizzare l'equilibrio tra velocità e

stabilità, una caratteristica di design che spiana la strada a significative opportunità competitive, ma che impone anche notevoli sfide ai progettisti.

Per questo sono necessarie continue simulazioni, che il team di Luna Rossa realizza grazie alle potenti workstation CELSIUS. Fujitsu fornisce anche i display.

Tali simulazioni sono altamente interattive e devono prevedere le molteplici possibilità, in modo da accelerare significativamente la fase di design e test, prima di arrivare alla creazione dei prototipi.

La sfida adesso è interamente digitale e particolarmente importante. In passato si realizzavano modelli in scala che consentivano di realizzare misure approssimative in



Gilberto Nobili, Operations Manager e membro dell'equipaggio di Luna Rossa



gallerie del vento e vasche navali, con processi costosi e lunghi. Grazie alle simulazioni digitali, che partono dai dati misurati su imbarcazioni reali e poi sui modelli digitali.

La tecnologia fornita dalle workstation Fujitsu CELSIUS permette di creare un prototipo completamente digitale che sarà sottoposto a simulazioni complete per tutti i calcoli necessari, dalla fluidodinamica computazionale (CFD), fino all'interazione fluido-struttura (FSI) e così via.

In questo modo il team Luna Rossa può confrontare l'efficacia delle diverse opzioni progettuali e di testare varie ipotesi, combinando tecnologie ingegneristiche basate su meccanica ed elettronica,

fino ad arrivare a un prototipo fisico dettagliato e avanzato.

Fujitsu mette a disposizione anche display e pc ESPRIMO a fianco dei notebook LIFEBOOK per consentire al Team Luna Rossa di collaborare in maniera efficace. Inoltre fornirà una rete storage per poter gestire i dati. La dotazione dei LIFEBOOK, dotati della protezione basata sui dati biometrici del palmo della mano, costituisce un ulteriore sistema di protezione dei preziosi dati.

Una sfida nautica e digitale

Massimiliano Ferrini, Presidente e Amministratore Delegato di Fujitsu Italia, ha dichiarato: «Le imbarcazioni che si sfidano nell'America's Cup hanno un livello di tecnologia velica all'avanguardia, che permette loro di spingersi oltre i propri limiti. Siamo orgogliosi che la tecnologia Fujitsu sia stata scelta dal Team Luna Rossa per testare un nuovo approccio digitale alla progettazione».

Ferrini aggiunge anche: «Le simulazioni complesse che le nostre workstation Fujitsu CELSIUS sono in grado di effettuare permetteranno di collaudare il prototipo dell'imbarcazione ancora prima che questo venga messo in acqua e, di conseguenza, di intervenire in una fase iniziale per applicare eventuali miglioramenti. Un vantaggio competitivo, non solo economico, fondamentale in una competizione come quella di Auckland».

Gilberto Nobili, Operations Manager e membro dell'equipaggio di Luna Rossa, evidenzia: «Anche se il regolamento della classe AC75 porterà le imbarcazioni in gara ad assomigliarsi molto, ognuna di loro sarà caratterizzata da

sottili differenze che giocheranno un ruolo importante tanto quanto l'equipaggio nel corso della regata, per la vittoria. Lavorare con i foil è particolarmente complesso, dato che bisogna bilanciare costantemente resistenza e spinta di sollevamento. La possibilità di verificare le idee progettuali per mezzo di simulazioni continue e rifinire i dettagli accelererà la nostra capacità di collaudare nuovi approcci e garantirci la miglior imbarcazione possibile per la sfida della America's Cup nelle acque di Auckland».

Una volta completate le simulazioni iniziali, il Team Luna Rossa costruirà e metterà in acqua un prototipo di imbarcazione. Il passo successivo sarà quello di verificare ogni aspetto delle sue performance, raccogliendo in tempo reale informazioni relative a fattori come la resistenza al vento, oltre ad acquisire dati dai dispositivi di bordo e dall'equipaggio per perfezionare ogni dettaglio del progetto. Una combinazione tra dati sperimentali e ulteriori test al simulatore porteranno a miglioramenti supplementari del design che saranno incorporati nell'imbarcazione che sarà costruita per la sfida.

FireEye acquisisce il Leader nella Security Instrumentation Verodin

La migliore risposta agli attacchi informatici è la verifica costante e il continuo adattamento della sicurezza alle minacce reali

di Edmondo Espa

«La sicurezza informatica oggi si basa su assunzioni: le tecnologie funzionano come dichiarano i vendor, i prodotti sono installati e configurati correttamente, i processi sono pienamente efficaci e le modifiche all'ambiente sono adeguatamente comprese, comunicate e implementate. Tuttavia per quasi tutte le organizzazioni la realtà è molto diversa e questo spesso viene scoperto solo dopo una violazione», ha dichiarato **Chris Key**, co-fondatore di Verodin e CEO prima dell'acquisizione da parte di FireEye.

