

AFFRONTARE LA FASE 2 CON PC E WORKSTATION LINUX DI NUOVA GENERAZIONE

Lenovo ha annunciato una serie di PC ThinkPad e ThinkStation con sistema operativo Ubuntu preinstallato che semplifica il passaggio alla fase 2.

a pag.07



ICOS POTENZIA LA DIVISIONE CYBERSECURITY

A meno di un anno dalla costituzione, ICOS potenzia la BU per la security con nuovi professionisti e un solido portfolio di soluzioni per Enterprise e PMI.

«ICOS, grazie agli importanti accordi di distribuzione siglati negli ultimi mesi, attraverso un'organizzazione efficiente e una riconosciuta capacità di relazione con il canale, è in grado di valorizzare vendor leader e consolidati sul mercato come Sophos ed ESET, e al tempo stesso spingere la crescita dei nuovi brand attraverso attività congiunte di enablement e affiancamento», ha commentato Federico Marini, Managing Director di ICOS.

a pag.04



LE TECNOLOGIE AIUTANO A FIDELIZZARE LA CLIENTELA

IDC presenta "Digital Connections: Future of Customers and Consumers 2020", l'evento dedicato alle tecnologie che migliorano l'esperienza del cliente.

a pag.03



SOMMARIO

Mobile security ancora più sicura con ESET pag.04

Attiva Evolution soddisfatta della partnership con Scale Computing pag.05

SAP rinnova l'impegno nel Competence Center per l'Industria 4.0 pag.05

Cresce l'adozione del cloud e Consys.it cerca nuove risorse pag.06

Arrow Electronics ha esteso la collaborazione con AWS pag.08

Giusy Daniele è Direttore della Divisione Business Applications di Microsoft Italia pag.08

Il futuro della collaborazione è un Workplace ibrido pag.09

Andrea Negroni Country Leader Cybersecurity di Cisco per l'Italia pag.09

Partners Flip
anno IX - numero 264 - 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.

È disponibile il nuovo libro
**IL FUTURO DEL WORKSPACE
E DELLO SMART WORKING**

**IL FUTURO DEL WORKSPACE E
DELLO SMART WORKING**

Soluzioni e strategie per uno Smart Working
efficace, sicuro, produttivo

e-Book

Giuseppe Saccardi

Reportec

Chiedi la tua copia dell'e-book scrivendo a:

shop@reportec.it • Il prezzo del libro è di 20 euro (iva inclusa)

Le tecnologie aiutano a fidelizzare la clientela

IDC presenta "Digital Connections: Future of Customers and Consumers 2020", l'evento dedicato alle tecnologie che migliorano l'esperienza del cliente

di Paola Saccardi



Dalle ultime indagini di IDC emerge che sette consumatori su dieci indicano come un'esperienza differenziata, non soltanto un'esperienza accettabile, sia un fattore chiave per la fidelizzazione. Se si aggiunge che la lealtà è fondamentale per sopravvivere in un mercato competitivo si capisce l'importanza dell'esperienza che le aziende forniscono ai propri clienti. Inoltre, bisogna tenere conto che per un'azienda è generalmente meno costoso mantenere un cliente piuttosto che acquisirne uno nuovo.

Secondo IDC, infatti, i clienti fedeli acquistano in media cinque volte di più. E i clienti che hanno avuto una buona esperienza lo racconteranno a 9 persone e, cosa più importante, quelli che hanno subito una brutta esperienza lo racconteranno a 16 persone. Il risultato netto è che ogni singola esperienza del cliente è fondamentale.

La trasformazione digitale per fidelizzare i clienti

La tecnologia sta avendo un ruolo chiave nell'esperienza del cliente e nella trasformazione digitale di tale esperienza.

I clienti sono oggi tecnologicamente sempre più connessi e il modo in cui i clienti utilizzano la tecnologia sta cambiando, con il risultato che le aziende devono rincorrerli.

Per esempio, entro il 2023 IDC prevede che il 65% dei clienti e consumatori utilizzerà la voce, le immagini e la realtà aumentata per interagire con brand e fornitori di servizi dai propri dispositivi mobili, estendendo l'esperienza fisica e digitale.

Tenere alto il livello di coinvolgimento tra cliente e azienda, migliorando quindi l'esperienza del cliente, è una delle ragioni principali per cui le imprese spenderanno 1.400 miliardi di dollari in iniziative

di trasformazione digitale nel 2020, spiega IDC.

