



EDSlan, un partner per le comunicazioni aziendali

Migliorare le comunicazioni grazie alla Unified Communication di Alcatel-Lucent, al VoIP di AudioCodes e alla sicurezza di Netasq.

Marta Oldani

Nel mondo dell'ICT la catena del valore sta diventando sempre più integrata e sempre più indissolubile. Produttore, distributore e system integrator/rivenditore rappresentano anelli di una catena che deve essere salda affinché l'ultimo degli anelli, l'utente finale, riesca a trarre il maggior vantaggio dall'innovazione tecnologica in tutte le sue declinazioni. Solo in questo modo gli si può garantire il valore aggiunto di cui tanto si parla. In questo scenario il distributore assume il ruolo di abilitatore di tecnologie e servizi. L'epoca del 'box moving' è tramontata e al distributore sono richieste competenze tecniche, aggiornamento tecnologico costante e capacità di supportare i system integrator e i rivenditori nelle fasi di pre e post vendita. "Questa è la strada che da sempre segue **EDSlan** - dice **Barbara Pedrazzani**, marketing & communication manager della società - credendo fortemente nella partnership sia con i vendor che con il proprio canale. Flessibilità, dinamicità, competenze, spirito di iniziativa, collaborazione: questi sono alcuni dei concetti che meglio ci definiscono. Come si suol dire, l'unione fa la forza e noi vogliamo lavorare in 'squadra' con i vendor; tutti indossiamo la stessa 'maglietta' e vogliamo vincere lo stesso campionato. Questo ci consente di garantire ai nostri clienti le migliori soluzioni tecnologiche e livelli di supporto ottimali, il che è possibile anche grazie ai nostri product manager che hanno competenze specifiche sulle varie linee di prodotto. Il



Barbara Pedrazzani, marketing & communication manager di **EDSlan**

mercato sta premiando questo approccio; prova ne è il fatto che nel 2008 il fatturato si è attestato intorno ai 50 milioni di euro, in linea con i risultati ottenuti nel 2007. Lo scorso anno abbiamo riconfermato la nostra leadership nell'ambito del cablaggio, che rimane il nostro core business, ma abbiamo ottenuto buoni risultati anche da altre tecnologie, come il VoIP, la sicurezza e il Networking. Il nostro obiettivo è garantire un'offerta completa che indirizzi tutte le nuove esigenze nell'ambito dell'ICT". La comunicazione nelle imprese è infatti molto cambiata rispetto al passato, perché le persone hanno bisogno di comunicare in maniera veloce e flessibile, utilizzando in maniera integrata e trasparente tutti gli strumenti di comunicazione. *Unified Communication (UC)* e *VoIP* stanno diventando elementi sempre più importanti nelle imprese, rendendo la collaborazione più flessibile e l'azienda più aperta e integrata. Ma maggiore apertura verso l'esterno significa anche maggiori vulnerabilità e minacce per le reti e le applicazioni. La *sicurezza* è un elemento da cui non si può prescindere, perché i rischi che si corrono sono troppo alti. Detto questo, si capisce perché la *Unified Communication*, il *VoIP* e la *sicurezza* costituiscano tre componenti fondamentali dell'offerta con cui **EDSlan** scende in campo, proponendo le soluzioni di vendor di rilievo: Alcatel-Lucent, AudioCodes e Netasq.

La comunicazione è sempre più integrata

Per le aziende che oggi sono alle prese con la rivoluzione emergente del *Web 2.0* e con nuovi paradigmi di collaborazione e partecipazione, Alcatel-Lucent propone il modello di impresa dinamica (*Dynamic Enterprise*). Alla base vi sono quattro asset: *rete, persone,*