L'efficacia dei sistemi di sicurezza non sembra essere sempre proporzionata agli sforzi messi in atto dalle aziende, le quali frequentemente non tengono conto della rapida evoluzione degli attacchi informatici e della crescente determinazione dei gruppi di attacco ad

allargare il proprio campo di azioni criminali in settori fino a ieri risparmiati. Come riporta il *Mandiant M-Trends 2019 Report* rilasciato lo scorso Marzo da FireEye, non solo sono sensibilmente aumentati gli attacchi distruttivi, immediatamente visibili e accompagnati da richieste di riscatto, ma, mentre fino a pochi anni fa i settori colpiti erano relativamente pochi, Finance in primis, ora non c'è settore che venga risparmiato o considerato non profittevole dagli hacker.

L'acquisizione di Verodin da parte di FireEye è la risposta alle esigenze di una sicurezza digitale

generalizzata e costante nel tempo, ed è finalizzata ad estendere e integrare reciprocamente la capacità di aiutare i clienti nell'adottare un approccio proattivo per comprendere e mitigare i rischi, le inefficienze e le vulnerabilità nei loro ambienti.

Come spiega **Kevin Mandia**, CEO di FireEye, «Verodin ci dà la possibilità di automatizzare i test di efficacia utilizzando attacchi sofisticati, alla cui risposta dedichiamo solitamente centinaia di migliaia di ore, fornendo così un approccio sistematico, quantificabile e continuo alla convalida

dei programmi di sicurezza. Riteniamo che non vi sia modo migliore per addestrare le persone e gli strumenti di sicurezza se non effettuando attacchi continui verso l'ambiente e adattando i controlli di sicurezza alle minacce reali. Finalmente, le organizzazioni avranno un modo affidabile e coerente per quantificare il rischio informatico, in maniera comprensibile sia per i tecnici in prima linea sia per il Board.»

La piattaforma Verodin integra i prodotti di sicurezza informatica e i servizi tecnologici già installati. Verodin si integrerà con le funzionalità di orchestra-



Da sinistra: David Grout (CTO, EMEA), Marco Riboli (Senior Vice President Southern Europe), Luca Brandi (Channel Sales Leader, EMEA Southern Region)

zione della sicurezza di FireEye Helix, per aiutare i clienti a dare priorità e automatizzare il miglioramento continuo dei controlli di sicurezza. I clienti potranno, inoltre, implementare le soluzioni di misurazione e convalida della sicurezza informatica Verodin "as-a-service" attraverso il servizio FireEye Managed Defense e come parte dell'offerta Expertise On Demand. Le soluzioni di Verodin continueranno ad essere disponibili in maniera autonoma attraverso i rivenditori dell'azienda, così come attraverso la comunità globale dei partner di canale di FireEye.

TEAMVIEWER INTEGRA LA PIATTAFORMA CRM DI ZOHU

TeamViewer, specializzata in soluzioni di connettività remota, ha annunciato che i propri tool per i meeting online sono stati integrati nella soluzione Zoho CRM, una piattaforma per la gestione delle relazioni con i clienti basata su cloud.

Questi tool, disponibili su Zoho Marketplace, sono stati realizzati utilizzando una piattaforma cloud-based per integrare le applicazioni per meeting online con Zoho CRM. TeamViewer meeting unitamente a Zoho CRM consente agli addetti alle vendite di pianificare e avviare le riunioni online direttamente dalla loro interfaccia seguendo il consueto workflow. L'integrazione permette alle vendite, ai clienti e agli addetti al supporto di creare meeting TeamViewer ad hoc all'interno di Zoho CRM e condividerli con clienti

e colleghi. Consente anche di ricevere l'elenco di tutti i meeting programmati con i relativi dettagli e di partecipare ai meeting direttamente dalle schermate di Zoho CRM.

