

EdsLan, grandi soddisfazioni dalle soluzioni firewall

Il mercato della sicurezza non ha risentito della crisi generalizzata. Se è vero che gli investimenti da parte degli utenti finali si sono ridotti in molti settori, qui questa tendenza non si è verificata in quanto oggi la security è una tecnologia molto sentita dalle imprese.

«Con l'ingresso massivo di Internet nella vita quotidiana aziendale - ha affermato Rodolfo Casieri, direttore commerciale di EdsLan - non è più possibile lasciare indifeso il patrimonio di dati e informazioni esponendolo ad attacchi esterni».

Questa tendenza nel 2009 ha trovato conferma in EdsLan che ha visto una crescita del business dei firewall.

«Abbiamo registrato - ha sottolineato Casieri - buone performance con i firewall WatchGuard, azienda con la quale collaboriamo da un paio d'anni, e un consolidamento del business NetAsq, brand con il quale prevediamo buone crescite anche nel 2010. Invece per gli Ups abbiamo avuto una flessione, in



Rodolfo Casieri,
direttore
commerciale
di EdsLan

linea con il trend del mercato. Se le aziende sono consapevoli che devono difendersi dagli attacchi esterni, non è così sentita l'esigenza di attrezzarsi per salvaguardare i dati mettendo in sicurezza i server. In questo comparto pensiamo di crescere: ci apriremo a nuovi brand per agire in quelle fasce di mercato in cui abbiamo più risentito della com-

petition, essendo per ora distributori monobrand di gruppi di continuità».

Le aziende chiedono soluzioni integrate e all-in-one. Ma nuove soluzioni implicano anche maggiori competenze: al canale oggi è richiesto di essere costantemente aggiornato e di offrire servizi qualificati. In particolare, quelli di supporto stanno diventando sempre più importanti per togliere alle aziende l'incombenza della gestione dei sistemi. EdsLan ha colto bene queste necessità e ha strutturato al proprio interno una divisione che si occupa di formare il canale e di supportarlo in fase di pre e post vendita.

Nel 2010 la società continuerà a puntare su tecnologie in grado di rispondere a esigenze più complesse e a minacce più sofisticate.

«I nostri vendor - ha sottolineato Casieri - lanciano periodicamente nuove release che permettono di bloccare in tempo reale le minacce esterne e di essere protetti anche da quelle non ancora note. Per quanto riguarda gli Ups, il focus sarà ancora sulle soluzioni di Emerson Network Power, che sta sviluppando soluzioni integrate per il mondo dei data center».

Per informazioni

Tel. 039.69.99.81

www.edslan.com

Elmat, convergenza e mobilità chiedono un Wi-Fi sicuro

Argomenti come sicurezza, prevenzione e affidabilità delle reti vengono affrontati da un numero sempre più consistente di utenti e di aziende, garantendo al mercato della security una crescita costante.

Si tratta, però, di un mondo ampio e in evoluzione; per questo Elmat si è focalizzata su un segmento che nei prossimi anni rappresenterà uno dei temi trainanti: la sicurezza delle reti wireless.

«Spesso trascurata e non conosciuta a fondo - ha precisato Marco Olivieri, brand manager di Elmat - la sicurezza Wi-Fi è di primaria importanza, vista la tendenza verso la mobilità e la convergenza. L'utilizzo del wireless è in crescita da diversi anni e, nonostante la flessione della curva nel 2009, gli analisti vedono questa tecnologia in aumento anche nel 2010, grazie all'introduzione di nuove soluzioni che assottigliano il divario tra la rete cablata e il mondo dell'etere, come l'802.11n. Proprio per queste motivazioni, attraverso il brand Aruba Networks, suppor-

tiamo giornalmente i partner per garantire un'elevata affidabilità di rete associata a solide ed efficaci politiche di sicurezza».

Il periodo contingente ha portato a una focalizzazione aziendale, soprattutto nelle Pmi, su temi come l'aumento di efficienza, la produttività del personale, la mobilità e la riduzione dei costi; tutte richieste cui una rete Wi-Fi risponde.

«Oltre a questi aspetti però - ha spiegato Olivieri - un requisito importante è la sicurezza legata alle reti, un punto chiave per lo sviluppo delle infrastrutture Wi-Fi, da sempre viste con scetticismo su questo tema. Per debellare questi timori e ingegnerizzare una rete a regola d'arte è necessaria una corretta informazione da parte del canale e un continuo supporto ai partner che operano nel settore. La struttura di Elmat prevede numerose attività di informazione, dai training tecnici ai workshop commerciali, dai laboratori pratici ai Webinar, strumenti che possono essere utilizzati da tutti i partner a livello nazionale».

Marco Olivieri,
brand manager
di Elmat



Nel 2010 la società punterà ancora su Aruba Networks.

«Siamo molto soddisfatti della partnership con questo importante vendor - ha dichiarato Olivieri - che vanta il secondo posto in termini di market share mondiale sulla tecnologia 802.11n. In particolare, la loro focalizzazione sui temi della security porterà un reale valore aggiunto al canale e all'utente finale».

Per informazioni

Tel. 049.76.23.011

www.elmat.com