

# Technoretail



## FULVIO DUSE DI ATON IT: LE SOLUZIONI INFORMATICHE PER LA BUSINESS CONTINUITY AZIENDALE

29 APRILE 2021    dimensione font

Publicato in Protagonisti

Vota questo articolo (0 Voti)

Il Gruppo ATON è specializzato nello sviluppo e applicazione di soluzioni IT full service. Con sedi sia a Roma che Milano con diverse filiali presenti sul territorio italiano, il Gruppo si avvale di persone altamente specializzate, grazie alla costante attività di recruiting e formazione svolta nelle università e negli istituti tecnici.

Già attivo nel settore bancario, nella Pubblica Amministrazione e nel settore privato, il Gruppo ha sviluppato significative competenze in ambito IoT, AI, Blockchain, GDPR e Cyber Security per aprirsi a nuovi mercati e supportare i propri clienti con un'offerta completa di soluzioni realizzate sulla base di ogni singola esigenza.

Inoltre, il Gruppo ATON è presente sul mercato della Distribuzione a Valore Aggiunto (VAD) con una struttura dedicata, specializzata nella selezione e nell'offerta di soluzioni di Cyber Security, IoT e Blockchain. Ne parliamo con Fulvio Duse, *Direttore Generale di ATON IT*.

***ATON è un player specializzato in soluzioni informatiche. Quali sono gli aspetti principali sui quali si basa il vostro approccio al mercato e cosa vi differenzia dai vostri competitor?***

Nella seconda metà del 2019, abbiamo iniziato una profonda revisione del modello aziendale con l'obiettivo di rendere l'offerta del Gruppo più vicina alle mutate esigenze di un mercato in tumultuosa trasformazione. Per questa ragione, abbiamo costituito delle nuove Business Unit dedicate alla costruzione di servizi che tenessero conto delle mutate esigenze, dando vita ad attività legate alla Cyber Security, alla Blockchain, all'Intelligenza Artificiale alle problematiche di Machine Learning.

Per rispondere in modo efficace alle nuove esigenze di applicativi e competenze specializzate, abbiamo dato vita a BLOCS, start-up innovativa e punto di riferimento del Gruppo in materia di progetti e nuovi servizi. Abbiamo altresì avviato una significativa attività di Ricerca e Sviluppo, concludendo accordi sinergici con importanti atenei (Milano Bicocca, La Sapienza, Federico II°, UniMe, ecc.), che hanno consentito aperture di "cantieri" tecnologici dai quali stanno vedendo la luce quelle soluzioni che rispondono in pieno alle caratteristiche richieste dal mercato.

Contestualmente, è stata avviata un'importante campagna di aggiornamento professionale per tutte le risorse aziendali, che si concluderà entro il 2021, per permettere a tutto il personale di essere aggiornato con il cambio di passo che ATON IT ha deciso di imprimere, con un occhio attento ai giovani che rappresentano un tassello importante, sia sotto il profilo degli investimenti che sotto il profilo dell'identità che il Gruppo avrà nel prossimo decennio.

Sono state realizzate numerose sessioni formative e altre ne seguiranno per tutto il 2021, proprio per diffondere, anche all'interno dell'azienda, quella cultura dell'innovazione che ci vedrà in prima linea nei prossimi anni. Quest'obiettivo, certamente sfidante, ci differenzierà rispetto ai competitor, se riusciremo a cogliere per primi le esigenze di un mercato sempre più "assetato" di innovazione e sicurezza.

***Di recente, siete entrati nel mercato della Distribuzione a Valore Aggiunto, un settore specializzato sia nella selezione che nell'offerta di solutions di Cyber Security, IoT e Blockchain. Può illustrarci i motivi di tale scelta strategica e quali sono i plus che proponete al mercato?***

Consapevoli che il fattore sicurezza è fondamentale per il successo del business, le imprese stanno adottando nuove tecnologie e servizi, motivate dalle numerose minacce e dalla spinta normativa nel settore. Da qui, anche la richiesta di maggiori competenze qualificate, ancora non presenti nel 40% delle imprese di piccole e medie dimensioni. Vogliamo giocare un ruolo nell'innovazione tecnologica rispetto a temi quali Cyber Security, IoT e Blockchain con l'obiettivo di posizionare ATON IT come player di riferimento nella ristretta cerchia dei Distributori a Valore sul mercato B-to-B.

