



Tre protagonisti a confronto

Parte II

Continua il nostro incontro con tre protagonisti del mercato, che si confrontano sull'evoluzione tecnologica e sul reale interesse delle soluzioni "green".

Massimiliano Cassinelli

Nello scorso numero abbiamo raccontato la prima parte dell'incontro tra 3M, Dätwyler Cables e Panduit, tre protagonisti del cablaggio strutturato che, con il contributo di EDSLan, si sono confrontati tra loro e con la nostra redazione delle problematiche e le opportunità del settore.

Dopo aver insistito sull'importanza della qualità, i tre vendor hanno comunque sottolineato come il mercato sia sostanzialmente diviso tra prodotti di

fascia alta e di fascia bassa, con una clientela ormai consolidata.

"Per tale ragione - spiega Paolo Grassi, Account Manager Network Connectivity Group di Panduit - investiamo il 10% del fatturato in ricerca e sviluppo e, al nostro interno, abbiamo accesso ad una serie di analisi sui prodotti della concorrenza. Ovviamente si tratta di competitor che propongono prodotti paragonabili ai nostri, mentre non consideriamo i prodotti no brand, perché non li consideriamo autentici concorrenti". "Anche 3M - conferma Ezio Bovone, National Sales Manager Communication Market Division Enterprise di 3M - è attenta al mercato e svolgiamo una serie di analisi comparative. Ma la nostra attenzione è concentrata esclusivamente su chi opera al nostro livello".

Diversa la posizione di Luca Brunco, Contry Manager Italia di Dätwyler Cables, secondo il quale si sta registrando un'inversione di tendenza: "Numerosi in-

stallatori, dopo aver provato i prodotti a basso costo, normalmente provenienti dal Far East, stanno tornando sui propri passi. Non perché questi prodotti non funzionano, ma perché non viene garantita la ripetitività nella produzione, a causa di un controllo della qualità approssimativo”.

Vuoi davvero un prodotto Green?

Un ulteriore elemento di differenziazione, di cui si parla sempre più spesso, è oggi proposto dai cosiddetti prodotti e dalle produzioni green, ovvero attente all'ambiente.

“In realtà - spiega Brunco - il green rimane quasi esclusivamente un aspetto di marketing, ma non credo che influenzi davvero le scelte dei clienti. Certo aiuta l'affermazione del brand, ma non guida davvero le scelte. Nella realtà, infatti, esistono grandi gruppi che, dovendo realizzare il proprio Data Center, spesso si orientano sulla soluzione più economica. Anche a fronte di progetti che, dal punto di vista della climatizzazione, sono poco efficienti e, nel tempo, comporteranno elevate spese energetiche ed un'inutile emissione di CO₂ nell'atmosfera”.

Si tratta, secondo Bovone, di un problema di tempo: “nella realtà il green Ict ha iniziato ad affermarsi nei Paesi in cui gli utenti hanno compreso l'importanza di utilizzare sistemi a basso impatto ambientale, con vantaggi economici anche per loro. È però innegabile che in Italia, così come avviene in Inghilterra, simili problematiche siano ancora poco sentite realmente e le aziende siano attente soprattutto al costo iniziale e non a quello che dovranno pagare nel tempo, anche se i primi segnali positivi si stanno notando. 3M ha sempre fatto del rispetto dell'ambiente uno dei suoi punti di forza”.

“Per differenziarsi davvero sul mercato - spiega Brunco - non servono i prodotti “green”, mentre è necessario uscire dalla massa investendo sui mercati verticali. Ma questo può essere fatto solo dalle aziende che hanno le soluzioni e le competenze per poterlo fare”.

Grassi ribadisce invece che “essendo Panduit una multinazionale americana, con copertura globale, siamo molto sensibili all'argomento “green” e abbiamo sviluppato soluzioni innovative che aiutano le aziende a ridurre i consumi nei loro data center”.

Schermato o non schermato?

Proprio parlando di mercati verticali e di capacità di differenziarsi, Brunco rimarca: “i dati in nostro possesso confermano che, negli ultimi mesi, anche in Italia si registra una costante crescita delle soluzioni schermate, soprattutto nelle Cat. 6 e 6A. Certo si tratta di percentuali ancora poco significative sul fatturato globale, ma che dimostrano come stia crescendo l'attenzione nei confronti di soluzioni che garantiscono prestazioni decisamente superiori rispetto alle analoghe proposte Utp. Certo, convincere le aziende ad investire su un prodotto schermato è molto difficile, soprattutto perché gli installatori, abituati ad operare con alcuni prodotti, difficilmente sono disposti ad investire su soluzioni diverse e che ancora non conoscono”.

“Più che all'abitudine - spiega Bovone - la scelta di utilizzare queste soluzioni è legata ancora a questioni di prezzo, che all'estero sono invece state superate. Ad esempio in Francia, dove siamo leader di mercato ed è diffusa un'autentica cultura del cablaggio strutturato, il 90% delle installazioni viene oggi realizzato con prodotti schermati”.

