

# I servizi di Multipartner per chi rende la Sicurezza IT parte dell'innovazione aziendale

La società romana propone a una clientela di diversa tipologia e dimensione, sia nazionale sia estera, servizi di sicurezza basati su piattaforma Web. Porte aperte alla collaborazione con System Integrator che vogliono estendere la propria offerta



Giancarlo Piciarelli,  
CEO di Multipartner

Multipartner SpA è una PMI votata all'innovazione attiva da anni nel settore delle soluzioni ICT avanzate e altamente sicure, offerte in modalità SaaS. La società è stata la prima in Italia a sviluppare e commercializzare globalmente un'esclusiva piattaforma Web based altamente sicura, modulare, multilingua, personalizzabile, di ultima generazione. Un punto di riferimento nel mercato nazionale per la reputazione e l'esperienza maturate negli anni.

La piattaforma di ultima generazione, è strumento ideale per la gestione, lo scambio e la condivisione di dati e documenti in totale sicurezza. La particolarità della soluzione ad elevati standard di sicurezza è la possibilità di integrare e attivare i moduli che la compongono in base alle necessità dei clienti. Dalle Virtual Data Room per lo scambio di dati riservati e accessi profilati gerarchicamente in totale sicurezza, ai Virtual Workspace collaborativi ma sicuri rispetto ai più diffusi file hosting presenti sul mercato, ai Workflow semplici e potenti. E tutti i moduli, volendo, sono integrabili tra loro, per servizi ICT, cuciti addosso. La società, a capitale privato e composta da una trentina tra dipendenti e collaboratori, si schiera sul mercato internazionale con le cinque divisioni di Sales&Consultants, Network&SystemsSecurity, R&D, Graphics&Web, HelpDesk&Training 24/7/365. La piattaforma di Multipartner viene utilizzata per M&A, IPO, Consigli di Amministrazione, Due Diligence, Real Estate, gestione e vendita di NPL, fino ad applicazioni nell'industria Pharma&Biotech - di aziende produttrici di brevetti - nell'attività tipi-

ca delle divisioni R&D. La società ha stretto una collaborazione con il CIS -Centro di Cyber Intelligence and Information Security- dell'Università La Sapienza di Roma, all'avanguardia se si parla di Cyber Security. Il progetto riguarda la realizzazione della piattaforma del futuro, con standard di sicurezza e funzionalità esclusive. Inoltre, si sta per completare anche un altro importante progetto di realizzazione di una nuova infrastruttura per la produzione dei servizi offerti di tipo iperconvergente, basata su VMware vSAN, che consiste di due nodi di erogazione «integrati», localizzati presso due distinte «fabbriche»/server farm certificate ISO-IEC 27001 e collegate tra di loro, nonché con la Control Room della società, in fibra ottica ad alta capacità.

## Sicurezza per tutti i tipi di clienti

Quali clienti? «In teoria tutti, dalle piccole alle grandi aziende, ai grandi studi professionali, dalle PA locali a quelle centrali. Chi, infatti all'interno del proprio luogo di lavoro non si trova a dover condividere e gestire dati? Pensiamo ai Consigli di Amministrazione e alle loro informazioni "privilegiate", oppure ai documenti riservati da condividere in un'operazione di M&A o un'IPO, alla gestione di NPL, o a chi semplicemente, ha l'esigenza di lavorare in gruppo ad uno stesso progetto da sedi o postazioni diverse» così risponde Giancarlo Piciarelli, CEO di Multipartner.

Conferma, infatti, da anni la fiducia a Multipartner una clientela italiana e internazionale composta da banche, imprese dei settori industriali più trasversali, grandi advisor legali, finanziari, immobiliari. «In Italia lavoriamo nel segmento B2B - continua Piciarelli - ma all'estero anche con importanti realtà pubbliche come Cofrac in Francia o il Comune di Madrid. Stiamo valutando partnerships con System Integrator italiani e

internazionali, consulenti d'impresa, che iniziano a contattarci. Inserire nel loro bouquet anche la nostra piattaforma sembra un'idea interessante: non cannibalizza la loro offerta anzi, la completa». La commercializzazione della piattaforma avviene attraverso direct marketing da parte del team Sales&Consultants multilingua con competenze consulenziali oltre che tecniche. I clienti si sentono seguiti, prima, durante e dopo il closing del deal perché, in una "piccola" realtà sono al centro del lavoro di tutti i team. La soluzione proposta da Multipartner è Web based, non richiede software da installare (anche se su richiesta del cliente si lavora anche on premise)

vanti a chi ancora crede che la questione della cyber sicurezza sia esclusivo compito del settore IT invece che una decisione strategica d'impresa che riguarda anche il lavoro quotidiano, non solo i deal complessi - riprende Piciarelli -. E la questione niente ha a che vedere con gli investimenti da destinare, perché per esempio, nel caso dei servizi che offriamo e che dovrebbero ormai essere di default in ogni azienda, il pricing non fa certo da barriera. È la cultura della sicurezza che manca, al contrario del persistente sentimento di non riconoscere che un problema di sicurezza si potrebbe presentare anche a casa propria per un errore umano o per un

SITO WEB



e il servizio è strutturato - da un punto di vista grafico- in modo facile e seguendo le regole di un'intuitiva User Experience all'interno di un qualunque sito Web. Governare la sicurezza dei dati è una questione che riguarda tutti i settori e ha a che fare non solo con il furto di informazioni - che di per sé può ingessare un intero flusso produttivo - ma anche con la dimensione della competitività di un'azienda. Ma «paradossalmente ci troviamo spesso da-

impiegato "infedele" e che agire sulla sicurezza dei dati prima, è infinitamente semplice e ottimizza notevolmente performance, tempi e costi. Provare per credere». Poste Italiane, Enel, Unipol, Aeroporti di Roma, Banca d'Italia, Siemens, Alitalia, Artsana, FabFarma, Goldman Sachs, Eni, Cushman&Wakefield, InnatePharma, Asebio, Jones Lang LaSalle, LMVH, IdeaFimit, Unicredit, Prelios, Orisol, Global Ecopower, KPMG, sono alcune tra le referenze della società.