



it manager | cio
edp manager | it staff
ceo | top management
cfo | consulenti
it provider

01net network ▶ Distretto PMI Digifocus SmauNews IISoftware TechTarget Italia ▶ SearchCIO.it SearchSecurity.it SearchNetworking.it



Ricerca: in CDV Web CERCA powered by Google

Le nostre newsletter

01net Linea Edp Computer Dealer & Var Reseller Business Nets PC Open
Clienti | Operatori | Soluzioni | Business Plan | Digifocus | Mobile Business |



Linea Edp

Chief Information Officer



Computer Dealer & Var/Operatori/Rivenditori
Sicurezza: gli elementi da non sottovalutare

Computer Dealer&Var ha organizzato una tavola rotonda virtuale con alcuni rivenditori per capire i trend tecnologici o gli eventuali "inghippi"

[M.Cristina Ceresa](#)

Tre domande a bruciapelo
Faccia a faccia con la sicurezza

Il Salotto Tecnologico sulla sicurezza

13 Aprile 2007

I White Paper di TechTarget Italia

CORSI download
Corso completo sull'IT Security
Il software opensource
Microsoft Office per le Pmi

TIPS & TUTORIAL by TECHTARGET
Professionisti di sicurezza
Responsabili IT
Tecnici di rete

Trova Lavoro con InfoJobs

News

Financing di Microsoft per i partner a caccia di Pmi
La sicurezza di Cryptocard rafforza Strhold Ingram Micro e le nuove regole di ingaggio sul cliente
Da Swyx una guida per il Voip
Systematika firma con MySql

Almanacco della Distribuzione

Distributore

Marchio

CERCA

I.Net spa
Iceberg Technology spa
Icos spa
IDlog srl
Idp srl
Il Triangolo spa
Ima srl
Imar spa
Impex Italia srl
Impretech srl

Vendere sicurezza non è da tutti. Se ne sono accorti i clienti che vanno con i piedi di piombo in caso di nuove proposizioni. E se ne sono accorti i vendor che hanno sempre più intenzione di affiliare il proprio canale. Perché il mercato richiede sì sicurezza, ma anche rivenditori con professionalità. E i più capaci, a volte, hanno dei dubbi. O meglio, sentono il bisogno di districarsi anche loro di fronte a mode o suggerimenti tecnici che non "convincono fino in fondo".

«Più che dubitare della validità di alcune soluzioni - riflette **Pierluigi Altieri di Studio 81 Data Systems** - vedo con difficoltà la possibilità di introdurre nelle aziende sistemi di autenticazione forte dell'utenza. Che poi, di fatto, sono la base dei sistemi di firma elettronica/cryptatura».

Sono, invece, le patch management «perché di difficile e pericoloso utilizzo in produzione» a far storcere il naso a **Gianluca Vadruccio di Hacking Team** alle quali aggiunge dubbi anche al tema dell'accelerazione del traffico Wan «perché - dice - dipende dal costo della banda larga in futuro».

Ma è comunque il modello culturale della vendita a "scontentare" i rivenditori, sempre più interessati a proporsi in maniera differente. Delinea bene questo spirito **Giancarlo Gencarelli di Vem Sistemi**: «Siamo convinti che i problemi di sicurezza non si risolvono solo con strumenti hardware o software. La sicurezza è prima di tutto cultura, gestione e monitoraggio».

Sarà anche per questo che «esiste il problema - come fa notare **Enzo Paganini di Ats - Advanced Technology Solutions** - che gli investimenti per la sicurezza in questo momento soffrono di un processo decisionale lungo e articolato?»

D'altra parte, immane sembra essere la verifica sul campo da parte del cliente finale. Ma anche in questo caso si tratta di atteggiamenti. **Giampiero Bianchi di Tecnonet** fa notare che «l'approccio iniziale al cliente è molto difficile, spesso si tende a enfatizzare eventuali rischi, più che ad analizzare i rischi concretamente possibili. Un cliente "spaventato" potrebbe anche essere indotto a spendere per la sicurezza, ma alla lunga non vedendo nessun ritorno cambierebbe, come minimo, partner. Tanto vale tenersi un buon cliente andando incontro chiaramente alle sue esigenze».

In questa "primaverile" atmosfera, in molti stanno pensando di investire in altri trend complementando la base di offerta. A partire da soluzioni di nicchia probabilmente. Ancora



+ sicuri



security manager | it manager
it staff | specialisti di sicurezza
var | system integrator
distributori specializzati | consulenti



Bianchi afferma: «Ultimamente stiamo lavorando bene con nuovi partner in ambito sicurezza wireless, ma anche su nuove soluzioni integrate, che offrono in una sola appliance, quello che fino a ieri era su diversi prodotti. I vendor sono tantissimi e molti sono di piccole dimensioni, ciò non toglie che spesso proprio questi ultimi abbiano le migliori proposte».

Paganini è ancora più preciso. «I prodotti Ats di identity and access management integrano token hardware di tipo biometrico a impronta digitale o chiavi Usb certificate Itsec 4. Ats ricerca nuovi partner in grado di fornire soluzioni di questo tipo o con altre tecnologie biometriche».

È sulla confluenza tra sicurezza fisica e logica che punta, invece, la ricerca e sviluppo di Vem Sistemi perché sempre secondo **Gencarelli**: «La nostra visione è che nell'immediato futuro ci sarà necessità di soluzioni integrate in grado di gestire e controllare entrambi gli aspetti, logico e fisico, dei sistemi informativi».

E a proposito dei distributori più adatti a supportare il futuro della sicurezza Ats è chiara: «Per i soli prodotti di identity and access management, cerchiamo distributori che operino su mercati verticali (Banche e Assicurazioni, studi professionali di commercialisti o legali, Pa)». Ma paga la focalizzazione e la «disponibilità di magazzino, oltre alla disponibilità di demo e alla puntualità nelle consegne». Non lo dice solo Vadrucchio, ma anche gli altri rivenditori che hanno partecipato a questa tavola rotonda che abbiamo organizzato in maniera "virtuale", ma in tutta...sicurezza.


[Stampa](#)
[Invia un commento](#)

[Invia questo articolo](#)


[Chi siamo](#) | [Il nostro codice di comportamento](#) | [I nostri prodotti](#) | [I nostri riferimenti](#)

Datacenter e connettività



[Consulenza informatica](#)

Assistenza tecnica computer consulenza informatica per le PMI
www.ctisolutions.eu

[Traka - Gestione Chiavi](#)

Controllo totale delle chiavi Registrazione di tutti gli eventi
www.rotoni.it

[Proteggi il server email](#)

Proteggi la posta con 5 motori antivirus! Scarica GFI MailSecurity
www.gfi-italia.com

Annunci Google