

24 marzo 2017	
Online	

## Dall'access point al cloud, Nebula sposta il controllo e fa un assist al canale

La nuova visione Zyxel di networking gestito da remoto intende semplificare l'amministrazione degli apparati e aprire le strade a nuove forme di servizio per i partner

Affermarsi quale protagonista in un settore della tecnologia per una determinata linea, o categoria ristretta, di prodotti non comporta solo i prevedibili vantaggi. Cedere alla tentazione di concentrarsi solo su quello aumenta infatti anche il rischio di vedersi improvvisamente scavalcati da evoluzioni improvvise, arrivi di massa sul mercato o concorrenza spietata. «Nel corso degli anni credo che uno dei nostri maggiori meriti sia restare attenti a cambiare molto – afferma Valerio Rosano, country manager di **Zyxel Communications** -. Una decina di anni fa il nostro giro d'affari era concentrato al 70% su router e connettività. Gradualmente, questo settore è diventato una commodity e cannibalizzato da fattori esterni, Per nostra fortuna, siamo riusciti a trasformarci, indirizzando la ricerca e sviluppo su altre tipologie di prodotto».

Il risultato è una distribuzione dell'offerta di rara regolarità. «Sicurezza, networking e switch rappresentano ciascuno un terzo del fatturato – prosegue Rosano -. La parte restante è legata al mondo LTE, un aspetto però molto importante, perchè ci introduce alla mobility».

Qua, l'attenzione Zyxel ha raggiunto i massimi livelli, nell'intento di portare sul mercato una novità in grado di segnare la distanza con la concorrenza. Partendo dai fondamenti del cloud, l'obiettivo era portare flessibilità e versatilità anche nell'infrastruttura wireless, liberando risorse dalle mansioni di assistenza.

«Nebula è una nuova serie di apparati gestiti totalmente via cloud – annuncia Luca Lo Bue, channel presales – Bdm di Zyxel Communications -. Non parliamo solo della componente wireless, ma anche di tutta la parte di sicurezza e networking». A fronte della semplificazione aperta dal cloud nella gestione delle infrastrutture IT, l'azienda di Taiwan ha riscontrato sotto questo profilo ancora carenze sul lato operativo. Apparecchiature e manutenzione richiedono infatti la presenza di tecnici specializzati sul posto, con relativi tempi di intervento e costi di gestione. «Al crescere delle dimensioni e della complessità nella rete da gestire, diventa più difficile riuscire a stare dietro a tutti gli aspetti – sottolinea Lo Bue -. Ogni apparato oggi ha una propria interfaccia e una propria reportistica di analisi. Mancava una soluzione in grado di gestire tutto insieme e capire meglio cosa stia succedendo nell'infrastruttura sotto il proprio controllo».

Rivolta essenzialmente ai settori di hospitality, formazione e ambienti pubblici, la linea composta da access point, antenne, switch e dual wan security gateway, punta a differenziarsi in un mercato tendente al livellamento, introducendo una diversa modalità di gestione. «In genere, dopo aver analizzato la situazione, un system integrator deve mettere a disposizione del cliente personale qualificato, preparato su tutti i prodotti installati – riflette Lo Bue -. Ora invece, diventa possibile configurare un prodotto prima di spedirlo. Una volta consegnato, basterà collegarlo alla rete e

accenderlo, per essere pronto all'uso ed eventualmente gestito dalla sede del venditore».

Evidenti a questo punto le prospettive di risparmi sia sulle infrastrutture, con possibilità di intervenire ai primi segnali di malfunzionamenti prima di un effettivo blocco, sia sul personale, limitando le uscite e in grado di concentrarsi sull'assistenza attraverso il pannello di controllo.

Unico neo, la mancanza totale di compatibilità con sistemi di altre case, ma anche con le altre linee di prodotto Zyxel.

«Altre funzionalità interessanti sono legate alla geolocalizzazione degli apparati – rilancia Lo Bue -. Sapendo dove è installato il dispositivo, si può favorire ancora di più l'intervento del personale non tecnico sul luogo, o mappare con precisione la collocazione, per ridurre i tempi di ricerca soprattutto in edifici grandi».

Da azienda storicamente rivolta al canale infine, un ultimo aspetto invita i partner a prendere in considerazione l'offerta Nebula. «Il tutto si appoggia a un sistema di licenze flessibile, pensato per aiutare i partner a fidelizzare il cliente – conferma Lo Bue -. Parliamo di un servizio innovativo dove abbiniamo l'hardware fisico al servizio remoto. Il portale di monitoraggio è concepito espressamente per l'attività di un system integrator e poter gestire un numero illimitato di utenti e relative reti».

La licenza prevede anche una forma di tutela per il cliente. Se alla scadenza i servizi non venissero rinnovati, l'hardware resta naturalmente attivo, con le funzionalità di monitoraggio ridotte all'essenziale.

«Non è una nuova generazione di prodotti esistenti, per noi è un approccio diverso, una gamma da affiancare a quelle in commercio – conclude Rosano -. Credo sia il futuro nelle architetture di networking, più orientato al cloud. Una scelta in più anche per i partner». Approdo sicuro per il canale

In uno scenario frammentato come il mondo PMI in Italia, ancora di più quando tra i principali obiettivi di mercato rientrano strutture di **hospitality, retail, scuole, biblioteche a altri accessi Wi-Fi pubblici**, il canale è una delle risorse più importanti, al pari della tecnologia. «La nostra scelta è sempre concentrata al 100% sui partner – conferma Rosano, country manager di Zyxel

Communications -. Scegliere noi significa scegliere una soluzione nel 95% dei casi adatta alla singola esigenza, per poi risalire e coprire per intero la componente networking di un'infrastruttura IT».

Un potenziale in grado di marcare la differenza, che con Nebula, l'azienda è convinta di aver ulteriormente esteso. «Per il partner è una possibilità di scelta in più, con l'introduzione anche di un interessante aspetto economico – sottolinea Rosano -. La licenza offre prospettive aggiuntive al tradizionale discorso legato ad hardware e software e il nuovo principio asseconda la prospettiva di un passaggio culturale. Tutti i nostri partner si sono già mostrati interessati. Dal canto nostro, già entro l'anno estenderemo la gamma e nei prossimi due abbiamo in serbo ancora tante novità».