In relazione alle funzioni aziendali, quasi il 34% delle imprese punta proprio a trasformare l'area customer experience. Subito dopo, nelle priorità di trasformazione digitale delle funzioni aziendali, c'è un'altra area strettamente correlata all'esperienza del cliente: il marketing, con il 32,6%. Quasi ogni funzione aziendale che viene oggi trasformata digitalmente è legata all'esperienza del cliente, sottolinea IDC.

La tecnologia può aiutare le aziende anche a comprendere meglio le emozioni dei consumatori durante il percorso di acquisto.

Entro il 2022, spiega IDC, il 75% delle imprese integrerà l'intelligenza artificiale nei processi rivolti a clienti e consumatori per ricavare informazioni esperienziali utili all'innovazione di prodotti e servizi.

L'evento IDC

Per aiutare le aziende a soddisfare le nuove esigenze della clientela, IDC ha ideato l'evento digitale "IDC Digital Connections: Future of Customers and Consumers 2020".

L'evento in diretta streaming (dalle 11.30 alle 12.30) si terrà l'8 ottobre e si propone di fornire esempi e risposte alle sfide tecnologiche e organizzative che le aziende devono affrontare per venire incontro alle esigenze di clienti B2B e consumatori B2C.

Giancarlo Vercellino, associate research director di IDC Italia, insieme a esperti di società leader in ambito IT, spiegherà come valorizzare i dati che ci circondano, come investire il budget marketing nel prossimo semestre e creare valore in sinergia con clienti e consumatori. Per il link all'evento: **IDC Digital Connections: Future of Customers and Consumers 2020**.

ICOS potenzia la divisione Cybersecurity

A meno di un anno dalla costituzione, ICOS potenzia la BU per la security con nuovi professionisti e un solido portfolio di soluzioni per Enterprise e PMI

di Giuseppe Saccardi

ICOS, distributore a valore aggiunto di soluzioni infrastrutturali e sicurezza IT, ha completato la prima fase dell'implementazione della nuova divisione Cybersecurity annunciata lo scorso novembre costruendo, in 10 mesi, un solido portfolio di soluzioni per la sicurezza.

Presente sul mercato dal 1987, con sedi a Ferrara, Milano, Roma e Bolzano, ICOS ha ampliato la propria offerta di soluzioni per la Cybersecurity, già forte delle partnership con Sophos ed ESET, siglando nuovi accordi di distribuzione con Clavister, Cyberoo, DFlabs, ITsMine, i-Vertex e Safetica, con l'obiettivo dichiarato di coprire le più svariate richieste del mercato.

«ICOS, grazie agli importanti accordi di distribuzione siglati negli ultimi mesi, attraverso un'organizzazione efficiente e una riconosciuta capacità di relazione

con il canale, è in grado di valorizzare vendor leader e consolidati sul mercato come Sophos ed ESET, e al tempo stesso spingere la crescita dei nuovi brand attraverso attività congiunte di enablement e affiancamento», ha commentato **Federico Marini**, Managing Director di ICOS.

ICOS ha rafforzato l'organizzazione dedicata alla sicurezza con l'inserimento in organico di quattro nuovi professionisti: due Product Manager, un Sales Account e un Presales Engineer. Un quinto specialista si aggiungerà a breve nell'area marketing.

Anche grazie a questo potenziamento, ha osservato ICOS, è stata in grado di avviare con soddisfazione il business relativo ai nuovi prodotti e lavorerà nei prossimi mesi per farli crescere secondo gli obiettivi, mantenendo viva l'attenzione nel valutare nuove partnership che possano



Federico Marini - ICOS

ulteriormente arricchire e valorizzare il portfolio offerto.

«Proseguiremo nello scouting per identificare le eccellenze tecnologiche, sia nel nostro paese sia a livello internazionale. Stiamo sviluppando importanti sinergie anche con Sangfor, vendor globale di primo piano che è specializzato nella fornitura di soluzioni innovative di cloud computing e di network security, il cui brand pur non rientrando nella nostra divisione di Cybersecurity, si integra perfettamente nei progetti che coinvolgono la sicurezza e le soluzioni di network optimization di nuova generazione SD-WAN», ha osservato Marini.

