

## Essematica: il Metodo come Soluzione al Problema

*Analisi delle criticità, studio della soluzione, progettazione con integrazione di tecnologie di partner, realizzazione e assistenza nelle fasi di avvio e normale operatività. Queste, in breve le fasi in cui si sviluppa l'attività di Essematica, società con forte determinazione di crescita, che opera da circa un decennio nei settori della consulenza e servizi di Information Technology (IT), Networking, Storage e prodotti hardware e software. Ce ne parla il Direttore Marketing Paolo Silverio Palma.*

*Lo slogan di Essematica è «... le idee prendono forma e diventano soluzioni». Questa frase racchiude anche la vostra "mission"?*

La nostra "mission" è quella di creare valore aggiunto. Essematica si propone al mercato come integratore di tecnologie e soluzioni nell'ambito dello storage, per garantire l'integrità, la disponibilità e la sicurezza dei dati. Con un approccio metodologico alla soluzione del problema che abbraccia tutte le fasi del processo. Si parte dall'analisi delle criticità elaborando lo studio della soluzione, si procede con la progettazione integrando le tecnologie dei partner, e si arriva alla realizzazione del progetto e all'assistenza nelle fasi di avvio e normale operatività.

*Come nasce Essematica?*

Nasce nel 1987 da un gruppo di sistemisti, di specialisti in problematiche di sistema. Fin da subito abbiamo privilegiato l'aspetto consulenziale, dando il nostro apporto a progettazioni presso i clienti. Successivamente abbiamo differenziato il business. Ciò ha portato a instaurare forti *partnership* con società fornitrici di soluzioni hardware, creando la possibilità di vendere direttamente architetture di server. Abbiamo sviluppato forti competenze sulle reti. In pratica, abbiamo la forza di seguire il cliente in tutte le sue esigenze, con un rapporto diretto.

*Quale obiettivo vi siete posti?*

Il nostro obiettivo è quello di diventare 'confidenti' delle aziende clienti. Ciò permette, non solo di fornire un servizio consulenziale, ma anche di percepire le esigenze latenti, riuscendo a garantire risposte concrete e immediate.

*Cosa rappresenta la sicurezza per Essematica?*

La sicurezza del dato è un tema su cui ci stiamo concentrando in modo particolare. Il dato, nella nostra visione, deve essere sicuro e disponibile. Sicuro nel senso che deve essere contenuto in architetture che ne permettano la disponibilità continua, oltre alla sicurezza in termini di accessi e visioni non autorizzate. Ci stiamo specializzando su architetture di storage, sulla sicurezza integrata.

*Da cosa bisogna proteggere i dati?*

In base a statistiche in nostro possesso nell'80% dei casi le fughe di dati avvengono dall'interno. Ciò vuol dire che i dati sono visti da operatori e sistemisti che lavorano direttamente sull'architettura. Stiamo realizzando soluzioni tali per cui ciò non avvenga più,

garantendo la sicurezza del dato anche all'interno dell'architettura stessa, non solamente dagli accessi esterni.

*Ma qual è la differenza fra sicurezza interna ed esterna?*

Sicurezza interna significa che il dato non deve essere letto da persone non autorizzate.

Devono esserci dei livelli di profilazione per cui un amministratore di sistema pur avendo la possibilità di amministrare l'architettura non possa accedere al dato. Ciò è realizzabile, per esempio, tramite sistemi di criptazione. Sicurezza esterna è la difesa da attacchi provenienti da un ambito esterno all'azienda.

*Come vi ponete nei confronti del mondo bancario?*

Stiamo cercando di entrare nel mercato bancario, forti delle nostre esperienze maturate in altri settori, in primis quello delle telecomunicazioni. Viviamo questa sfida con molto entusiasmo consapevoli di poter garantire un valore aggiunto alle aziende che si affideranno ai nostri servizi. Grazie alla nostra dinamicità e alla pregressa esperienza su architetture simili a quelle utilizzate nel settore bancario.

*Quanto è disposto a investire questo settore?*

Il mercato bancario, e finanziario in generale, è in forte evoluzione dal punto di vista degli investimenti in tecnologia. Quello che garantiamo ai nostri clienti e potenziali tali è un grande impegno nella ricerca. Questo ci lega strettamente all'evoluzione delle tecnologie permettendoci di essere sempre all'avanguardia in termini di soluzioni offerte.

*Quali esigenze emergono dal mercato italiano che investe in Information Technology?*

L'esigenza primaria del mercato italiano è disporre di sistemi semplici da utilizzare.

Semplicità che deve correlarsi a una elevata efficienza delle soluzioni. Questi due elementi a loro volta garantiscono un sicuro ritorno degli investimenti.

*Come si conciliano queste esigenze con i budget limitati di cui dispone la maggior parte delle aziende?*

Realizzando soluzioni che siano semplici da utilizzare e mantenere, che siano integrabili, che presentino un elevato grado di efficienza e garantiscano un sicuro ritorno degli investimenti.

Il nostro obiettivo è quello di mettere in campo infrastrutture in cui il cliente, con la nostra assistenza, non sia costretto a intervenire, successivamente alla messa in opera, chiedendo un supporto secondario. Deve essere in grado di gestirle autonomamente in modo dinamico ed efficiente.

*Intervista a cura di Titti Acone*