

immagina qualcuno interessato al tuo business come lo sei tu.



DEALER & VAR RESELLER Business

smau 2005 simi spa DEALER VAR RESELLER Business

Onet

Linea Edp

Computer Dealer & Var

Reseller Business

Nets

PC Open

Ricerca

Ok

► Ricerca avanzata

Martedì 18 Ottobre, ore 14.27

►

L'ULTIMO NUMERO DI COMPUTER DEALER & VAR



Sezioni

Vendere & Comprare

Decidere & Investire

Comunicare &

Connettersi

Formazione & Lavoro

E-LEARNING CENTER

Web Marketing

Dossier Web Marketing

Servizi di Web Marketing

Eventi e Appuntamenti

Almanacco della distribuzione

Le Top 200 dell'IT 2005

Libri e Manuali

Smau News Smau news

Distretto PMI

Ict Trade

BI Advantage

Digifocus

Mobile Business

Data Outsourcing

IlSoftware.it

Computer Dealer & Var

Fallo in... transparent mode

È l'idea di Fortinet in ambito sicurezza Utile per non incidere sulla struttura esistente del cliente. Un'offerta per chi vuole erogare solo servizi

Valerio Mariani

Ottobre 2005, Se gli analisti di Idc l'hanno posizionata tra i primi cinque vendor di appliance di sicurezza decretandola come quella con il più alto tasso di crescita, i motivi ci sono. La sua vocazione innovativa, per esempio, ha "costretto" Idc a definire il mercato dell'Unified threat management, inteso come quello delle appliance per la sicurezza all in one dotate di firewall, antivirus e sistemi di intrusion prevention e detection. Fortinet è stato il primo vendor ad andare verso questa direzione e ora ne raccoglie i frutti. Intanto l'azienda cresce e rivede l'organizzazione. **Joe Sarno**, che nel nostro primo incontro (Computer Dealer&Var n. 129 - maggio 2004 a pag. 63) era un sales manager per l'Italia, ora è channel sales manager per l'Italia, la Grecia, i Balcani e la Turchia.

E, insieme all'azienda anche il canale si evolve. Al distributore storico, Sidin, si sono aggiunti Computerlinks, Enterprise Digital Architects e Tinetic (di cui Itway ha recentemente acquistato il ramo d'azienda relativo). Il gruppo di partner conta, complessivamente, una decina di system integrator e circa 500 rivenditori su tutto il territorio.

Provare per credere

«Il vero plus è la nostra tecnologia - afferma Sarno -. Forte di undici brevetti registrati è basata su due pilastri. Il chip Asic aggiornabile dinamicamente e il sistema operativo FortiOs». Le nuove caratteristiche della release software prevista per fine anno, la numero 8 certificata Icsa Labs, comprendono l'accesso alla Vpn in Ssl. Mentre l'aggiornamento dei prodotti (ben 18 a portafoglio) ha visto l'arrivo del Fortigate 5000 per la fascia alta e l'upgrade della fascia compresa tra il Fortigate 100 e il 500 a cui è stato aggiunto un buffer più grande. I Fortigate 5000 sono blade disponibili in tre versioni (a due, cinque e 14 slot) e ognuno è equiparabile a un Fortigate 3600. «Altra caratteristica della nostra offerta - prosegue Sarno - riguarda l'implementazione in "transparent mode" in strutture già consolidate, che prevede l'installazione senza modificare il piano aziendale degli Ip. In questo modo si possono attivare solo i servizi di sicurezza mancanti senza rivoluzionare l'infrastruttura». Infine, in Italia viene aperta la nuova divisione servizi di Fortinet, data in mano a **Stefano Chiccarelli**. A lui riferiscono i Managed security service provider, partner che intendono gestire la sicurezza per conto del cliente senza l'obbligo di acquisto di nessun appliance da parte di quest'ultimo.



Abbiamo già parlato di Pres (Computer Dealer&Var n. 139 - aprile 2005 a pag. 75), ma Fortinet in Italia sta lavorando anche con Elsag e Sirti Sistemi.

 [Stampa](#)  [Invia un commento](#)  [Invia questo articolo](#)

[Il nostro staff](#) | [Il nostro codice di comportamento](#) | [I nostri prodotti](#)