MOBILE SECURITY ANCORA PIÙ SICURA CON ESET

ESET, società attiva nella cybersecurity, ha rilasciato la versione 6.0 di ESET Mobile Security (EMS), il cui obiettivo è di garantire una robusta protezione contro le minacce alla sicurezza mobile Android, come malware e phishing. EMS è stata anche migliorata con la nuova funzionalità di protezione dei pagamenti per le transazioni online.

In pratica, ha osservato la società, ESET Mobile Security protegge gli utenti dalla perdita, sottrazione illecita e uso improprio dei dati grazie a una efficace protezione dal malware, oltre a fornire un ambiente di navigazione sicuro con la funzione anti-phishing. Mobile Security 6.0, nella versione premium, introduce inoltre una nuova funzione di sicurezza: la Payment Protection, che salvaguarda gli utenti dalle applicazioni che utilizzano informazioni finanziarie sensibili come le transazioni bancarie e gli acquisti online.

La funzione classifica automaticamente tutte le app scaricate dal Google Play Store che rientrano nella categoria "Finanza" e le analizza alla ricerca di potenziali minacce.

Attiva Evolution soddisfatta della partnership con Scale Computing

La società annuncia un riconoscimento dal CRN 2020 Annual Report Card per la categoria Edge Computing e Converged/Hyperconverged. Nuova partnership con Acronis

di Paola Saccardi

Attiva Evolution, divisione a valore del distributore Attiva, ha annunciato due novità che riguardano l'accordo di distribuzione con Scale Computing, società statunitense, specializzata in ambito server, storage e virtualizzazione. La società è presente sul mercato italiano grazie al distributore dallo scorso luglio con le soluzioni basate su Scale Computing HC3, una piattaforma altamente scalabile e con una gestione semplificata ed economica.

La tecnologia Scale Computing ha ottenuto un riconoscimento prestigioso posizionandosi al primo posto, per il secondo anno consecutivo, nel CRN 2020 Annual Report Card per le categorie Edge Computing e Converged/Hyperconverged.

Il premio, arrivato alla sua trentacinquesima edizione, viene assegnato ogni anno

ai migliori vendor che hanno dimostrato capacità di crescita e innovazione nel proprio settore.

Inoltre, Scale Computing ha avviato una partnership con la società Acronis, specializzata in backup e disaster recovery, per offrire ai propri clienti le funzionalità dei software Acronis Backup e Acronis Cloud Storage. L'introduzione dei servizi consentirà alle aziende di trarre vantaggio proprio da un sistema completo per la protezione dei dati, la mitigazione delle minacce, il disaster recovery e il backup su cloud.

«Scale Computing HC3 ha rivoluzionato il concetto di data center, innovando il sistema di virtualizzazione per offrire servizi semplici, affidabili e modulabili in base alle necessità delle aziende di qualsiasi dimensione, PMI comprese. Grazie a questa partnership possiamo offrire ai



Lorenzo Zanotto - Attiva Evolution

nostri clienti un'offerta più completa in questo ambito ha commenta **Lorenzo Zanotto**, BU Sales Manager di Attiva Evolution -. Il premio assegnato a Scale Computing è un'ulteriore conferma dell'efficacia della soluzione messa a punto dall'azienda».

Il manager aggiunge: «L'implementazione dei sistemi di protezione Acronis all'interno delle soluzioni Scale Computing consentirà alle aziende di gestire i sistemi di protezione dei dati attraverso un sistema di controllo centralizzato che rende più semplice la configurazione e l'operatività. Un valore aggiunto che Attiva Evolution può portare ai suoi clienti sul territorio italiano» conclude Zanotto.

SAP RINNOVA L'IMPEGNO NEL COMPETENCE CENTER PER L'INDUSTRIA 4.0

Per favorire una maggiore digitalizzazione del settore manifatturiero italiano, in collaborazione con gli oltre 40 partner sostenitori del progetto, SAP Italia ha confermato e rafforzato il proprio impegno a supporto dell'iniziativa MADE, Competence Center per l'Industria 4.0.

Nato nel gennaio 2019, MADE è un centro di competenza che si rivolge al settore manifatturiero e offre alle imprese i servizi necessari (dall'orientamento alla formazione, dalla ricerca applicata al trasferimento tecnologico) per affrontare la digitalizzazione 4.0 dei processi produttivi.

