

CASE STUDY

Pneumax Group e un caso di straordinaria collaborazione con 4 SYSTEM Consulting e ReeVo

SUMMARY

- **La storia di Pneumax**
- **La trasformazione digitale della funzione IT**
- **Il salto di qualità grazie a 4 SYSTEM e ReeVo**
- **I tempi, le prospettive, le scommesse vinte**
- **La tecnologia ed i servizi, ma prima di tutto cultura e persone**

Un'eccellenza imprenditoriale italiana nel mondo dell'automazione industriale che "scala" progressivamente a livello mondiale.

Un rapporto speciale e nativamente integrato con l'innovazione digitale. L'esigenza forte, decisa di mettere al sicuro dati, processi, macchinari, filiera dei fornitori e ancora la consapevolezza di avere la necessità di un ecosistema collaborativo per raggiungere un simile obiettivo.

La storia della straordinaria corsa verso la più sicura e utile delle trasformazioni digitali per una realtà come Pneumax passa da queste cinque fondamentali righe e ha un cuore, solido, fatto della pasta della collaborazione, quella vera, quella costruita sulla fiducia, le competenze, la disponibilità.

Questa è la storia, di eccellente sicurezza al servizio della trasformazione digitale, di un'impresa come Pneumax, di un partner di prossimità sul territorio come 4System Consulting e di un provider di servizi di sicurezza come ReeVo.



CASE STUDY

La storia di Pneumax, la storia dell'automazione che sposa l'innovazione

«Siamo una azienda familiare che nasce alla fine degli anni '60 – racconta con orgoglio **Rossella Bottacini, CEO di Pneumax Group** – il nostro “babbo” cominciò da un garage con un amico d'infanzia il Sig. Beretta Giuseppe, e poi con la creatività e la passione diede vita a quella che è diventata ed è ancora oggi la sua, e la nostra seconda famiglia. Parliamo di sette unità produttive presso il quartier generale di Lurano, più una a San Marino, 3 Business Unit e di un focus, di una passione che oggi ci ha portato a diventare leader nel mondo dell'automazione industriale, sia a livello di processo sia a livello automotive. Il nostro **futuro** poggia sulle solide basi di **oltre quarant'anni di esperienza**. Anche se molte cose sono cambiate dagli esordi, alcune sono rimaste immutate: la **passione** per il nostro lavoro e la **consapevolezza** che dietro a ogni prodotto ci sono pensiero, azioni e obiettivi dell'uomo».

Pneumax oggi conta oltre 800 collaboratori contando tutte le sedi in Italia, Europa, India, Brasile e America, ma non ha mai dimenticato il centro di gravità del tutto, la prossimità e la capacità di essere al servizio del territorio. «Da sempre la nostra terra, il nostro territorio è il nostro motore evolutivo. Il Paese in cui siamo nati contava ottocento anime, oggi gli abitanti sono tremila, siamo cresciuti insieme e grazie a questa energia abbiamo portato il nostro modello prima in tutta Italia e poi in tutto il mondo. Un modello che, in mezzo a tante cose, ha come tratto distintivo la capacità di essere agili, veloci e prossimi rispetto al cliente».



CASE STUDY

La trasformazione digitale della funzione IT

Agili, veloci, competitivi, un approccio che nativamente e spontaneamente ha avuto un rapporto quasi simbiotico e nativo con l'innovazione e le tecnologie digitali. «L'innovazione e le tecnologie digitali sono da sempre uno dei nostri focus – racconta ancora **Rossella Bottacini** – fin da principio abbiamo avuto un nostro dipartimento IT e vi abbiamo investito con fiducia.

Oggi ovviamente sono mutate le esigenze tecnologiche e sono mutate chiaramente le necessità che fanno capo ad una divisione IT, esponenzialmente direi soprattutto negli ultimi quattro o cinque anni. Ma di fatto l'**innovazione** è sempre stata **parte del nostro DNA**. Se in passato si parlava di cambiare i PC o cambiare un toner ad una stampante, oggi serve guidare in massima sicurezza tutto ciò che attiene ai processi aziendali. Non esiste una tecnologia IT che possa scindere dallo sviluppo dei processi critici della nostra azienda. Parliamo di supporto dei macchinari ma anche di supporto delle persone. **L'IT è parte integrante del nostro modo di stare sul mercato** e per gran parte lo determina, ecco perché proprio il fattore security naturalmente nel tempo è diventato non centrale ma **vitale**».