processi e condivisione delle informazioni. “Su questi asset – dice **Paolo Ferretti**, business development manager di Alcatel-Lucent – poggiano tutte le nostre soluzioni per la comunicazione aziendale, che includono infrastruttura di rete, IP Telephony, sicurezza e applicazioni che permettono di migliorare la collaborazione e la condivisione delle informazioni. Tra queste vi è *My Instant Communicator*, una suite per la UC che si pone come elemento chiave per l'impresa dinamica. Tramite un'unica interfaccia le persone hanno la possibilità di gestire in maniera integrata tutti gli strumenti per la comunicazione – *telefonia, fax, e-mail, Instant Messaging e video* – mantenendo un controllo costante sui flussi informativi da e verso l'azienda. Non viene ottimizzata solo la comunicazione, ma anche la *Collaboration: My Teamwork* è un tool che permette la *collaborazione* e la *condivisione* di documenti, presentazioni e applicazioni tra gruppi di lavoro, interni o esterni all'azienda. Basato su standard e su sistema operativo Linux, *My Instant Communicator* si integra con quanto già installato in azienda a salvaguardia degli investimenti. I benefici sono molti sia per l'organizzazione nel suo complesso che per gli utenti: migliorano la gestione dei contatti e la ricerca dei colleghi sulla base delle loro skill e competenze, il lavoro delle persone è reso più semplice e si riducono i costi per gli spostamenti e le trasferte (e, di conseguenza, l'impatto ambientale), grazie alla possibilità di effettuare audio e videoconferenze. Le evoluzioni della soluzione sono costanti e a breve sarà disponibile anche per le principali piattaforme mobili, a garanzia di una comunicazione ancora più convergente e integrata”. Ma il mercato italiano è pronto per tutto questo? “Rispetto ad altri paesi – risponde Ferretti – il nostro è meno ricettivo. Le imprese sono interessate, provano le soluzioni, ma poi non sempre decidono di implementarle. Determinante è l'ingresso nelle aziende dei cosiddetti *Digital Natives* che faranno da traino nel



Paolo Ferretti, business development manager di Alcatel-Lucent

utilizzo di queste tecnologie innovative. Alcatel-Lucent vuole giocare un ruolo chiave in questa fase di decollo della UC, anche grazie alla partnership con aziende che conoscono il mercato e ne recepiscono le esigenze. E qui entra in gioco EDSlan che è il nostro principale di-



Alessandro Magaglio, channel sales manager di EDSlan per la linea di prodotti Alcatel-Lucent

istributore ed è in grado, grazie a specifiche competenze, di garantirci una serie di plus che non è facile trovare; in primis la gestione efficiente della *logistica* e il *supporto tecnico-commerciale*. In EDSlan l'incarico di channel sales manager

per la linea di prodotti Alcatel-Lucent è affidato ad **Alessandro Magaglio**: “Il rapporto tra EDSlan e Alcatel-Lucent è iniziato nel 2001, quando Alcatel-Lucent ha deciso di non vendere più direttamente ma di avvalersi di un distributore in grado di gestire i partner certificati sia dal punto di vista commerciale che di supporto pre e post vendita. Il distributore doveva diventare il suo braccio destro ed essere in grado di gestire tutti gli aspetti di supporto pre e post vendita. Alcatel-Lucent ha scelto EDSlan e, alla luce dei fatti, questa è stata una scelta vincente per entrambe le società. Con Alcatel-Lucent siamo entrati nel mondo della telefonia, un mondo nuovo e tutto da esplorare. Il primo obiettivo è stato di acquisire competenze specifiche, inserendo nella nostra struttura personale commerciale e tecnici specializzati Alcatel-Lucent. Oggi EDSlan, in qualità di Master Distributor offre soluzioni VoIP, Unified Communication e sicurezza ad aziende di piccole e medie dimensioni (fino a 500 utenti) mediante una rete di cento partner certificati che hanno frequentato i corsi presso l'*Alcatel-Lucent University* di Vimercate. Grazie a questi ultimi, le imprese possono venire a conoscenza di tutti i benefici della Unified Communication, VoIP e sicurezza e decidere di integrare queste soluzioni al proprio interno. Il mercato di queste tecnologie è ancora in fase embrionale, ma è sicuramente destinato a crescere in maniera esponenziale nei prossimi 3-5 anni”.

VoIP, in alta definizione è meglio

Da oltre 100 anni, la telefonia si pone come uno dei principali mezzi di comunicazione. In questi cento anni, molte cose sono cambiate: si è passati dall'analogico al digitale e alle reti fisse si sono affiancate quelle mobili. Solo un aspetto è rimasto invariato: la qualità della voce... che lascia un po' desiderare. O più precisamente: ci sembra di sentire bene, ma basta effettuare una chiamata VoIP in alta definizione,

EDSlan, un partner per le comunicazioni aziendali



Marco Vignale, sales director Italy, Iberia, Greece di AudioCodes

per rendersi conto di quanto la qualità della voce 'tradizionale' potrebbe essere migliorata. "Qualche anno fa – dice **Marco Vignale**, sales director Italy, Iberia, Greece di AudioCodes – i denigratori del VoIP sostenevano