Questa estensione alla piattaforma Zoho CRM, fa sapere la società, consente di migliorare la comunicazione tra prospect/clienti e ridurre il ciclo di vendita. Inoltre, supporta la collaborazione tra i vari team interni. **Anand Nergunam**, VP Revenue Acceleration, di Zoho Corporation ha commentato: «La perfetta integrazione di Zoho CRM con TeamViewer consentirà ai team delle vendite di organizzare riunioni online produttive, grazie anche alla piattaforma Zoho CRM che abilita le vendite multicanale». L'estensione è stata realizzata sulla piattaforma Zoho MeetingBridge, che consente ai fornitori di soluzioni per i meeting online di integrare la loro applicazione con Zoho CRM e fornire una facile esperienza d'uso e senza soluzione di continuità agli utenti di Zoho CRM.

ACCORDI

Partnership tra Attiva Evolution e Yealink

Attiva Evolution ha ampliato l'offerta grazie a un nuovo accordo stipulato con Yealink, società specializzata nella produzione di infrastrutture UCC (Unified Communication and Collaboration) a livello enterprise.

La società cinese è attiva dal 2001 nel settore e opera in 140 paesi grazie all'esperienza accumulata nel settore della produzio-

ne e fornitura di sistemi di comunicazione basati su standard SIP, con una gamma di soluzioni che coprono ogni aspetto legato all'ambito della Unified Communications and Collaboration: dalla fornitura degli endpoint audio-video, alle piattaforme di device management e gestione dei servizi cloud.

«L'accordo con Yealink ci permette di rafforzare la

presenza di Attiva Evolution nel mercato UCC in Italia, portando una proposta di endpoint di valore per competere sia nelle aree di integrazione Microsoft UCC (Skype for Business and Teams), sia in quelle di terze parti come Pexip, Zoom, Bluejeans e Starleaf» ha commentato spiega Lorenzo Zanotto, Sales Manager della divisione a valore di



Attiva. Yealink, da parte sua, avendo recentemente annunciato l'espansione in mercati emergenti come l'India, punta con decisione sull'Italia per consolidare il suo ruolo in un mercato che nei prossimi anni si prospetta in crescita.

Il distributore di sicurezza Ingecom sbarca in Italia

Il VAD spagnolo specializzato in sicurezza IT apre una nuova sede a Milano e nomina Sergio Manidi Country Manager per l'Italia

di Paola Saccardi

Ingecom, distributore a valore (VAD) specializzato in soluzioni per la sicurezza IT, ha dato via a un processo di internazionalizzazione passando per il nostro paese. Fondata in Spagna a Bilbao nel 1996 e pilotata da Javier Modubar, attuale CEO e socio fondatore, la società vanta oltre venti produttori, offrendo soluzioni di sicurezza a 360 gradi per soddisfare le esigenze aziendale di sicurezza IT. Il portfolio è composto da vendor conosciuti a livello internazionale quali Forcepoint, ForeScout, McAfee e MobileIron, nonché da leader di tecnologie IRM (Information Rights Management), PAM (Privileged Access Management), DLP (Data Loss Prevention) e CASB (Cloud Access Security Broker). A guidare il team italiano, dalla sede di Via Forlanini a Milano, sarà **Sergio Manidi**, nominato Country Manager per l'Italia,

che porterà la propria esperienza accumulata, nel corso della sua carriera, in ruoli commerciali e manageriali sia in aziende italiane sia in multinazionali.

Il manager conosce già bene il mercato avendo lavorato per alcuni dei più importanti VAD che operano in Italia occupando cariche quali per esempio Vice G.M. in Exclusive Networks, Country Sales Manager in ADI Global Distribution (Honeywell), Managing Director in Westcon Group, Managing Director in Nox Italy, Managing Director in Risc Technology. Dalla nuova sede di Milano, il Country Manager avrà il compito inizialmente di sviluppare e formare il canale, oltre che lo staff interno.

Ingecom ha costantemente incrementato il proprio volume di vendite anno dopo anno. Nel 2019, la società ha completato il suo primo trimestre registrando un aumento pari

al 72% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, fa sapere. Questo è stato possibile grazie al buon andamento del settore della sicurezza informatica nella penisola iberica e alle strategie di posizionamento delle soluzioni distribuite. «Ingecom è entusiasta di aver aperto l'attività in Italia in quanto riteniamo che sia uno dei principali mercati in Europa e l'apertura della sede di Milano, con Sergio Manidi come Responsabile, ci consente di coprire l'area meridionale. Inoltre, siamo certi che alcuni dei produttori che rappresentiamo possano aggiungere valore ai progetti di sicurezza anche in Italia. La nostra forza è che sia i produttori sia i clienti ci percepiscono come un partner che sviluppa business insieme con loro in un reale model-



Sergio Manidi, country manager di Ingecom in Italia

lo vincente» ha dichiarato Javier Modubar, CEO e fondatore di Ingecom.