La nostra offerta sul canale è multivendor e strutturata con soluzioni integrate e sostenute da tutte le competenze del Gruppo. Con questa determinazione, abbiamo investito in infrastrutture e risorse umane specializzate da inserire nella nuova struttura VAD (Distributore a Valore Aggiunto) per cui stimiamo già, per l'anno in corso, un 15% del fatturato 2020 del Gruppo.

I recenti accordi di partnership siglati dal Gruppo ATON con i maggiori player dell'Information Security e le competenze qualificate acquisite ci pongono quale partner di riferimento per il mondo enterprise, sia nella definizione di una strategia di sicurezza a 360 gradi per ogni tipo di esigenza, integrando tutti gli strumenti e le risorse aziendali, che come VAR, nella distribuzione a valore aggiunto di sistemi di sicurezza per i System Integrator.



***Qual è l'ultima solution che avete lanciato e, in particolare, a chi si rivolge?***

Un recente esempio di successo in ambito GDO è stata l'implementazione di una soluzione di Cyber Security per una catena distributiva alimentare con 150 punti vendita presenti sul territorio. Efficienza, sicurezza e continuità operativa erano le richieste principali. La vera sfida era mettere in sicurezza amministrazioni di aziende collegate, installare velocemente soluzioni in magazzini che vengono creati occasionalmente e con dipendenti che lavorano da fuori sede quotidianamente.

Per affrontare, gestire e implementare soluzioni adatte a un gruppo aziendale con una rete distributiva capillare che si articola sul territorio, con tutte le molteplici unicità dovute alle singole realtà territoriali fatte di dimensioni e competenze disomogenee, i concetti di flessibilità e di integrazione sono lo snodo fondamentale per rispondere a quello che è un problema complesso per l'azienda con una soluzione semplice e dai costi ragionevoli.

La soluzione implementata è stata resa possibile proprio grazie alle soluzioni che compongono la nostra offerta nell'ambito dei servizi relativi a sicurezza di rete, wi-fi sicuri, autenticazione a più fattori e Network Intelligence.

### *Qual la sua vision in merito al vostro mercato di riferimento?*

Il mercato a cui ci rivolgiamo è costituito, prevalentemente, da aziende di varie dimensioni che operano in tutti i settori merceologici: dal farmaceutico all'alimentare, dal cosmetico al finanziario, ecc. La proposta del Gruppo ATON risponde alle esigenze del mercato italiano che richiede competenza nell'analisi, progettazione e implementazione di soluzioni integrate che necessitano di Continuità Operativa nell'ambito della Cyber Security.

L'esperienza ci impone, in un mercato sempre più competitivo e concentrato su se stesso e sempre più attento all'offerta, di focalizzarci sempre di più sulla domanda e la sua soddisfazione. L'efficacia, ma, allo stesso tempo, la fruibilità e la flessibilità di soluzioni integrate protette, deve rimanere fluida e utilizzabile per non tramutarsi essa stessa in un nuovo problema da affrontare per l'azienda, una sorta di "collo di bottiglia". Solo comprendendo appieno l'esigenza del cliente è possibile dare flessibilità, valore ed efficacia a una soluzione di Cyber Security di alto profilo.



**Etichettato sotto** #Aton IT #Gruppo Aton #Fulvio Duse #Aton #business continuity #innovazione digitale #sicurezza informatica #Information Technology #IoT #CyberSecurity #Cyber Protection #Blockchain #Digital Transformation #digital innovation #innovazione #digitalizzazione #tecnologia #Distribuzione a Valore Aggiunto #VAD #AI #Artificial Intelligence #GDPR #Machine Learning #ML

Altro in questa categoria: [« Per Bain & Company e Medallia, il ricorso alla tecnologia favorirà la ripresa del luxury](#)

[Torna in alto](#)