

Vi spiego la strategia di **Vitrociset** contro le minacce cibernetiche.

LINK: <https://formiche.net/2018/10/vitrociset-baldassarre-cycube-cyber/>



La cyber-security rappresenta ormai un focus imprescindibile per ogni azienda impegnata nel settore della difesa. Lo ha capito **Vitrociset**, la società guidata da **Paolo Solferino** (in foto) e impegnata nei servizi dell'Information and communication technology (Ict), che ha da poco lanciato un nuovo prodotto in campo cibernetico: CyCube, rivolto alle pmi che devono adeguarsi al regolamento europeo Gdpr, ma anche al crescente mondo dell'Industria 4.0. In questo settore, "siamo cauti a non fare il passo più lungo della gamba", consapevoli che il passaggio di proprietà a Leonardo "rafforzerà la nostra strategia". Ce lo ha spiegato Gianluca Baldassarre, direttore Strategy & Corporate Development dell'azienda, che abbiamo raggiunto per parlare di CyCube, un dispositivo di piccole dimensioni facilmente collegabile alle reti, capace di controllare tutti gli snodi, dai server ai singoli computer, facendo leva su di un database integrato e aggiornato costantemente per il contrasto alle minacce. È gestibile attraverso un'interfaccia grafica, la CyCube Manager Console, da cui è possibile monitorare in tempo reale ed evidenziare eventuali pericoli. Perché definite CyCube un prodotto rivoluzionario? È un prodotto rivoluzionario sia per come nasce, sia per come s'innesta nella nostra riorganizzazione. L'idea nasce da esperienze di vario genere che **Vitrociset** ha da sempre al suo interno. Nei nostri sistemi abbiamo da tanto tempo inserito delle componenti cyber, sviluppando una conoscenza ormai consolidata. Poi, operando, ci siamo orientati a osservare quello che succedeva in giro per il mondo, notando la diffusione di virus non solo per andare a colpire il dato, ma anche per incidere su infrastrutture strategiche degradandone il funzionamento. Così è nata l'idea di CybCube. Esatto. Si tratta di un dispositivo molto piccolo, pensato per aggiungersi agli altri sistemi di protezione dei network. È una protezione dall'interno, con dimensioni, costi e installabilità immediata. È formato da due componenti: una sonda e un software di management. Lo abbiamo iniziato a testare in diversi ambienti fino alla configurazione attuale, comunque soggetta a evoluzioni legate alle performance dei dati. Ha già riscosso l'interesse del mercato? Sì. Ci sta dando soddisfazione. Il prodotto è già stato venduto in diverse quantità, oltre ad aver partecipato alla gara in ambito smart road (una nuova concezione di strada digitale che permetterà una comunicazione e connessione digitale con il veicolo che la percorre, ndr). Bisogna considerare poi che CyCube è già all'interno dei nostri sistemi e delle nostre offerte, integrato nella modalità classica di **Vitrociset** di partecipare a gare. Ora però, lo proponiamo da solo, con un mercato che si preannuncia in crescita. Non abbiamo volumi produttivi nell'ordine di migliaia di pezzi, ma il trend positivo farà registrare importanti risultati a fine anno, da confermare poi anche negli anni successivi. Vi state focalizzando di più sulla cyber-security? Stiamo sviluppando modelli di business alternativi. Con un prodotto già inserito nei nostri sistemi e nella smart road, abbiamo capito che oggi si è creata una necessità diversa. Il regolamento europeo Gdpr determina anche per le piccole e medie aziende l'obbligo di proteggersi e di avere la capacità

