



## Kaspersky: il 25% delle PMI italiane cerca un partner esterno per una strategia di cybersecurity a lungo termine

### Descrizione

COMUNICATO STAMPA ?? CONTENUTO PROMOZIONALE

Milano, 10 novembre

Il nuovo report di Kaspersky ??Real talk on cybersecurity: cosa preoccupa, cosa manca e cosa ??davvero utile?[1]??mostra che il 25% delle PMI in Italia desidera affidarsi a un partner esterno in grado di sviluppare strategie di sicurezza informatica a lungo termine, sostenibili e su misura per il proprio business. In Italia, tuttavia, oggi solo il 12% delle aziende si affida a un partner esterno per definire e gestire la propria cybersecurity. Allo stesso tempo, le PMI italiane manifestano esigenze molto concrete nei confronti di un fornitore affidabile: da una formazione continua sulla consapevolezza (25%) e competenze a disposizione 24/7 (22%) fino a una consulenza trasparente (10%). Per MSP e distributori, questo rappresenta un chiaro invito all'??azione: il passaggio da semplici rivenditori di prodotti a veri e propri consulenti strategici non ?? pi?? una prospettiva futura, ma ?? gi?? una necessit??.

Le aziende si trovano ad affrontare una pressione crescente a causa di minacce informatiche sempre pi?? complesse. Tuttavia, molte continuano a considerare i fornitori esterni di servizi di sicurezza come un semplice supporto tecnico, limitato alla risoluzione di problemi o all'??installazione di strumenti. Nonostante la scarsit?? di risorse e i budget limitati, comuni tra le PMI, la maggior parte delle imprese in Europa continua quindi a fare affidamento principalmente su risorse interne. In Italia, il 22% delle aziende affida la sicurezza informatica a team IT generici, il 25% a specialisti interni, mentre solo il 12% sceglie un partner esterno per la progettazione e la gestione della propria strategia di

---

cybersecurity.

Alla base di questa situazione potrebbe esserci soprattutto un tema di percezione: il 18% delle PMI italiane dichiara infatti di voler comprendere meglio i benefici legati all'externalizzazione della sicurezza a partner specializzati. Inoltre, il 17% ammette di non disporre delle competenze interne necessarie per gestire in modo efficace le soluzioni di cybersecurity già implementate.

Molto più<sup>1</sup> di un fornitore: il partner ideale

Esiste un divario significativo tra le esigenze delle aziende e il loro modo di agire, come dimostrano le aspettative specifiche che le PMI hanno nei confronti del loro partner ideale. In Italia, il 25% degli intervistati desidera qualcosa di più<sup>1</sup> di un semplice fornitore di soluzioni operative: le PMI cercano qualcuno che possa aiutarle a costruire una strategia sostenibile e a lungo termine, in grado di adattarsi alla loro attività e di evolversi con essa. Inoltre, ribadiscono le loro aspettative di una vera partnership:

Le PMI non cercano solo un partner affidabile e consolidato, ma che abbia anche dei requisiti tecnici: il 25% delle piccole e medi imprese italiane desidera che il partner garantisca la sicurezza in background senza rallentare le operazioni, mentre il 23% si aspetta strumenti automatizzati in grado di rispondere immediatamente agli incidenti.

Le PMI stanno affrontando una pressione crescente a causa delle minacce informatiche, ma molte continuano a considerare i fornitori esterni principalmente come una soluzione a breve termine. I risultati di Kaspersky dimostrano chiaramente che le aspettative delle aziende vanno ben oltre: desiderano una formazione continua e non occasionale, un esperto altamente qualificato disponibile 24 ore su 24, 7 giorni su 7, che conosca a fondo il loro ambiente, un consulente capace di fornire risposte oneste e di agire come parte integrante del team, e persino una soluzione semplice: un partner disposto a dire "non ne avete bisogno". In sintesi, le PMI cercano una partnership duratura, che garantisca una guida strategica, un supporto costante, un'attenzione alle persone e affidabilità. Soddisfare queste aspettative rappresenta una grande opportunità per il canale. Gli MSP e i rivenditori devono andare oltre la semplice vendita di prodotti e assumere il ruolo di consulenti di fiducia, aiutando le aziende a colmare le lacune interne e a passare da una difesa reattiva a una preparazione proattiva. Devono evolvere da semplici fornitori di sicurezza a partner strategici alla pari: un cambiamento atteso da tempo», ha affermato Cesare Angelo, General Manager Italy, Mediterranean & France di Kaspersky.

Grazie a Kaspersky United Partner Program, rivenditori e MSP possonosoddisfare le aspettative dei clienti e contribuire alla creazione di partnership affidabili. Sessioni di consulenza, assistenza alla pre-vendita e un portale partner completo forniscono un supporto strutturato e una solida community che permette ai partner di trasformare le aspettative delle PMI in una crescita aziendale sostenibile e di posizionarsi come consulenti strategici a lungo termine. Il programma si affianca al portfoliotecnologico di Kaspersky, da Kaspersky Small Office Security per le piccole imprese a Kaspersky Next per gli ambienti PMIpi complessi, garantendo che i partner possano abbinare servizi e competenze alle soluzioni pi adatte.

Seguici su:

[Tweets by KasperskyLabIT](#)

<http://www.facebook.com/kasperskylabitalia>

<https://www.linkedin.com/company/kaspersky-lab-italia>

<https://www.instagram.com/kasperskylabitalia/>

<https://t.me/KasperskyItalia>

[1]?Realtalk oncybersecurity?• ? Per questo report Kaspersky ha commissionato Arlington Research di condurre un sondaggio online auto-compilabile con i decision-maker il cui ruolo coinvolge in modo significativo la sicurezza informatica, che lavorano per aziende con meno di 500 dipendenti in Europa nei mesi di agosto e settembre 2025. Arlington ha condotto un totale di 820 interviste (Europa: 600; 60 interviste ciascuno: Germania, Austria, Svizzera, Regno Unito, Francia, Italia, Spagna, Grecia,

---

Romania, Serbia)

## Informazioni su Kaspersky

Kaspersky è un'azienda globale di cybersecurity e privacy digitale fondata nel 1997. Con oltre un miliardo di dispositivi protetti dalle minacce informatiche emergenti e dagli attacchi mirati, la profonda esperienza di Kaspersky in materia di sicurezza e di Threat Intelligence si trasforma costantemente in soluzioni e servizi innovativi per la sicurezza di aziende, infrastrutture critiche, governi e consumatori in tutto il mondo. Il portfolio completo dell'azienda comprende una protezione Endpoint leader, prodotti e servizi di sicurezza specializzati e soluzioni Cyber Immune per contrastare le minacce digitali sofisticate e in continua evoluzione. Aiutiamo milioni di persone e oltre 200.000 aziende a proteggere ciò che più conta per loro. Per ulteriori informazioni è possibile consultare <https://www.kaspersky.it/>

Contatti:

Immediapress

Contatti:

NoesisKaspersky Italia

[kaspersky@noesis.net](mailto:kaspersky@noesis.net)

*default watermark*

## COMUNICATO STAMPA ?? CONTENUTO PROMOZIONALE

Responsabilità editoriale di Immediapress

??

immediapress

### Categoria

1. Comunicati

### Tag

1. ImmediaPress

### Data di creazione

Novembre 10, 2025

### Autore

redazione