Le aziende che si rivolgono a MADE sono supportate in un percorso di crescita e di adozione di nuove tecnologie digitali a copertura dell'intero ciclo di vita del prodotto: dalla progettazione all'ingegnerizzazione, dalla produzione alla consegna e alla gestione del fine ciclo di vita del prodotto. Il contributo di SAP si focalizzerà sullo sviluppo di temi specifici per il manufacturing, con un'enfasi particolare sullo smart production asset management.

Cresce l'adozione del cloud e Consys.it cerca nuove risorse

Il system integrator conferma la crescita di interesse per il cloud e la necessità di skill specializzate per accompagnare le imprese in questo passaggio

di Paola Saccardi

Sempre più imprese stanno migrando verso il cloud. Si tratta di un passaggio costante e inesorabile secondo Consys.it, società di consulenza specializzata nella cybersecurity, con oltre 20 persone dedicate ai servizi professionali e quasi tutte certificate sui principali vendor che operano in cloud. Un passaggio che richiede la necessità di skill specializzate che siano in grado di accompagnare le imprese in questa evoluzione.

In questo contesto le esigenze delle aziende sono quelle di ottenere sostegno nel disegnare nuove architetture di rete e di sicurezza, implementando infrastrutture solide e capaci di proteggere i dati aziendali utilizzati dagli utenti che lavorano da remoto, sia che i dati si trovino in cloud pubblici, sia in cloud privati, fruiti attraverso servizi tradizionali o SaaS.

«La nostra azienda, si oc-

cupa proprio di questo – sottolinea **Marco Coppolino**, Founder di Consys.it – sia operando in sinergia con i vendor leader sul mercato con i quali abbiamo già sviluppato partnership consolidate, sia ampliando ulteriormente le nostre capacità tecnologiche e di problem-solving, per sviluppare proposizioni innovative e consegnare soluzioni chiavi in mano alle imprese clienti».

Consys.it possiede risorse certificate sulle più recenti tecnologie, per assicurare al cliente consulenza e servizi professionali di alto livello. Tra quelli erogati, spicca la formazione in modalità training on the job che è molto apprezzata secondo la società.

Consys.it sta continuando ad ampliare conoscenze e skill in ambito DevSecOps pensati per ambienti di sviluppo dei servizi con piattaforme a container e serverless dove sono richieste modalità e tec-

nologie di sicurezza nuove e dedicate. «La formazione si riafferma come uno dei pilastri fondamentali per accompagnare lo sviluppo del business delle imprese – spiega Coppolino – e mai come in questo periodo riscontriamo sempre maggiori esigenze di chi ci richiede esperti di soluzioni e servizi in cloud che possano supportare nel cambio delle infrastrutture».

La missione di Consys è quella di rendere il cloud un ambiente sicuro e affidabile. Con i DevOps, Consys.it offre soluzioni scalabili e automatizzate per introdurre il concetto di sicurezza, come elemento imprescindibile per lo sviluppo delle applicazioni, che deve essere garantita a ogni stadio del processo.

Nuove risorse con skill

La società fa anche sapere



Marco Coppolino - Founder di Consys.it

che è sempre alla ricerca di persone con un buon livello di seniority per ampliare le proprie risorse. «Oggi purtroppo non esiste un percorso di certificazione standard ed è per questo motivo che prima della pausa estiva è entrata una nuova risorsa in azienda mentre entro dicembre dovremmo completare l'inserimento di altre due persone specificatamente orientate alla security DevOps» spiega Coppolino.

Affrontare la fase 2 con pc e workstation Linux di nuova generazione

Lenovo ha annunciato una serie di PC ThinkPad e ThinkStation con sistema operativo Ubuntu preinstallato che semplifica il passaggio alla fase 2

di Giuseppe Saccardi

Lenovo ha annunciato un'estensione globale del proprio portfolio Linux, includendo nel programma di certificazione, annunciato lo scorso giugno, i PC con sistema operativo Ubuntu LTS di Canonical preinstallato. Già disponibili per le aziende su richiesta specifica, è da oggi possibile, ha osservato, accedere a un portfolio di circa 30 dispositivi con sistema operativo Ubuntu preinstallato.

