

# I

## ntervista

# Intervista a Massimo Grillo, CEO e General Manager di Horus Informatica

**E** appena trascorso Natale, periodo in cui le minacce alla sicurezza si acuiscono. Vista la pericolosità degli attacchi come pensa Horus Informatica di poter risolvere questo problema? Altrimenti a cosa si andrebbe incontro?

Con l'aumentare del traffico internet, sempre più ingente, crescono conseguentemente i pericoli provenienti dalla rete. Questo fenomeno conosce dei picchi in particolare in concomitanza di festività o eventi rilevanti quali ad esempio i Mondiali, le Olimpiadi, ecc.

Aprire una semplice mail di spam o contenente malware potrebbe causare seri danni ad un'azienda, come ad esempio la perdita di dati sensibili. E' pertanto fondamentale dotarsi di strutture informatiche professionali in grado di garantire potenti sistemi di protezione ma anche attuare politiche di informazione per i dipendenti affinché l'errore umano possa essere ridotto al minimo.

**Nel corso degli anni cosa ha portato la Horus ad un livello così alto? Quali le sfide che il mercato propone?**

Ci siamo sempre distinti per non essere semplici fornitori di hardware e software, ma partner in grado di comprendere le esigenze delle aziende e seguirle passo dopo passo nella realizzazione di strategie in linea con queste, attraverso un'offerta di prodotti di alto livello ma soprattutto di consulenza a 360°.

Il successo aziendale oggi passa in larga parte dalle soluzioni IT scelte e implementate per cui poter contare su un partner di fiducia permette di essere maggiormente efficienti e più competitivi. Altro punto vincente è sicuramente la rete di oltre 100 fra rivenditori, system integrator e dealer che ci affianca nel nostro percorso e che è in grado di coprire l'intero territorio nazionale. Tutti altamente specializzati hanno contribuito a rafforzare il nostro posizionamento nel mercato della sicurezza aziendale.

Per quanto riguarda le sfide

del mercato, oltre a cercare di garantire sempre maggiore professionalità e soluzioni all'avanguardia, la nuova frontiera è dettata dall'integrazione e interazione con tutto il mondo mobile. Sempre più il lavoro avviene da remoto, in mobilità, con accessi che avvengono tramite smartphone, tablet o notebook. Diventa per questo fondamentale poter contare su soluzioni integrate di sicurezza remote desktop che consentano tutto questo garantendo totale sicurezza per le infrastrutture aziendali.

**Gli utenti devono combattere con le principali minacce che provengono dal web, email, siti; come si possono aiutare sia in ambito individuale che aziendale?**

Ritornando ad un concetto a cui ho fatto riferimento precedentemente è opportuno dotarsi di soluzioni potenti ma efficienti dal punto di vista dei costi, in grado di proteggere i propri server, infrastrutture IT o PC. Se parliamo del consumatore finale è poi fondamentale



operare anche sul fronte educational per formare i dipendenti, quindi le persone, affinché prestino la massima attenzione nel loro lavoro in modo tale da non incorrere in azioni, come aprire e-mail di finte promozioni o accedere alla rete da remoto senza seguire le indicazioni date, che possano minare la sicurezza e il buon funzionamento dell'azienda.

**Di recente avete annunciato la distribuzione di PineApp e NComputing, come si collocano queste soluzioni all'interno della vostra offerta e strategia?**

PineApp e NComputing sono gli ultimi due brand acquisiti che vanno ad incrementare la nostra gamma di soluzioni offerte.

L'apertura a questi due brand è nata dall'esigenza di poter

proseguire nel cammino di implementazione della nostra strategia di crescita e consolidamento.

Con NComputing entriamo nel mercato del virtualization desktop perché crediamo sia un segmento in forte crescita da qui in avanti e che ci consente di offrire alle aziende soluzioni innovative, semplici, di qualità che permettano al contempo un'importante riduzione dei costi.

Nel caso di PineApp, invece, introduciamo nella nostra offerta una tra le più efficaci e complete piattaforme di Cloud Computing a disposizione di ISP e operatori di telecomunicazioni per le loro offerte Cloud indirizzate alle PMI e proponiamo al segmento enterprise soluzioni che, senza intaccare le performance e la soddisfazione del cliente, sono in

grado di ridurre di molto i costi anche nel caso di replacement di altre tecnologie.

**Ci saranno nuove soluzioni di lancio con il prossimo anno?**

In Horus Informatica crediamo fortemente che le soluzioni che offriamo debbano essere innovative, di alto livello ed efficaci ma anche rispettare le esigenze di budget dei nostri clienti, che credono in noi e nelle nostre competenze e professionalità.

Anche il 2011 si muoverà per Horus Informatica in questa direzione.

Per quanto riguarda le nuove soluzioni non possiamo anticipare molto ma ci muoveremo su due grandi aree quali quelle del wireless e del cloud, temi caldi che caratterizzeranno tutto il 2011. Per portare un po' di wireless tra le nuvole! ■