“Oggi più che mai – **aggiunge Domenico Di Monte, Corporate Brand Manager, Head of Marketing del Gruppo Pneumax** – abbiamo il compito e la necessità di proteggere l'informazione, il dato della macchina, del prodotto, del cliente, del processo.

Grazie alle nuove tecnologie siamo infatti in grado di estrapolare e rielaborare una infinità di dati e ogni giorno lavoriamo sulla qualità e numerosità delle informazioni che possono provenire dalle fonti più disparate. Gestire e soprattutto valorizzare questo lavoro è la sfida più grande per tutti noi. L'evoluzione tecnologica ha reso il “dato” un vero e proprio asset aziendale dal grandissimo valore e come tale va gestito. Parliamo di un asset che a differenza di altri è trasversale a processi e attività che coinvolgono più funzioni, sia interne all'azienda, dal comparto tecnico, alle operations, al commerciale, che esterne verso fornitori o clienti. Quando parliamo di sicurezza dunque ci riferiamo anche alla protezione dello spazio digitale che ruota intorno a Pneumax, dai dati scambiati nei processi interni alla protezione della supply chain che unisce Pneumax al proprio network e a fornitori e clienti, dunque alla sicurezza nel senso di gestione efficace del **patrimonio informativo**. Non dimentichiamo che il patrimonio informativo di un'azienda è parte essenziale del know how che genera le competenze distintive e dunque determina il successo dell'azienda stessa.

Questa evoluzione ha cambiato di fatto il paradigma con cui si affronta il tema della cybersecurity, portando Pneumax a spostare il focus della funzione IT da un ambito prettamente tecnologico ad un ambito strategico, legato a doppio filo alla **mission aziendale**.”

Per governare i cambiamenti che interessano a 360° questi processi è necessario avere manager con competenze sia digitali che gestionali in grado di fungere da trait d'union tra il mondo IT e quello OT. Nel Gruppo Pneumax questo compito affidato all'IT Manager Giacomo Ronzulli «Ci sono minacce che arrivano da un mercato dei cybercriminali ormai specializzato molto più di quanto si possa pensare e sono minacce che mettono a repentaglio i due beni supremi per imprese come la nostra: la continuità e il patrimonio informativo – **racconta Ronzulli** – . La necessità, in un simile scenario, di ricalibrare le attività del nostro team è stata, di comune accordo con il management aziendale, intesa come un investimento sul nostro livello di resilienza, ed innovazione, e non come un costo o peggio un problema»



CASE STUDY

Il salto di qualità grazie a 4 SYSTEM e ReeVo

In una simile fase di ricalibrazione proprio Ronzulli ha deciso di portare su un livello superiore il confronto con il partner storico che segue Pneumax a livello di tecnologie ICT, un system integrator di eccellenza come 4System Consulting, società che da sempre, manco a dirlo, mette al centro delle proprie strategie la specializzazione massima sul mondo cyber.

«Ci siamo resi conto che avevamo necessità di un livello superiore di sicurezza sia al nostro interno sia a livello di Gruppo. Un livello che ci permettesse di capire meglio e prima del tempo cosa non funzionava, se c'era un attacco in corso e soprattutto di avere la massima capacità di reagire e intervenire – **racconta Ronzulli** -. Davanti a noi avevamo la strada interna, ovvero quella di costruire in casa un nostro SOC, security operation center che ci garantisse il **massimo livello di monitoraggio e intervento/remediation a livello di sicurezza**, e dall'altra parte la possibilità di affidarci ad un fornitore esterno che di mestiere sviluppasse e offrisse questo tipo di servizi attraverso un **proprio SOC**. Ci siamo subito resi conto che, proprio nell'ambito della trasformazione ed in ottica strategica del nostro team non avevamo tempo e possibilità di seguire la strada interna. Avevamo necessità anzi di intraprendere strade strategiche al servizio dei processi aziendali e di affidarci a qualcuno che potesse garantirci i massimi livelli di sicurezza. In questo senso Samuele Verderame, CEO & IT Administrator presso **4 SYSTEM Consulting**, ci ha fatto entrare in contatto con il servizio NDR di ReeVo e con tutto il SOC con cui è nativamente integrato».

