

Il virtuale che funziona

Soluzioni di Data Networking senza possedere infrastrutture

BRIGITTE RAISP

Il mercato del networking tradizionale sta vivendo un momento di sostanziale saturazione, conseguenza dell'esponenziale crescita avvenuta negli ultimi anni. Per dare linfa al settore, gli operatori sono quindi costretti a cercare soluzioni diverse per gestire in modo integrato le varie tecnologie, wireless, sicurezza IP telephony, storage networking e content delivery. La strada vincente sembra quella percorsa da Vanco, società inglese che opera nel networking dal 1988. Vanco si propone come operatore virtuale di rete: progetta, configura, realizza e gestisce soluzioni di Data Networking a livello mondiale. È virtuale in quanto non costruisce infrastrutture proprie, ma seleziona in modo indipendente il carrier, fornitore di connettività, che meglio risponde alle esigenze dei clienti.

Un innovativo modello di business che ha permesso alla società londinese di raggiungere risultati tangibili sia dal punto di vista del fatturato, sia in termini di clienti. Con un tasso annuo medio di crescita del 42% e un aumento, negli ultimi 12 mesi, del 71,9% del valore dei contratti perfezionati, Vanco è una delle poche aziende del settore a registrare risultati positivi. Un progresso finanziario che si muove di pari passo con lo sviluppo geografico: la società è presente in 17 nazioni, con sedi in Europa, Asia, nelle Americhe e in Australia. In fase di sviluppo anche la filiale italiana che, dalla sua apertura nel 1998, ha ottenuto

incrementi del 51% sul fatturato e del 70% sul personale. Infine, la validità della metodologia Vanco è stata riconosciuta anche durante il Networking Industry Award, dove l'azienda è stata premiata come Best Service Provider 2003.

L'ULTIMA FRONTIERA MPLS

Durante un simposio tenutosi a Francoforte, Vanco ha presentato MPLS Matrix, la novità che rende possibile gestire come un'unica entità più reti multi-carrier basate sullo standard MPLS (Multi Protocol Multi Label Switching). Matrix integra le migliori tecnologie sul mercato - best of breed - con la garanzia di un servizio globale end-to-end. La rete MPLS viene implementata e resa elastica, fornendo un CoS (Class of Service) uniforme per le comunicazioni voce, dati e video, in accordo con i SLA (Service Level Agreement) più severi.

Il cliente può, quindi, usufruire di una rete MPLS resiliente, integrata e personalizzata, ma soprattutto può ridurre di un terzo i costi di una tipica WAN (Wide Area Network). Molte aziende del settore IT non considerano le reti solo come componenti infrastrutturali interni, bensì come fattori business-critical, necessari per la gestione degli interlocutori interni ed esterni.

La connettività diventa così un processo adatto a essere esternalizzato a operatori che garantiscano un mix appropriato di affidabilità, prestazioni e convenienza. Ed è proprio qui che entra in gioco il

concetto di operatore di rete virtuale. Con la combinazione delle migliori tecnologie di networking presenti sul mercato, i clienti di Vanco possono minimizzare i rischi, poiché non si appoggiano a un unico provider, ridurre i costi, scegliendo il carrier più vicino alle proprie esigenze, e avvalersi di soluzioni flessibili, modificando la rete in base alle tecnologie offerte.

Alla pressante richiesta di maggior assistenza e servizi la società inglese risponde con Packaged Network Solutions; una gamma di applicazioni personalizzate che includono anche il monitoraggio della rete sotto il profilo della sicurezza. Inoltre, per tutta la durata del contratto, di solito quinquennale, le soluzioni implementate vengono periodicamente testate e fatte migrare, se necessario, verso carrier e tecnologie diverse. Infine, i NOC, Network Operation Centre, presenti nei vari Paesi, Italia compresa, consentono ai clienti un controllo delle infrastrutture 24 ore su 24. In conclusione, affidandosi a Vanco, le imprese possono scegliere la tecnologia giusta al momento opportuno, senza dover subire le pressioni dei carrier.

Una ampia gamma di servizi che ha convinto oltre 150 aziende a scegliere l'operatore di rete virtuale. Importanti società come Avis che, ha realizzato un network aziendale di collegamento tra 1.000 filiali, data center e disaster recovery. Amplifon che ha creato una rete tra 1.900 negozi, 300 centri di servizi e 1.400 distributori.

Vedior Lavoro Temporaneo che, oltre a far interagire le diverse sedi, è in grado di monitorare i volumi di traffico e il funzionamento della propria rete.

brevi

▶ CRUCIAL TECHNOLOGY ONLINE VENDOR DEL 2003

I lettori di PC Pro Magazine hanno conferito a Crucial Technology Europe il premio di Online Vendor del 2003. Oltre 6000 lettori hanno espresso la loro preferenza indicando Crucial, che ha avuto la meglio su altri e-tailers in competizione, come Amazon, Debs.com, Play, Scan e Tesco. Secondo i lettori del magazine, Crucial è stata preferita agli altri per la facilità di acquisto, l'accuratezza e la puntualità delle spedizioni, il servizio ai clienti e il supporto tecnico. La cerimonia per il Pc Pro Magazine Reliability and Service Awards si è tenuta a Londra.

▶ IBM ACQUISISCE LA TECNOLOGIA CROSSACCESS ED ESTENDE LA PROPRIA LEADERSHIP NELL'INFORMATION INTEGRATION

Con l'acquisizione di CrossAccess, IBM estende ulteriormente le iniziative della società nell'ambito dell'e-business on demand rafforzando la propria leadership nella gestione dei dati. Infatti, le tecnologie di CrossAccess verranno incorporate nella soluzione IBM DB2 Information Integrator. Una volta completata l'acquisizione, di cui ancora non sono stati resi noti i dettagli finanziari, IBM intende integrare il software CrossAccess all'interno del Data management group, vendere la tecnologia CrossAccess attraverso la forza vendita IBM e incorporarla nella soluzione IBM DB2 Information Integrator.

▶ PARTNERSHIP TRA ACTALL E XEMICS PER UN MIGLIOR UTILIZZO DEI MODULI RF

La partnership strategica tra Actall Corporation, produttore di elettronica per radio frequenze e Xemics, costruttore di soluzioni di connettività wireless a corto raggio, darà vita a una completa suite di prodotti e servizi RF per clienti interessati allo sviluppo di capacità wireless nelle loro linee di prodotti. Con i nuovi prodotti verranno ridotti i tempi del time to market per abilitare le soluzioni wireless per diverse applicazioni. La partnership garantirà inoltre alle società coinvolte di mantenere e rafforzare la propria competitività.