che uno dei più grossi problemi di questa tecnologia fosse la scarsa qualità della voce. E come dare loro torto? Oggi però le cose non stanno più così: grazie a codec e ad apparati progettati per l'HD (high-definition) la qualità della voce è altissima e si ha l'impressione che si tratti di una conversazione dal vivo. Migrare al VoIP HD si traduce nella possibilità per i carrier di differenziarsi rispetto ai propri competitor, grazie a una 'audio experience' ottimizzata, e per le aziende di migliorare la qualità delle comunicazioni a beneficio dell'immagine aziendale percepita, per esempio, da clienti e partner. L'unico ostacolo è rappresentato dal fatto che per fare comunicazioni in HD tutti i componenti (VoIP media gateway, IP-PBX, IP-phones...) devono essere HD, lato chiamante e lato ricevente, ma anche tutto quello che sta 'nel mezzo' sulle reti degli operatori, che giocano dunque un ruolo fondamentale per il futuro di questa tecnologia. Stiamo rivivendo quello che è avvenuto con la televisione HD: se tutti i produttori di televisori avessero atteso per produrre apparati HD-ready che l'infrastruttura per il segnale fosse ultimata, saremmo ancora al punto di partenza. L'infrastruttura, mancando la domanda, non sarebbe mai stata completata. Alle aziende conviene, dunque, acquistare prodotti che siano già HD-ready, anche perché l'HD può essere implementato in maniera graduale, partendo dalle comunicazioni all'interno dell'azienda. Grazie a una partnership con Microsoft, le nostre soluzioni sono interfacciabili con *Microsoft Office Communication Server*, il che migliora la gestione dei canali di comunicazione. Oltre che sul VoIP HD AudioCodes sta puntando molto sul Transcoding per permettere l'IP-to-IP: un'area VoIP riesce a dialogare con un'altra per mezzo di un apparato che, un po' come un media gateway, fa da 'traduttore' tra i differenti protocolli. AudioCodes è una società che punta all'innovazione costante ed è sempre alla ricerca di soluzioni che permettano alle aziende di comunicare in maniera ottimale. Tra le ultime novità vi è il *Mediant 1000 MSBG (Multi Service Business Gateway)*, che mi piace definire come il prodotto perfetto.



Franco Altieri, IP Telephony & Security area manager di EDSlan

Indirizzata al mondo delle aziende, la soluzione include funzionalità di media gateway, firewall, router, switch e transcoding (risolvendo i problemi di interoperabilità che si incontrano acquistando prodotti separati) e funge da interfaccia tra reti TDM e IP. Per le aziende rappresenta dunque una valida alternativa ai ben più costosi SBC (Session Border Controller). La convergenza di servizi voce, data routing, sicurezza e accesso WAN su un'unica piattaforma assicura ottimizzazione delle comunicazioni e riduzione dei relativi costi. A garanzia della continuità del servizio, il *Mediant 1000 MSBG* integra la funzionalità SAS (*Stand Alone Survivability*) che consente di passare alla rete PSTN, nel caso in cui l'IP-PBX dovesse presentare qualche problema di connessione". Del fatto che il VoIP in HD sia una carta vincente è convinta anche EDSlan: "AudioCodes – dice **Franco Altieri**, IP Telephony & Security area manager di EDSlan – è leader in questo ambito. Che cosa la contraddistingue rispetto ad altri competitor? Come detto, affinché si riesca a fare HD VoIP occorre che tutta la catena delle soluzioni tecnologiche sia HD. Questo è l'elemento distintivo di AudioCodes che garantisce infatti un'offerta end-to-end che parte dalla componentistica e copre tutti i prodotti in gioco. Come detto, affinché l'HD si diffonda sul larga scala, sarà importante che gli operatori migrino l'infrastruttura esistente alla nuova tecnologia. È una sfida tutt'altro che impossibile: ormai l'evoluzione è quella di migrare al VoIP e il passo dal VoIP tradizionale all'HD è breve, anche perché è possibile procedere step-by-step: si può partire da un'implementazione all'interno dell'azienda nell'attesa che gli operatori predispongano l'infrastruttura all'HD, allora sarà possibile utilizzare l'HD anche nelle comunicazioni inter-aziendali e, in futuro, nel mercato residenziale".

