

La Telefonia Ip è pronta a partire

## **Le aziende italiane sono pronte per l'Ip Telephony. Lo dice una ricerca condotta da Epsilon, system integrator e distributore di networking in Italia, in collaborazione con Cisco**

Epsilon è un'azienda nata come system integrator del gruppo Algol nel 1988, e lo è stato fino al 2002. Poi, attraverso un'operazione di management buyout, in quell'anno è passata nelle mani di due proprietari, entrando a far parte di AlgolNet (di cui detiene il 5% delle azioni), la rete di system integrator e Var capaci di offrire una copertura nazionale in termini di assistenza. Oggi, con un fatturato 2003 di 9,3 milioni di euro (in crescita del 43% sull'esercizio precedente), uno staff di 38 persone nelle tre sedi sul territorio, e all'attivo circa 50 clienti di medie dimensioni, punta a essere un partner tecnologico, attraverso la costituzione di un vivaio di talenti, per giocare al tavolo dei grandi vendor.

È in grado di offrire competenze e soluzioni per soddisfare molte esigenze It del cliente, sia in termini tecnologici, dal networking alla security fino allo storage, sia per ciò che concerne il ciclo di vita della soluzione, attraverso servizi che comprendono le fasi di prevendita, progettazione, realizzazione e assistenza. La grande novità del 2004 riguarda la costituzione di una divisione a La Spezia, un vero h24, struttura operativa 24 ore al giorno, che da questo settembre garantirà una serie di servizi di supporto ai clienti.

Epsilon è legata a doppio filo a Cisco, di cui è silver partner, e ha avviato il programma di certificazione per diventare uno dei Cisco gold partner. "Non siamo Cisco-only, ha dichiarato Guido Simonetti, amministratore delegato della società, la nostra offerta è completata anche da prodotti di altri vendor, soprattutto in ambito di storage e security. Noi non siamo in grado né vogliamo fare tutto. Puntiamo a essere tra le prime 20 realtà che si propongono come partner tecnologici".

Tre i temi emergenti presi in considerazione dalla società nel 2004 vi sono: Ip Phone, Open Source e Disaster Recovery. In particolare, per quanto riguarda la telefonia Ip, tanto è l'interesse sull'argomento che Epsilon, in collaborazione con Cisco, ha condotto una ricerca per capire come è recepita dalle Pmi italiane.

La telefonia Ip utilizza centralini più aperti con numerosi servizi (Ip) veicolabili, realizzando una totale indipendenza della localizzazione geografica degli uffici e del personale. Se qualche anno fa stentava a prendere piede, oggi si sta affermando velocemente. A conferma di ciò alcuni dati. Secondo la società di analisi Gartner nel 1999 nel Nord America i sistemi di questo tipo erano solo l'1,4% del mercato dei sistemi telefonici per le aziende, mentre nel 2003 hanno rappresentato il 56% del mercato (per un valore di 2 miliardi di dollari) e nel 2007 la tecnologia Ip costituirà il 97% dei nuovi acquisti.

"L'analogico è sotto assedio, ha commentato Simonetti, il digitale guadagna sempre più terreno. La domanda da porsi oggi non è più se la telefonia Ip, intesa come gestione avanzata dei servizi vocali che può utilizzare il VoIp (tecnologia che sfrutta le reti Ip per convogliare dati, telefonate e voce), è possibile, ma quando prenderà effettivamente piede".

Dalla ricerca, condotta su un campione di 76 aziende di medie dimensioni, con un organico compreso fra i 50 e i 500 dipendenti, nei principali settori merceologici (industria, commercio, servizi, finance) emerge che in Italia per l'Ip Telephony è solo una questione di tempo. Oggi è utilizzata solo da utenti evoluti e innovatori, domani sarà la modalità di comunicazione per tutte le aziende. Già oggi le componenti necessarie all'adozione di tale tecnologia sono disponibili.

Quattro i principali fatti emersi: la banda larga è un dato consolidato, la cui penetrazione è forte; gli interlocutori sono preparati; gli investimenti sulla parte fonia sono in gran parte ammortizzati; attualmente non esiste integrazione tra applicazioni e centralino, anche se è un fatto sentito.

Nella media azienda italiana oggi c'è una maggiore cultura del protocollo Internet, dovuto in larga parte al suo uso quotidiano: il totale del campione ha connessioni a banda larga, l'accesso in dial up si può ritenere scomparso e le aziende utilizzano Adsl e in più del 50% dei casi con velocità oltre il Mbps, intranet, extranet nel 43% dei casi e l'email è lo strumento sovrano di comunicazione. Sono in prevalenza le aziende del settore Finance e Servizi ad avere connessioni molto veloci.

La survey mostra che la telefonia Ip è presente in molti casi nelle aziende italiane, anche se non viene utilizzata. Mancano finora best practice italiane e inoltre è necessario sostituire i vecchi centralini, costosi e complessi. E le nuove offerte di Ip Telephony possono oggi in cambiare la situazione in quanto meno costose e in grado di abbattere il divario tra It e Tlc.

Le Virtual Private Network, quasi inesistenti fino a pochi anni fa, sono diventate lo strumento di connessione più utilizzato fra le sedi: il 66% del campione lo ha già adottato e il 22% sta per farlo. Il 10% del campione ritiene che la telefonia Ip sarà vantaggiosa; un altro 10% la utilizza già e ancora un 10% sta per adottarla. Una volta si parlava molto poco di servizi implementabili, mancavano gli aspetti infrastrutturali (la banda, l'affidabilità ...), ma ora la situazione è cambiata. La messaggistica unificata (voce, email, fax) oggi è facilmente implementabile e i costi non sembrano essere un freno. Molto richieste come servizi anche la casella vocale sul proprio interno e le conference call (utilizzate dal 57% del campione). Sembra configurarsi

altrettanto interessante (in una percentuale che supera il 10%) anche la gestione delle email mediante il telefono.

“L’Ip Telephony è una tecnologia matura e pronta per la produzione, ha concluso Guido Simonetti, e oltre a rappresentare uno strumento per abbattere i costi, abilita una serie di nuove applicazioni e consente di portare avanti una strategia di comunicazione”.

E questo tipo di tecnologia sta riscrivendo i ruoli degli operatori. I progetti di Ip Telephony non sono ordinari progetti di networking; richiedono skill maggiori. E, visto la crescente complessità, il cliente apprezza molto avere un unico punto di contatto. Ecco allora che entra in gioco Epsilon che si propone di seguire le aziende che vogliono cogliere questa opportunità.

***Data di pubblicazione: 10-09-2004  
Data di stampa: 24-3-2006 | 18:17 GMT+1***

Copyright © 2006 VNU Business Publications Italia S.r.l. Tutti i diritti riservati. La riproduzione in toto o in parte in qualunque forma e con qualsiasi mezzo è proibita senza autorizzazione scritta di VNU Business Publications Italia S.r.l.