

**Publisher** Agepe

**Title:** [Ad ArsLogica Sistemi il Triveneto va stretto](#)

# Ad ArsLogica Sistemi il Triveneto va stretto

Da poco più di un anno attivo sul mercato, il system integrator di Padova specializzato in progetti di server e storage consolidation cerca partnership in profumo di acquisizioni per coprire il Centro Italia



Filippo Maria Cacace

Un inconfondibile accento veneto e un pallino, quello per le soluzioni di high availability, sul quale costruire la propria credibilità di mercato. Così appare ArsLogica Sistemi presentatoci da **Filippo Maria Cacace** ed **Ezio Lucenti**, l'uno presidente e amministratore delegato, l'altro direttore commerciale del system integrator di Padova che realizza progetti di server e storage consolidation, clustering, virtualizzazione e partizionamento, security e disaster recovery. Per entrambi,

l'esperienza ultra ventennale in **Ibm** è meglio di un biglietto da visita, anche perché Big Blue resta il main vendor incontrastato (in compagnia, fra le altre, di **Hp**, **Sun Microsystems** e **NetApp** per lo storage) nell'offerta della realtà resasi autonoma nell'aprile del 2006 da quell'ArsLogica Srl che continua a occuparsi di ricerca e sviluppo. Pal, Sanità, Industria e Banche il target aziendale verso il quale l'offering di ArsLogica Sistemi si propone soprattutto nel Triveneto, ma anche nel resto d'Italia gra-

**Antonella Camisasca**

zie a partnership locali, non solo con le soluzioni prodotte da terzi. Proprietaria è, infatti, Wolfdog (acronimo di Warning on line failures detected operational guard) per il cluster monitoring «che - per Lucenti - potrebbe interessare anche ad altri operatori di canale». Già, perché, ArsLogica Sistemi (che nel suo primo esercizio fiscale ha portato a casa 1,8 milioni di euro, sbilanciandosi a prevederne 2,5 per il prossimo fatturato) fa sapere di essere in cerca di partnership che, per permetterle di crescere, potrebbero anche diventare acquisizioni. «Abbiamo già una serie di accordi in essere - conclude Cacace -, ma una presenza più importante nell'area romana, per esempio, potrebbe fare al caso nostro, visto il livello di interesse che le aziende di quell'area esercitano sul nostro business». □