

Wireless anti-crisi

L'80% delle imprese spenderanno in media il 15% in più in servizi wireless da qui al 2014. Questa una delle ultime stime di Gartner relativamente al mercato wireless.

Secondo **Phil Redman**, Research Vice President di Gartner, specializzato nell'industria delle telecomunicazioni e del mobile wireless, la maggior parte delle aziende non stanno gestendo adeguatamente i propri servizi "mobile". Dal momento che la mobilità sta crescendo in modo esponenziale nel mondo del business, e che anche i costi ad essa collegata crescono, le imprese devono analizzare le proprie esigenze e attivarsi per rispondere alle richieste con i servizi più opportuni e adeguati alle proprie dimensioni, ottimizzando i costi.

"Negli ultimi anni la spinta sul wireless si è fatta sentire in ogni settore" commenta **Barbara Pedrazzani**, Responsabile Marketing e Comunicazione di EDSlan, distributore leader

in Italia di soluzioni in ambito Cabling, Networking, Lan Telephony e IP Security. "Per anticipare questa richiesta, diversi anni fa EDSlan ha integrato nella propria offerta soluzioni rivolte alle esigenze specifiche del mondo del wireless. Negli anni abbiamo poi puntato ad aumentare sempre più la gamma e recentemente abbiamo stretto l'ennesimo accordo di distribuzione con una brand di valore internazionale come Samsung. Questa partnership è nata con la volontà di aumentare la market share nel mercato della Lan Telephony grazie all'avanzata gamma di Sistemi di Comunicazione innovativi "all-in-one" di Samsung in grado di integrare le tecnologie telefoniche tradizionali con quelle IP e Wi-Fi, e di far convergere i due mondi voce e dati in un'unica soluzione. Oggi più che mai, nell'attuale contesto economico, occorre poter rispondere alle esigenze delle aziende con soluzioni in grado di offrire mobilità, convergenza voce/dati e una riduzione dei costi di gestione".

Per analizzare in che modo la mobilità e il wireless possano contribuire a migliorare la produttività e a ridurre i costi, agendo come leva anti-crisi, abbiamo rivolto alcune domande a **Giorgio Tencati**, Sales&Marketing Senior Manager della divisione TN Network di Samsung Electronics Italia.

Quali sono oggi le opportunità di business offerte dalle reti wireless?

La mobilità è un elemento fondamentale che caratterizza la vita sia professionale che privata. In ambito professionale è impensabile al giorno d'oggi non possedere la reperibilità continua e costante; le regole del business sono cambiate e la velocità di risposta concorre in modo importante ad accrescere gli indici di gradimento della propria azienda aumentandone le possibilità di cogliere nuovi business. Oggi la vera mobilità è quella che ci propone reperibilità voce e dati su un'unica infrastruttura minimizzando i costi di gestione di più apparati.

Qual è l'offerta Samsung in ambito wireless rivolta alle piccole e medie imprese? E quella rivolta alle grandi organizzazioni?



 **eds**lan
S.P.A.
Business for your business



Samsung è stata pioniera nella convergenza Voce-Dati adottando per prima l'infrastruttura WiFi. Questa infrastruttura non si rivolge ad una clientela specifica ma a tutte le realtà che intendono realmente avvalersi delle peculiarità di una rete mobile unica. Per questo, Samsung negli anni ha migliorato la propria offerta arrivando ad ottenere sia per l'infrastruttura che per le terminazioni livelli di tecnologia di elevata caratura in grado di soddisfare appieno qualsiasi livello di clientela sia in termini di dimensioni sia di richieste tecnologiche.

In che modo il wireless e le comunicazioni senza fili possono aiutare a far crescere il business delle aziende e a ridurre i costi?

L'aiuto del Wireless è oggi fondamentale in qualsiasi azienda per essere sempre in linea con il mondo esterno. Non è più possibile pensare un'azienda senza un servizio di mobilità interno. Dati e Voce in mobilità sono alla base di un rapido e tempestivo servizio al cliente così da accrescere le opportunità di business. Inoltre, con l'integrazione del WiFi all'interno degli smart phone, è possibile ridurre i costi di esercizio andando a notificare chiamate su un unico terminale sia che esse giun-

gano dalla rete mobile sia dalla rete WiFi; i nostri sistemi telefonici convertono le chiamate esterne in interne qualora il terminale sia all'interno dell'infrastruttura WiFi.

Quali sono i risvolti e i possibili sviluppi di questa crisi economica in ambito Wireless?

La crisi economica che stiamo vivendo è una delle peggiori che ha colpito maggiormente le piccole e medie aziende. Proprio in questa situazione difficile di mercato e di "quadratura" dei bilanci, la rete wireless può assicurare reattività immediata nella risposta con conseguente alto gradimento da parte del cliente. Oggi è forse più importante la qualità del servizio offerto che non quella del prodotto proposto.

La nuova sfida delle comunicazioni wireless è renderle sicure. In che modo?

Samsung si è proposta come pioniera della convergenza Voce/Dati su rete WiFi e ha accettato questa sfida considerando sin dai primi passi l'aspetto sicurezza. Oggi la nostra infrastruttura è resa sicura sotto molteplici aspetti, sia per accessi indesiderati esterni sia per quelli interni. Gestiamo il Riconoscimento dell'ESSID (posizionandolo visibile o non), Chiavi di crittazione, Access Point con funzione Rou-

ting (WAN/LAN), Autenticazione tramite MAC Address, Protezioni VLAN e Registrazioni al Server RADIUS per autenticazione sulle reti Microsoft. Tanti anni di sperimentazione e soprattutto grazie alle altissime competenze dei nostri laboratori di R&D sulle problematiche Dati e Voce, ci hanno permesso di possedere le tecnologie necessarie per affrontare un'esperienza nuova insieme ai nostri clienti al fine di portare beneficio al reciproco business.