di scoperta di incidenti cyber. Parliamo di studi dentistici, notarili, di avvocati e di qualsiasi azienda che abbia a che fare con la gestione di dati. Su questo, ci siamo posti la domanda: come può fare un soggetto del genere per proteggersi? La risposta immediata è installare un firewall. Eppure, il Gdpr introduce un concetto diverso, per cui è necessario rivelare ogni eventuale attacco e comunicarlo a chi di dovere entro 24 ore. Questo rende l'adeguamento al regolamento molto complesso, ad ora quasi del tutto non realizzato da un ampio livello di pmi (parliamo di circa 4 milioni di partite Iva), a cui è richiesto un livello di conoscenza, organizzazione e investimento molto elevato. Su questo, CyCube è perfettamente applicabile. Il vostro target principale sono dunque le pmi? In realtà adottiamo un modello di business rivoluzionario, rivolgendoci a società locali che offrono servizi di Ict a un parco clienti di questo tipo. Tramite tale network, andiamo a fornire al mercato un prodotto innovativo. I nostri partner installano una o più sonde (a seconda della necessità) e la manager console, al fine di analizzare presso l'azienda specializzata le minacce in tempo reale, supportando la pmi a rispondere nei tempi e nei modi richiesti. Avete già chiuso accordi con partner Ict di questo tipo? Abbiamo firmato accordi in Toscana e Sardegna e ne stiamo chiudendo uno in Campania. Altri ancora ne arriveranno. D'altra parte, gli attori di Ict sono stati finora impegnati in computer network e software. Noi permettiamo loro di specializzarsi nella cybersecurity, fornendo il prodotto, l'assistenza necessaria, corsi di formazione e una partnership di lungo periodo. In sintesi, aumentiamo l'awareness sui nostri intermediari per espanderci sul mercato. Poi, un altro mercato su cui stiamo puntando, con una versione specifica del prodotto, è quello dell'Industria 4.0, in cui tutte le macchine (anche quelle che ora vanno in automatico) dovranno essere protette poiché inserite in un contesto di digitalizzazione estrema, trasformando il concetto di fabbrica in quello di network di strumenti e sistemi. Abbiamo così creato CyCube X, versione del prodotto che può essere inserita nel software di un computer industriale. Crediamo che anche in questo contesto ci sia un mercato notevole, e per questo stiamo portando avanti importanti campagne con grandi aziende (dotate persino di strutture internazionalizzate) con tanto di test operativi. Ci aspettiamo a breve un bel risultato. Immaginiamo che le redazioni di Airpress e Formiche vogliano aumentare la cybersecurity del proprio network e scelga di dotarsi di CyCube. Quanto ci costerebbe? Va contestualizzato nelle esigenze di protezione. Allochiamo un numero di dispositivi proporzionale al livello di protezione che si vuole avere e all'output di dati atteso. Se si desidera la massima protezione, installiamo un CyCube accanto a ogni computer, mentre se occorre proteggere un server per più persone lo mettiamo su un nodo gerarchicamente superiore. Comunque, per una redazione di dieci redattori un dispositivo potrebbe essere sufficiente, con un prezzo commerciale che si aggira intorno ai 2.500 euro, a cui va aggiunta la console (unica anche nel caso di più dispositivi). Quest'ultima permette di evidenziare il traffico anomalo e controllarlo. Il dominio cyber è molto complesso e asimmetrico; non esiste una protezione al 100%; l'attacco è completo e continua in modo diversificato finché non riesce a penetrare nel sistema. CyCube offre un modo per capire cosa succede, indirizzando poi a qualcun altro la risposta. Pensiamo, restando sull'esempio, a una società Ict che abbia un rapporto consolidato con voi e che possa offrire un servizio di questo tipo. Con questo prodotto vi rivolgete anche al mercato internazionale? Se rimaniamo sul Gdpr, il riferimento è ai Paesi europei. Ad ora stiamo presentando il prodotto nei nostri ambienti, e avere una strategia fuori dall'Italia resta difficile. Eppure, tutti i contatti che abbiamo e le presentazioni che offriamo ci dicono che CyCube è molto interessante. Da evidenziare c'è comunque l'italianità della soluzione, interamente prodotta da **Vitrociset** in tutte le sue versioni. Nella

logica con cui vogliamo affrontare il mercato cyber, puntiamo a individuare esigenze di nicchia o gli ambiti non coperti. Quanto, dell'attività di **Vitrociset**, riguarda il settore della cyber-security? È un comparto in crescita? Parlare di cyber fa ormai parte del marketing di ogni azienda del settore; dimostra di essere al passo con i tempi. In realtà, il concetto è ormai superato, ed è molto più di moda parlare di blockchain. A prescindere da questo, il trend è tale per cui un'azienda come **Vitrociset** non può evitare di lavorarci, sia come attrattore di competenze, sia come attore a sé stante. È un mondo dinamico, ma ancora non sufficientemente sviluppato rispetto ai pericoli, a una minaccia asimmetrica che cambia in continuazione e che richiede una risposta molto rapida. Ciò sta determinando la velocità con cui nascono tante realtà aziendali impegnate nel cyber, ma anche la stessa velocità con cui chiudono. Noi abbiamo scelto una strategia di espansione legata a prodotti che hanno uno spazio di mercato ben specifico, al fine di sviluppare qualcosa di diverso che abbia un alto livello d'innovazione e novità. Al tempo stesso, siamo cauti nel non fare il passo più lungo della gamba, poiché sarebbe difficile sostenere una focalizzazione industriale sul cyber senza un forte mercato di riferimento. Il passaggio di proprietà potrebbe incidere su tale strategia? Ritengo che la focalizzazione sul mercato sia relativa all'indirizzo e al coordinamento che riceve dal management. Entrando in Leonardo, andremo a lavorare con un leader italiano e internazionale anche nel campo della cyber-sicurezza. Il nostro posizionamento è ad ora buono, ma sconta la limitazione della capacità di investire nel settore. Così, è ovvio che passando a Leonardo, che fa cose anche molto più complesse di CyCube, la nostra strategia ne uscirà rafforzata. Di fronte a un prodotto vincente, la nuova proprietà non potrà fare altro che aiutarci. Il fatto che Leonardo sia un campione anche nel mondo della cyber vuol dire che sta a noi dimostrare la validità del prodotto.