«Sono molto orgoglioso di essere entrato a far parte della famiglia Ingecom. Fin dall'inizio ho potuto apprezzarne le impressionanti competenze tecniche, la professionalità, lo spirito di collaborazione, la sensibilità commerciale e credo che tutto questo sarà altrettanto apprezzato dai partner italiani che stanno decidendo e decideranno di iniziare un percorso di stretta e strutturata collaborazione con noi» ha aggiunto Manidi.

Nel CyberArk Marketplace le soluzioni per la sicurezza degli accessi privilegiati

Aperto al contributo di partner e clienti, il CyberArk Marketplace supera i 13mila download nei settori quali Cloud, DevOps e automazione industriale

di Giuseppe Saccardi



CyberArk, società specializzata in soluzioni per la sicurezza degli accessi privilegiati, ha annunciato l'espansione del proprio Marketplace con nuove funzionalità volte a supportare i contributi basati su community in modo da ampliare ulteriormente il portfolio di soluzioni per l'accesso sicuro, nonché la loro integrazione "trusted". Il Marketplace realizzato da CyberArk si è in breve tempo qualificato come uno dei marketplace di soluzioni di security più quotati.

Alla data, ha evidenziato l'azienda, ha totalizzato oltre 13.000 download distribuiti tra le 25 categorie di soluzioni presenti nel portfolio, che rappresenta in pratica l'inventario esistente più ampio di soluzioni integrabili per la sicurezza degli accessi privilegiati e delle relative tecnologie.

Quello che rende il marketplace realizzato da CyberArk particolarmente attraente e sostanzialmente unico è che ha alla base

un ecosistema di alleanze, la CyberArk C3 Alliance, partner strategici, clienti e comunità che possono contribuirvi aggiungendovi le proprie integrazioni realizzate a partire dalla soluzione CyberArk Privileged Access Security.

E' in sostanza una leva che permette di espandere in modo enorme il numero di integrazioni disponibili nel marketplace.

Due gli obiettivi del marketplace. Da una parte rappresentare un punto di riferimento e di collaborazione per le aziende. Dall'altra offrire uno spazio dove è possibile identificare soluzioni che migliorino la sicurezza degli accessi privilegiati più adatte alla propria realtà aziendale ed applicativa. Lato utenti le possibilità che sono a loro disposizione, osserva l'azienda, sono molto ampie. Ad esempio, vi è la possibilità di individuare tra le numerose soluzioni per la sicurezza disponibili, quella più adatta a mitigare i rischi noti ed

emergenti che possono inficiare la sicurezza dei propri ambienti informatici, e a partire da esse realizzare soluzioni integrate personalizzate oppure collaborare con altri contributori per indirizzare congiuntamente nuove sfide alla sicurezza.

Integrazione di tecnologie e procedure

Un aspetto che si evidenzia nel come CyberArk stia facendo evolvere il suo marketplace è l'attenzione che sta ponendo all'integrazione della sicurezza inerente nuove e paradigmatiche tecnologie, architetture e processi alla base della trasformazione digitale in atto presso il mondo aziendale e quello produttivo.

Tra queste, quanto ad esempio inerente la sicurezza nel cloud anche nelle sue varianti ibride e multi-cloud, i container, DevOps e l'automazione ulteriore dei processi robotizzati.

Sono settori tecnologici dove CyberArk ha costruito un'ampia cerchia di allean-

ze con aziende specializzate che include tra le altre Aqua Security, Automation Anywhere, AWS, Blue Prism, Chef, Google Cloud, Microsoft, Puppet, RedHat, ServiceNow e UiPath.

Le integrazioni di sicurezza sviluppate con e da questi partner possono essere scaricate dal marketplace con pochi click e offrire a un'organizzazione la velocità e l'agilità adeguate a migliorare e innalzare ulteriormente la sicurezza e ridurre i rischi. «Da quando abbiamo lanciato CyberArk Marketplace, abbiamo raccolto e accresciuto l'ecosistema di clienti e di partner. Ora possiamo meglio perseguire quello spirito innovativo necessario per far fronte all'espansione del set di tecnologie di integrazione atto a rendere più facile per i clienti l'evoluzione dei programmi per la sicurezza degli utenti privilegiati» ha commentato **Adam Bosnian**, executive VP, global business development di CyberArk.



PER RESTARE SEMPRE AGGIORNATO
SULLE NOVITA' DEL **CANALE ICT**

SEGUICI SUL SITO
WWW.REPORTEC.IT

E SULLE NOSTRE PUBBLICAZIONI
abbonati a PARTNERS!
scrivi a info@reportec.it