

In primo piano

Horus Informatica, l'evoluzione del distributore

Innovazione, qualità e costi ridotti: prosegue il consolidamento del portafoglio soluzioni con l'ingresso di NComputing, dopo i successi di Cyberoam e Array Networks.

Sicurezza e networking, con un occhio all'innovazione. È il biglietto da visita di Horus Informatica, distributore a valore aggiunto che si propone sul mercato nazionale cercando il giusto mix di tecnologie complementari, marchi di solito emergenti ma di elevata qualità, scelti perché portatori di innovazione e adatti a completare soluzioni integrate. L'ultimo esempio in ordine di tempo è NComputing, la cui offerta di desktop virtualization sta rapidamente crescendo: oltre venti milioni di utenti utilizzano la soluzione ogni giorno in centoquaranta nazioni. Fondata con lo scopo di rendere il desktop computing alla portata di tutti, la tecnologia di NComputing riduce fortemente i costi hardware e di manutenzione. I dispositivi di accesso NComputing utilizzano un watt di elettricità contro i centodieci di un pc. Una soluzione ideale per ambienti virtuali e di cloud. "L'inserimento nella nostra offerta di queste soluzioni all'avanguardia - spiega **Massimo Grillo**, CEO e general manager di Horus Informatica - si integra nella strategia di Horus Informatica di apertura di nuovi mercati e generazione di canali innovativi atti a dialogare con gli operatori e ad ampliare gli orizzonti di business. Le soluzioni NComputing si collocano all'interno del portafoglio di Horus Informatica in maniera complementare rispetto a quanto già offerto, un ulteriore



Massimo Grillo, CEO e general manager di Horus Informatica

passo nel cammino di crescita e consolidamento. Grazie a NComputing siamo in grado di completare il portafoglio prodotti e di offrire al network di partner e al mercato nuove soluzioni, rimanendo fedeli ai valori in cui crediamo: innovazione, semplicità, qualità e riduzione dei costi. Oggi proponiamo le soluzioni NComputing ad aziende grandi e medie senza dimenticare realtà più piccole, molto presenti in Italia, attraverso un'apposita offerta small".

Lo scouting

L'esempio di NComputing sta a indicare come una delle attività fondamentali di Horus sia quella di mantenere un occhio vigile sul panorama tecnologico internazionale. "Siamo sempre attenti nel monitoraggio dei trend e delle no-

vità per poter garantire un'offerta aggiornata e competitiva" spiega Grillo. "L'offerta è oggi molto ricca ma non escludiamo l'entrata di nuovi brand o soluzioni. Il focus principale è la sicurezza, settore che si estende sempre più all'intera infrastruttura aziendale e che ci porta quindi a integrare la nostra proposta anche con soluzioni non specifiche. Nel trimestre in corso avvieremo nuove offerte e modalità diverse di approcciare il mercato per distinguerci sempre più come veri distributori a valore aggiunto: l'idea è di anticipare i tempi guardando in prospettiva ai futuri scenari dell'IT e offrire quindi soluzioni e servizi sempre più corrispondenti alle reali esigenze dei clienti in modo che questi possano beneficiare di vantaggi concreti a supporto dei rispettivi mercati di appartenenza".

Soluzioni che anticipano le esigenze delle aziende

Se però l'ingresso di nuovi player è un elemento importante per Horus, altrettanto fondamentali sono le attività consolidate. Al distributore va riconosciuto il merito di aver fatto conoscere in Italia realtà come Cyberoam e Array Networks. "Sia Cyberoam che Array ci stanno dando soddisfazioni" commenta Grillo. "L'arrivo della soluzione APV9650 di Array sul mercato italiano conferma che l'azienda è dinamica, investe sul territorio e crede nella possibilità di evoluzione delle infrastrutture di rete del nostro Paese che potrebbero giocare un ruolo importante di congiunzione tra Europa



e Africa e assumere un ruolo tecnologico di primo piano sullo scenario internazionale. A ogni modo le infrastrutture di rete degli operatori e dei grandi nodi Internet del nostro Paese dovranno adeguarsi alle nuove e sempre più pressanti esigenze di banda larga affinché la comunicazione, i servizi e l'innovazione tecnologica restino al passo con il resto del mondo: basta pensare che in poco tempo le richieste di connessione Internet sono passate dai 64K al mega, per arrivare ai 10Mb e ai 100Mb dei nostri giorni; quello che possiamo osservare sul mercato è che un'infinità di progetti innovativi, che aiuterebbero lo sviluppo tecnologico ed economico del Paese, sono in attesa di un'infrastruttura adeguata e che a breve assisteremo a un'effervescenza generale di tutti i mercati

coinvolti: noi siamo pronti già da tempo a supportare queste esigenze e stiamo contribuendo con le nostre competenze e soluzioni affinché il momento arrivi al più presto. Lo stesso discorso vale per Cyberoam. Le aziende italiane si stanno accorgendo di quanto sia importante l'investimento IT e questo genera una forte richiesta di soluzioni quali quelle offerte da noi. La possibilità di poter contare su brand avanzati e con tecnologie d'avanguardia ci rende competitivi. Cyberoam si sta differenziando sul mercato grazie alla capacità di offrire soluzioni efficaci e in grado di anticipare le esigenze tecnologiche delle aziende che vogliono essere attive su Internet pur contenendo i budget di spesa. Dai dati emerge un'elevata soddisfazione dei clienti che ci hanno accordato la preferenza sia in ter-

mini tecnologici che economici con un abbattimento dei costi di acquisto e gestione in contrapposizione all'incremento di efficacia della soluzione e soddisfazione dell'end user. Forti di tali certezze siamo orgogliosi e volenterosi di consolidare, e allo stesso tempo incrementare, la presenza sul mercato italiano".

www.horus.it

A.C.R.