

Smi Open Day: dalla cybersecurity alla gestione dati, il ruolo della service integration

<https://www.vitadaimprenditore.it/smi-opensday-cybersecurity-gestione-dati/>

Una giornata di incontri tra le aziende e i big dell'ICT nella nuova sede di SMI, PMI innovativa in campo tech. Al centro dei lavori, una riflessione sul digitale a supporto delle imprese del territorio, con focus su sicurezza informatica, gestione dei dati e nuovi strumenti di lavoro



Sicurezza informatica, gestione e storage dei dati e implementazione dei software nelle infrastrutture aziendali in tempo di **smart working e decentralizzazione del lavoro**. Sono questi i principali temi discussi da imprese e big dell'ICT in occasione dell'Open Day che si è svolto lo scorso 10 giugno, organizzato e promosso da **SMI Technologies and Consulting** e ospitato dalla nuova sede SMI di Roma in via della Sierra Nevada.

Questo importante evento, **il cui fil rouge è stato la Service Integration**, è solo il primo di una serie di incontri con partner e clienti. Dedicati all'approfondimento delle soluzioni tecnologiche, che verranno organizzati nei prossimi mesi. Occasioni perfette per tornare a incontrarsi, confrontandosi e sfruttando appieno il potere del networking per generare nuove opportunità. I brand protagonisti sono stati Cisco, Datacore, Delinea, Dynatrace, Irion, Lenovo, Nutanix, Oracle, SAS e WatchGuard; moderatore della giornata, Marco Maria Lorusso, meglio conosciuto come Sergente Lorusso, giornalista e blogger ICT.

Smi Open Day: dalla cybersecurity alla gestione dati

Nel corso della mattinata è stato così possibile confrontarsi sulle diverse problematiche che i CIO affrontano ogni giorno. Dalla gestione delle postazioni di lavoro alle piattaforme cloud, allo sviluppo

di software, fino ad arrivare a quelle- estremamente attuali- legate alla sicurezza informatica. Soprattutto, è stato possibile **offrire risposte chiare e concrete a queste esigenze**, in una formula One2One che ha avuto la possibilità di tornare faccia a faccia dopo due anni di incontri digitali e connessioni da remoto.

Come è nata l'idea dell'Open Day? Sono le parole di Cesare Pizzuto, CEO di SMI, a rispondere a questa domanda: "Il nostro obiettivo è stato quello di **trovare un momento di relazione**. La nostra nuova sede è un luogo molto grande perché crediamo che le relazioni possano crescere e nutrirsi dello spazio. Come accade nella nostra azienda, allo stesso modo oggi cerchiamo di portare il nostro valore, la nostra competenza. In una condivisione con i brand che hanno partecipato, ovvero il meglio nel mercato ICT e con i nostri clienti. Domande, risposte, approfondimenti, relazioni: questo è stato l'Open Day, un'occasione di nutrimento per tutti".

Lo sviluppo dell'informatica del Paese

La formula è stata molto apprezzata dai brand che hanno preso parte all'Open Day: come ad esempio Delinea, rappresentata da Nicola D'Ottavio, Partner Alliances Manager – Italy & Med: "L'Open Day SMI si è rivelato un evento molto interessante perché offre l'opportunità di poter guardare positivamente a quello che è lo sviluppo dell'informatica di questo paese, ma soprattutto dà al cliente l'**opportunità di poter comprendere meglio come utilizzare questi strumenti**."

Un partner che riesce a coniugare la tecnologia con la fusione tra i vari vendor e che riesce a poter esprimere ai clienti finali tutto quello che potrebbe essere un **utilizzo di tecnologie per rafforzare il proprio impianto di sicurezza**, è molto prezioso". O come Irion, rappresentata da Antongiulio Donà, Sales Executive per piattaforma EDM, che ha sottolineato come "un evento di questo tipo non è usuale né per i partner italiani né, in generale per il nostro mercato: è una cosa abbastanza singolare quello che ha organizzato SMI, che arriva in un momento in cui Irion ha ridefinito la strategia di mercato, e l'ha improntata sui partner. E il primo partner con cui abbiamo deciso di collaborare è stato proprio SMI".

Soddisfatto anche Gioacchino D'Amore, Channel Account Manager – Southern Italy di WatchGuard Technologies Italia: "Oggi SMI ha offerto la possibilità di condivisione ad **un network di persone reali** che si incontravano con la stessa finalità, cioè quella di lavorare insieme. Per due anni praticamente non ci siamo visti, oggi invece ci sono state strette di mano tra persone che hanno gli stessi obiettivi".

Il digitale come paradigma

I temi affrontati sono quelli al centro del dibattito negli ultimi due anni, da quando la pandemia ha cambiato il modo di lavorare delle aziende e la digitalizzazione è diventata prioritaria anche per le **piccole e medie imprese**. A partire dalla service integration, in un'ottica che vede il digitale come paradigma per lavorare e innovare e non come semplice servizio.

"In questo momento si parla di molti temi come **sostenibilità, flessibilità, innovazione**, ma anche service integration. Noi vogliamo approfondire i concetti che stanno dietro le parole" – ha spiegato Stefano Tiburzi, CIO di SMI – "Il nostro obiettivo è quello di offrire un servizio di grande qualità al cliente, e lo facciamo assumendoci la responsabilità di come avviene il processo. Sin dall'inizio la nostra intenzione è stata quella di internalizzare le competenze, quindi assumere persone con una valida preparazione. L'esempio cardine per noi negli ultimi due anni è stato il service desk che da zero è arrivato ad avere più di 40 persone che lavorano all'interno di SMI".

Un concetto importante che parte dall'ascolto e arriva a risultati importanti: "Quando scegliamo una persona, ci assumiamo anche la responsabilità del suo benessere all'interno della nostra

20/06/2022

Vita da Imprenditore



organizzazione. – prosegue Stefano Tiburzi – Grazie all’ascolto possiamo fare delle scelte importanti. Come ad esempio, il piano di welfare aziendale, la formazione e quindi la crescita personale e professionale. Così come l’academy, utile per fare entrare nuove giovani risorse all’interno delle squadre di sviluppo. **Mettendosi in ascolto**, si innesca una catena che porta le persone a lavorare meglio, in questo modo aumenta la qualità del lavoro e il cliente se ne accorge”.