Sicurezza intelligente

In questi anni le minacce alla sicurezza sono molto cambiate, diventando sempre più sofisticate e sempre più rivolte alle applicazioni e alle informazioni piuttosto che all'infrastruttura di rete. Messaggistica istantanea, posta elettronica, VoIP e pagine Web sono alcuni degli elementi su cui poggia il business delle aziende



Alberto Brera, country manager di Netasq Italia

di oggi e che è quindi necessario proteggere. Una delle principali minacce è rappresentata dallo spam: non si tratta solo di un fastidioso intruso che causa cali nella produttività dei dipendenti, ma di un grave pericolo in quanto 'portatore' di malware. Questa è solo una delle minacce che le aziende devono fronteggiare: si aggiungono virus, attacchi zero-day, worm e phishing, solo per citarne alcune. "Spesso – dice Alberto Brera, country manager di Netasq Italia – le aziende adottano un approccio 'una soluzione-una minaccia', accumulando molti prodotti e sperando che tutti insieme costituiscano una valida difesa. Purtroppo non è così: il proliferare dei prodotti aumenta la complessità di gestione e non consente di reagire prontamente a nuovi pericoli. Meglio adottare un approccio di Unified Security e affidarsi a vendor che garantiscano una sicurezza completa a tutti i livelli della rete. Netasq propone soluzioni di *Unified Threat Management* (UTM) che, bloccando ogni tipo di minaccia, consentono un presidio completo. UTM significa avere in una sola *appliance* funzioni di *firewall*, VPN via SSL e IPSec, *antispyware*, *antivirus*, *antispam*, *filtraggio dei contenuti* e *filtraggio URL*. Con le nostre soluzioni si passa da una logica di *Intrusion Detection*, cioè di rilevazione delle minacce, a una di *Intrusion Prevention*, vale a dire bloccandole in maniera automatica prima ancora che raggiungano la rete. Questo è possibile grazie al motore ASQ (*Active Secure Qualification*) che, combinando una serie di metodologie, permette una reazione immediata a nuovi attacchi e la prevenzione di minacce non note. Netasq ha come obiettivo l'aggiornamento tecnologico delle proprie soluzioni, sia a livello dei software che dei protocolli che gestiscono, come per esempio il protocollo SIP che è stato di recente introdotto nelle macchine. Circa il 30% dei dipendenti di Netasq sono impegnati nella Ricerca e Sviluppo, a dimostrazione di quanto crediamo nell'innovazione. Per supportare gli IT manager nella gestione della sicurezza, proponiamo *Seismo*, un sistema che permette di *analizzare le vulnerabilità* all'interno della rete aziendale e di verificare lo stato di aggiornamento degli applicativi. Con l'ultima versione, la reportistica non si limita più agli applicativi che necessitano di un aggiornamento ma è estesa a tutti, a garanzia di una maggiore sicurezza.



L'amministratore di sistema è immediatamente informato in merito a eventuali rischi perimetrali o alle applicazioni obsolete o vulnerabili, potendo così agire in maniera proattiva. Il *Vulnerability Assessment* è molto importante, perché spesso i sistemi non vengono aggiornati e questo aumenta i rischi". Il rapporto tra Netasq ed EDSlan è iniziato nel 2003, quando la sicurezza era una novità per il distributore che, nato nel 1988 nel mondo del cablaggio, ha via via ampliato la propria offerta per includere tutte le tecnologie che compongono l'Information Technology. "E la sicurezza – dice Altieri – non poteva di certo mancare, per cui abbiamo deciso di entrare in questo mercato creando una Business Unit dedicata con l'obiettivo di affiancare al meglio i nostri clienti. EDSlan è un distributore un po' anomalo, nel senso che non ci fermiamo alla pura distribuzione, ma cerchiamo di metterci un po' del nostro, portando know-how, esperienza e competenze tecnico-commerciali. Questo vale per tutte le tecnologie e in modo particolare per la sicurezza, un ambito in cui è importante affiancare i nostri clienti trasferendo loro la conoscenza necessaria. Sulle tecnologie Netasq eroghiamo corsi di formazione e di certificazione, perché questo fa parte del ruolo del VAD che padroneggia la tecnologia ed è in grado di seguire tutti gli aspetti tecnico-commerciali. La forza di Netasq sta nel fatto che anche i prodotti di fascia entry-level integrano tecnologia di alto livello. Quando si parla di sicurezza, i vendor devono riuscire ad anticipare i tempi e Netasq riesce a farlo, essendo partita con lo sviluppo dell'*Intrusion Prevention* in largo anticipo rispetto ad altri attori del mercato. Molti produttori stanno muovendo solo ora i primi passi in questo ambito, mentre per Netasq è qualcosa di assodato, per cui può concentrarsi sull'innovazione per indirizzare le nuove esigenze del mercato. Gli esempi di innovazione tecnologica sono molti, Netasq, per esempio, è in grado di analizzare il traffico VoIP su protocollo SIP. Oggi sempre più aziende portano la voce su IP al proprio interno oppure verso l'esterno. Ma la voce su IP è vulnerabile e la tecnologia di Netasq permette di verificare la presenza di attacchi e di minacce all'interno di uno streaming audio".