Il portfolio di PC comprende: 13 workstation ThinkStation e ThinkPad Serie P e 14 laptop ThinkPad T, X, X1 e serie L, tutti con la versione 20.04 LTS di Ubuntu, tranne la serie L che sarà dotata della versione 18.04.

«La vision di Lenovo 'Smarter Technology for All' significa veramente che le tecnologie intelligenti saranno a disposizione di tutti. L'annuncio

di giugno sulla certificazione dei dispositivi è stato un passo nella giusta direzione di abilitare gli utenti a installare Linux direttamente e con maggiore flessibilità. Il nostro obiettivo è di rimuovere le complessità e fornire alla comunità

Linux l'esperienza di alto livello per cui siamo rinomati fra i nostri clienti. Ecco perché siamo andati un passo oltre in modo da fornire dispositivi predisposti per Linux», ha dichiarato **Igor Bergman**, Vice President, PCSD Software & Cloud di Lenovo. L'estensione è volta favorire una maggiore accessibilità alle app, librerie e tool open source per aumentare la produttività degli sviluppatori, senza dover affrontare i dispendiosi processi di installa-



zione di Linux sul proprio dispositivo.

«L'estensione della certificazione di Lenovo ai dispositivi precaricati con Ubuntu mostra un grande impegno verso l'open source e la comunità Linux. Con il crescere dell'adozione di Linux da parte di sviluppatori e analisti di dati, che va di pari passo con il presentarsi di nuovi carichi di lavoro, questa collaborazione consente alle imprese di fornire ai propri dipendenti dispositivi

stabili nel lungo periodo, oltre a una maggiore sicurezza e a una gestione semplificata dell'IT», ha commentato **Dean Henrichsmeyer**, VP Engineering di Canonical.

In pratica, tramite dispositivi precaricati con la versione OEM di Ubuntu, Lenovo ha inteso rimuovere un elemento di complessità, fornendo anche agli utenti un supporto telefonico e via web per la gestione di soluzioni legate alla piattaforma Linux.

Arrow Electronics ha esteso la collaborazione con AWS

Arrow Electronics, fornitore di soluzioni tecnologiche IT, ha esteso la collaborazione con Amazon Web Services (AWS) con l'obiettivo dichiarato di aumentare significativamente le certificazioni AWS e dare il via a un programma dedicato di training.

Sul piano pratico ha già integrato AWS nella piattaforma cloud ArrowSphere in 19 paesi europei e ora dispone delle certi-

ficazioni praticamente in tutti i principali comparti, tra cui quelli legati alle infrastrutture, alle operation, ai developer e alla specializzazione in sicurezza.

Complessivamente, ha evidenziato, ha superato il traguardo delle 100 Certificazioni AWS attraverso l'AWS Partner Network (APN).

Le certificazioni AWS convalidano l'esperienza accumulata nel cloud

computing per permettere ai clienti di distinguere i partner APN in possesso di una approfondita esperienza e competenza nel settore ed è basata sul livello consolidato di relazioni che ha portato Arrow a disporre su scala europea di un ampio portfolio di servizi AWS.

Operativamente, ArrowSphere, una piattaforma di gestione del cloud multi-tier, è stata progettata per semplificare la con-

nessione tra i fornitori di servizi cloud, i rivenditori e i clienti finali.

La piattaforma abilita i rivenditori fornendo loro un'unica piattaforma per acquistare e gestire prodotti e servizi cloud (IaaS, PaaS e SaaS), monitorare l'attività e i consumi con strumenti di business intelligence integrati, vendere i propri servizi con una vetrina personalizzabile, e semplificare il processo di fatturazione.

TURNOVER

Giusy Daniele è Direttore della Divisione Business Applications di Microsoft Italia

Microsoft ha annunciato la nomina di Giusy Daniele alla guida della Divisione Business Application della filiale italiana, a diretto riporto di Barbara Cominelli, Direttore Marketing & Operations di Microsoft Italia. In questo ruolo, Giusy Daniele avrà il compito di guidare la strategia di business e le attività di marketing volte al posizionamento della piattaforma cloud Dynamics 365, con l'obiettivo di

aiutare sempre più realtà nel Paese a coglierne i benefici e a far leva sulla flessibilità della soluzione per dare avvio a progetti di trasformazione digitale a supporto della competitività.

