

Case study

Sisma

Gennaio 2019

Settore: **industria**

Referente: **Resp. IT Claudio Calgarotto**

Brand Partner: **Eris Consulting - Advnet**

Ambito Tecnologico: **Sicurezza della rete e dell'infrastruttura IT**

SISMA è un riferimento a livello mondiale per la **progettazione e produzione di macchinari e sistemi laser di altissima precisione.**

Fondata nel 1961, oggi SISMA è all'avanguardia nello sviluppo di sistemi laser, marcatura, saldatura, taglio, incisione e manifattura additiva.

Innovativa per vocazione, l'azienda è garanzia di massima qualità di prodotto, sempre pronta ai cambiamenti per anticipare le esigenze di mercato.



La sfida

Il progetto è cominciato da un'analisi approfondita dell'attuale configurazione dei servizi erogati tramite l'infrastruttura IT di SISMA. Fin dall'inizio l'intenzione non è stata quella di stravolgere l'infrastruttura esistente, ma piuttosto di lavorare nel dettaglio in modo da renderla più robusta e moderna.

La necessità dell'azienda era quella di comprendere come poter migliorare l'infrastruttura e quali soluzioni adottare per incrementare la sicurezza e la protezione dei dati. È stata quindi realizzata una gap analysis in collaborazione con Eris Consulting di Firenze e Advnet ha potuto così intervenire per rendere più efficace il sistema, mitigando i rischi di attacchi interni e da esterno.

Quali soluzioni abbiamo adottato?

Abbiamo introdotto modifiche sostanziali alla logica d'insieme e innovative soluzioni volte a porre al centro la sicurezza dei dati, della rete e quindi del business aziendale con l'integrazione di soluzioni di DLP (Data Loss Prevention), SIEM (Security Information and Event Management), Password Management e revisione integrale dell'architettura fisica e logica di Active Directory. Queste modifiche hanno permesso a SISMA di ottenere una struttura user friendly e un livello di sicurezza personalizzata sul dato.

I benefici

La gap analysis iniziale ha reso consapevole SISMA della loro situazione evidenziando le criticità dell'infrastruttura. Partendo da questa visione d'insieme siamo riusciti a realizzare un programma di interventi sinergici che hanno unito le esigenze di sicurezza e di flessibilità di gestione del dato.

Sales & Marketing Director Advnet **Daniele Masi**

La soluzione

Il reciproco rapporto di fiducia che si è da subito instaurato tra SISMA e Advnet ha permesso di lavorare bene e velocemente con grande beneficio per la qualità delle attività svolte. Grazie al contributo di Advnet, ora è semplice per SISMA dare precedenza agli interventi primari e stendere un piano per le successive attività.

Innovation Architect **Andrea Cappozzo**

L'intervista

“Crediamo che un partner tecnologico al giorno d'oggi debba sì dare un servizio efficiente e competente, ma nel contempo saper consigliare nel modo giusto la via da seguire nel labirinto di soluzioni e proposte della nuova era digitale, mantenendo il rispetto dei costi. Con Advnet, ad oggi, stiamo ottenendo ciò che ci aspettavamo.”

Resp. IT SISMA **Claudio Calgarotto**



Aspettative

Un piano di rientro inizialmente focalizzato sugli ambiti con maggior livello di rischio, per spostarsi sui livelli di rischio medio e basso.



Una marcia in più

Avere una visione d'insieme per meglio perseguire il progetto ed ottenere il massimo dei vantaggi in ambito di sicurezza e di sviluppo organizzativo.



L'Asso nella manica

La soluzione fornita da Advnet garantisce un utilizzo user friendly dell'intero sistema con il relativo aumento di sicurezza del dato e rapidità nella gestione.



Risultati

I dati entrano ed escono da SISMA solo tramite i canali ufficiali e l'aggiornamento di Active Directory ha reso il sistema più robusto e moderno.