Come si dice in questi casi, quello tra Pneumax e ReeVo è stato amore a prima vista, non tanto, e ovviamente, a livello sentimentale, ma quanto a livello di risultati e feed back immediati che arrivano fin dalle prime fasi di test.

«Abbiamo subito avviato la fase di valutazione – racconta Ronzulli – e appena installato il servizio è emerso un comportamento anomalo di una delle nostre telecamere installate nella sala di test. La telecamera era vittima di una serie incredibile di attacchi brute force che abbiamo immediatamente gestito grazie alla tecnologia base del servizio ReeVo».

Per la cronaca NDR sta per Network Detection and Response e, nel caso di ReeVo si parla di un servizio basato su una tecnologia di AI modellata sul sistema immunitario umano, che protegge le reti aziendali, Cloud, IoT e SCADA, rilevando e combattendo autonomamente anche le minacce cyber più evolute.

Il motore di intelligenza artificiale impara le abitudini degli utenti e analizza in tempo reale il traffico di rete generato da qualsiasi dispositivo IP. Per ogni pacchetto, per ogni connessione, viene eseguita un'ispezione profonda per estrarre i dati e creare una correlazione tra gli eventi per identificare eventuali minacce.

«Da qui – racconta Ronzulli – è nata una proposta di **investimento** e, come anticipato, **non di costo**. L'abbiamo portata in direzione e devo dire che, come da tradizione per una società come Pneumax, non ci sono state difficoltà. Questa è una realtà che nativamente ha sempre percepito la sicurezza come un valore competitivo e distintivo sul mercato. Il dialogo con la proprietà è stato subito molto concreto e pragmatico. È emerso subito che non potevamo sostenere l'investimento in un SOC interno anche a livello di continua formazione necessaria. **ReeVo e il supporto di 4System si sono rivelate la strada ideale anche per provare a scalare una gestione della sicurezza più agile a livello di Gruppo**. Non a caso con il tempo abbiamo installato anche il servizio MDR che ci ha permesso di applicare una strategia comune di gestione dell'IT e degli end point. In questo modo nel giro di poco tempo ci stiamo muovendo rapidamente verso una organizzazione coerente e uniforme su tutto il Gruppo con enormi vantaggi anche a livello economico. Suddividendo l'investimento su più società del Gruppo siamo anche riusciti a ottenere importanti risparmi nell'uso del servizio».



CASE STUDY

I tempi, le prospettive, le scommesse vinte

Un progetto ampio, utile, preciso dunque. Un progetto iniziato nella prima parte del 2022 con l'integrazione dei servizi ReeVo nella "casa madre" di Pneumax e che poi ha visto, in una progressione costante, l'aggiunta di tutte le filiali collegate dalle appliance ad hoc.

«L'attività così rapida e agile – **racconta ancora Ronzulli** – è stata possibile perché poco prima avevamo cominciato la fase di integrazione e raggiungimento delle varie filiali con VPN punto a punto e con tutte le procedure propedeutiche. Ora siamo proprio nella fase che ci sta portando a **scalare il progetto a livello internazionale**. Devo dire che questa storia ha sviluppato in tutti noi un **approccio** sempre più maturo **alla sicurezza** che stiamo cercando di diffondere sempre più anche ai nostri fornitori per tutelare al massimo la filiera che ci unisce ovviamente».

La tecnologia ed i servizi, ma prima di tutto cultura e persone

La tecnologia e i servizi di eccellenza dunque al centro di questo progetto di successo ma, prima di tutto, cultura e persone come base su cui Pneumax, 4System e ReeVo stanno costruendo la loro **collaborazione**. «L'attenzione al tema culturale per noi è da sempre un focus, – **racconta ancora Rossella Bottacini** – si è sempre pensato ad una funzione IT con determinati compiti ma ribadisco, serve **un cambio di paradigma**. Se si parla di investimenti non si deve parlare di macchine e attrezzature o risorse umane, ma oggi serve un approccio strategico più largo e coerente, quello che abbiamo trovato in questo **ecosistema**».

«Non solo – conferma Ronzulli – grazie a ReeVo e 4System abbiamo toccato con mano il senso della parola disponibilità al di là della pur fondamentale filosofia. Per noi un simile approccio non ha prezzo».