La manager è entrata a far parte di Microsoft 5 anni fa con il ruolo di Territory Manager all'interno dell'unità Small and Midmarket Solutions and Partners e negli ultimi 3 anni ha guidato il team Corporate all'interno

dell'unità SMC (Small Medium Corporate), accompagnando i clienti Corporate nel loro percorso di trasformazione digitale, insieme ai Partner Microsoft.

L'approccio modulare di Dynamics 365, che integra applicazioni di business attivabili in modo flessibile in base alle esigenze di specifici ruoli e settori, intende proprio rispondere alle priorità di aziende di diverse dimensioni e industry. Insieme al suo team, Giusy

Daniele avrà quindi la responsabilità

di definire le strategie migliori per accompagnare le aziende italiane alla scoperta dei vantaggi di questa piattaforma cloud, offrendo anche formazione e collaborando con l'ecosistema dei Partner Microsoft per generare valore sul territorio.



Il futuro della collaborazione è un Workplace ibrido

La collaborazione deve essere ripensata. Secondo Ricoh, ottenere benefici è possibile grazie alle tecnologie digitali e alla condivisione degli obiettivi

di Giuseppe Saccardi

È un dato di fatto che in questo periodo il rientro dei dipendenti in ufficio è al centro dell'attenzione di tutte le aziende. Da un'analisi di Morgan Stanley, osserva **Nicola Downing**, COO di Ricoh Europe, emerge come siano le imprese italiane (76%), insieme a quelle francesi (83%), a guidare il rientro, mentre nel Regno Unito la tendenza è quella di proseguire il lavoro da remoto e i dipendenti stanno rientrando solo nel 34% dei casi.

Nel cammino verso la nuova normalità le aziende stanno rivedendo gli ambienti di lavoro in un'ottica di sicurezza, aspetto ovviamente prioritario, e di flessibilità.

Questo, osserva il manager, è possibile adottando, da un lato, sistemi per il desk booking e il rilevamento della temperatura e, dall'altro, soluzioni che agevolino la collaborazione tra le persone e l'au-



tomazione dei processi, indipendentemente dal luogo in cui si sta svolgendo il proprio lavoro.

«Di recente mi è stato chiesto cosa mi sia mancato maggiormente della vita d'ufficio. La risposta è molto semplice: le interazioni di persona. Quante volte, incontrando un collega alla macchinetta del caffè, abbiamo imparato qualcosa di nuovo sul nostro business, su un cliente o sul mercato? Inoltre, le conversazioni migliorano le relazioni e facilitano lo sviluppo di idee e progetti. Si spiega così il fatto che gli uffici si stiano ripopolando. L'elemento sociale non deve essere sottovalutato e gli ambienti di la-

voro fisici rimangono fondamentali per le relazioni e il confronto», evidenzia Downing.

I nuovi modelli organizzativi emersi durante l'emergenza possono dunque essere considerati come complementari al workplace tradizionale.

L'importante è che vengano definiti, ancora più chiaramente di prima, obiettivi e percorsi in modo che le persone conoscano con precisione il proprio ruolo all'interno del processo.

Quello che si può affermare è che si è entrati nell'era del lavoro ibrido in cui si alternano remote working e presenza in ufficio.

ANDREA NEGRONI
COUNTRY LEADER
CYBERSECURITY
DI CISCO PER
L'ITALIA



Cisco Italia ha annunciato che Andrea Negroni ha assunto la

carica di Country leader cybersecurity di Cisco Italia. In questo ruolo il manager guiderà il team di esperti dedicato all'esecuzione della strategia cybersecurity di Cisco al fine di offrire a partner e clienti le migliori soluzioni e servizi.

Negli ultimi anni Cisco ha accelerato la propria strategia per la cybersecurity con nuove acquisizioni in questo segmento: ScanSafe nel 2009, Sourcefire nel 2013, OpenDNS nel 2015, CloudLock nel 2016, Observable Networks nel 2017, Duo Security nel 2018, fino alla più recente acquisizione di Sentyo. Una strategia confermata dalla crescita della security all'interno del fatturato aziendale, che si attesta sui 3,154 miliardi di dollari.

Andrea Negroni, è entrato in Cisco Italia nel 2000 e ha occupato diversi ruoli fino a ricoprire la posizione di responsabile per il go-to-market Cisco cybersecurity per i più importanti paesi dell'Unione Europea.