“Malgrado i ritardi iniziali - riprende Brunco - non possiamo nascondere che l'attenzione verso questi prodotti sia in costante crescita. Ne è una prova il fatto che alcune società americane, volendosi proporre in Italia, ci hanno chiesto di realizzare, con il loro marchio, una serie di cavi schermati. Questo perché le aziende hanno compreso che, contrariamente a quanto accadeva in passato, oggi il cavo di qualità è l'elemento fondamentale della trasmissione, in quanto deve essere sfruttato sino al limite delle proprie possibilità, senza introdurre errori o problemi alle comunicazioni”.

“Quando si parla di velocità di 10GbE - fa notare Grassi - la soluzione di cavi schermati è sicuramente la più indicata dal punto di vista prestazionale, ma la maggior parte delle installazioni sono al momento in Cat. 6 e la soluzione Utp è tranquillamente in grado di supportare il Gigabit fino a 100 m e il 10 Gigabit fino a 37 m, evitando ulteriori tempi necessari per l'installazione di sistemi schermati con aumenti dei costi di manodopera. In ogni caso Panduit è in grado di offrire entrambe le soluzioni (schermate e non) per soddisfare tutte le esigenze dei mercati”.

“Certo i cavi schermati offrono prestazioni migliori - conferma Bovone - non possiamo però dimenticare che la loro installazione richiede una competen-

I tre protagonisti della tavola rotonda:
Ezio Bovone di 3M (in alto),
Luca Brunco di Dätwyler
e Paolo Grassi di Panduit



za specifica, non sempre in possesso di tutti gli installatori che, quindi, preferiscono optare per le soluzioni più semplici da implementare”.

La rete: un investimento

L'approccio di basso profilo e la scarsa propensione ad innovare limita le opportunità per chi installa, ma può rivelarsi un investimento sbagliato anche per gli utenti finali. Brunco ricorda infatti che “alcune aziende, quando negli anni scorsi sono state chiamate a rifare la propria rete di telecomunicazione, hanno scelto di implementare cablaggi in Cat. 7. Certo, all'epoca, si è trattato di un investimento che ha comportato una spesa decisamente maggiore rispetto a quella che sarebbe stata richiesta per una soluzione in una categoria più bassa. Queste aziende, però, oggi sono in grado di supportare qualunque protocollo e qualunque larghezza di banda, senza la necessità di ulteriori investimenti. Al contrario di chi, solo cinque anni fa, ha scelto una più economica Cat. 5E ed oggi si vede costretto a ricablare

tutti gli uffici, con un aggravio in termini economici ed organizzativi. Perché gli utenti finali devono comprendere che il costo di una rete non è legato solamente al prezzo dei componenti, ma soprattutto al costo della manodopera necessaria per un'installazione”. Una tendenza di mercato confermata anche da Grassi: “Nel 2005, quando abbiamo introdotto la nostra soluzione 10 GbE in Cat. 6A in versione schermata e non, la maggior parte delle richieste arrivavano dai paesi nordici, che sono più sensibili all'importanza della qualità, al punto che investivano su soluzioni futuristiche ancor prima della definizione dello standard. Mentre da noi queste soluzioni faticano ad affermarsi ancor oggi.”

Installatori di qualità

Proprio il costo della manodopera induce gli utenti a cercare sempre l'offerta più economica, nell'errata convinzione che la posa di cavi e connettori sia sostanzialmente un'operazione dal limitato valore aggiunto. Una convinzione che, purtroppo, è confermata dalla limitata professionalità di alcuni protagonisti del settore.

“Tre anni fa - racconta Bovone - ho partecipato ad un corso per installatori in Francia. Ho incontrato una serie di persone caratterizzate da una preparazione di base particolarmente elevata, che in Italia è difficile da riscontrare anche presso alcune realtà cosiddette specializzate. Questo perché in Francia esistono leggi da rispettare e che... vengono fatte rispettare attraverso controlli molto rigorosi. In Italia, invece, i controlli sono decisamente insufficienti”.

Un caso, quello raccontato da Bovone, emblematico, ma che non rappresenta la norma. “Noi siamo a capitolato di alcuni importanti istituti di credito - spiega Grassi - e alcuni di questi ci hanno chiesto di verificare le loro installazioni, anche presso le singole filiali. Nel nostro reporter abbiamo cercato di spiegare l'importanza di una rete di alta qualità e con margini adeguati, in grado di supportare adeguatamente l'attività di una banca. Troppo spesso, purtroppo, non viene riconosciuto il reale valore a questi aspetti e la realizzazione del cablaggio è affidata alle aziende di Facility management che, ovviamente, non possiedono la necessaria professionalità”.

“Il problema è quello delle regole - conferma Brunco - che dovrebbero essere applicate e fatte rispet-

