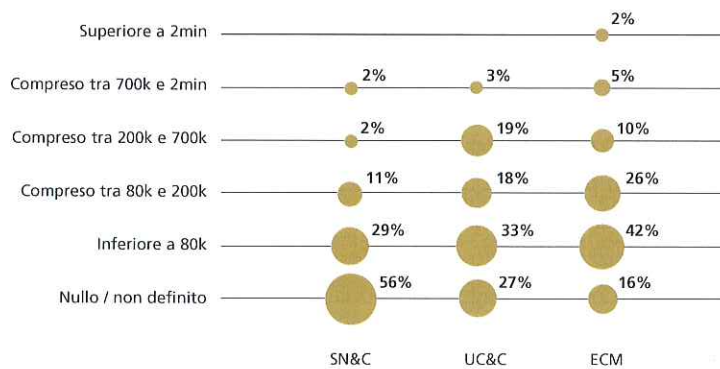


FIGURA 1

L'entità degli investimenti nel 2010 nei tre ambiti applicativi



fonte: Osservatorio Enterprise 2.0 del Politecnico di Milano

Secondo Red Hat è aumentato in modo significativo il numero di Independent software vendor che hanno certificato le loro applicazioni con le piattaforme JBoss enterprise middleware. Dal 2008 sono state infatti più di 500 le applicazioni Isv certificate.

cia, spesso in modo parallelo, o trasversale, alle strutture organizzative formali, e in mobilità; la loro adozione, almeno inizialmente, non comporta livelli di investimento gravosi.

#### UCC: RISPARMI DI COSTI E GESTIONE SEMPLIFICATA

Le soluzioni di Unified Communication & Collaboration, nate come distinte e oggi riunificate in suite applicative di

UC&C, permettono ai sistemi informativi una gestione unificata di diversi canali di comunicazione, con importanti risparmi in costi di set-up e gestione dei diversi servizi e allo stesso tempo consentono di favorire la collaborazione sia intra sia inter aziendale.

Le motivazioni (oltre a quelle già in precedenza espresse) per cui è questa tipologia di applicazioni ad aver maggior suc-

## Aastra: portafoglio completo di call management

Secondo la società di analisi **Canalys**, per linee collegate a sistemi di Unified Communications risulta seconda in Europa (prima, considerando solo le aziende con meno di cento linee) e terza in Italia. Parliamo di **Aastra**, multinazionale canadese con sede a Toronto focalizzata sull'Enterprise communication che propone una completa gamma di soluzioni sia tradizionali sia basate su standard Ip aperto; sistemi di comunicazione Pbx e Ip-Pbx, gateways, terminali telefonici, terminali VoIP, prodotti wireless, soluzioni software avanzate includendo Unified Communication, Web e Audio Conferencing e Contact Center. "L'azienda - spiega Fabio Pettinari, direttore marketing e business development in Italia - è nata nel 1983 ed è cresciuta attraverso acquisizioni effettuate senza ricorso all'indebitamento. Grazie a queste acquisizioni, Aastra ha costruito un portafoglio

completo di soluzioni di call management mirate a diversi mercati e canali di vendita. Per citare le acquisizioni più importanti, partiamo da quella di **Ascom Pbx System Division**, con la quale Aastra è approdata in Europa nel 2003; l'operazione ha permesso ad Aastra di ottenere subito una presenza importante in Italia, data la grande diffusione dei Pbx Ascom Safnat nel nostro Paese. Nel 2005 arrivano poi le incorporazioni della Telecom Pbx System Division della francese **Eads**, molto nota e diffusa con il marchio **Matra Communication**, e della **DeTeWe**, importante partner di Deutsche Telekom. Infine, nel 2008 l'acquisizione dell'Enterprise Communication Business di **Ericsson**, che porta in dote ad Aastra un'importante quota di mercato anche nella Pubblica amministrazione italiana". Articolato il go-to-market di Aastra:



**FABIO PETTINARI**  
direttore marketing e business development in Italia di Aastra

*continua >>*

Ottimi risultati sia in termini di fatturato sia di utili per azione per **Cisco**. Per il terzo trimestre del 2010, il fatturato è stato pari a 10,4 miliardi di dollari, registrando una crescita del 27% anno su anno.

cesso si spiega sotto due differenti punti di vista:

- si tratta di applicazioni che hanno un impatto immediato sull'efficienza aziendale, comportando un discreto abbattimento di costi, in particolare quelli telefonici;

- il loro modello d'uso è intuitivo, per molti versi, e il loro impatto organizzativo ridotto rispetto alle altre due famiglie di applicazioni (Content management e Social and Community management), per lo meno in prima istanza.

Ciò non vuol dire che non necessitino di una vision strutturata o di una attenta introduzione in azienda per sfruttarne interamente la valenza positiva.

Tutto ruota intorno all'infrastruttura. Il primo passaggio, infatti, è dotarsi di una rete a protocollo IP. Su questa rete è possibile innescare funzionalità nuove di fonìa, centralizzandole e integrandole: Voip (traffico voce su IP), caselle vocali, gestione della chiamata, rubrica unica. Gli investimenti in quest'area hanno un Roi molto breve, specie se si tratta di aziende con strutture delocalizzate all'estero; calano infatti sia i costi di telefonia che i costi di gestione. L'azienda si avvantaggia in flessibilità e la qualità del servizio migliora decisamente.

Nel percorso di implementazione si possono poi adottare

Le soluzioni di Unified Communication e Collaboration, nate come distinte e oggi riunificate in suite applicative di UC&C, permettono ai sistemi informativi una gestione unificata di diversi canali di comunicazione, con importanti risparmi in costi di set-up e gestione dei diversi servizi e allo stesso tempo consentono di favorire la collaborazione sia intra sia inter aziendale.

*continua>>*

“Verso i carrier – spiega Pettinari – operiamo direttamente. Lo stesso dicasi nei confronti delle grandi aziende, in quanto i flussi finanziari previsti nei progetti di rinnovamento delle tecnologie di telefonia possono a volte essere difficilmente gestibili dai partner, a meno che non si tratti di carrier. Verso le medie e piccole imprese, invece, ci avvaliamo di una corposa rete di rivenditori e distributori certificati”.

“In virtù della solidità finanziaria – continua il manager di Aastra - la società, che ha appena chiuso il quarantottesimo trimestre in utile e ha fatturato 832 milioni di dollari canadesi nel 2009, investe circa il 10% del fatturato in ricerca e sviluppo. In questo ambito lavorano 500 persone, la cui attività comprende anche il prendere il meglio di ciascuna piattaforma acquisita, condividerlo con le altre soluzioni e poi evolvere il tutto tenendo conto delle nuove tendenze tecnologiche e dei mercati, che spesso derivano dal mondo consumer”.

Tra i nuovi trend Pettinari ne mette in evidenza tre: la migrazione della comunicazione sull'Ip, la convergenza tra fisso e mobile, l'adozione di standard aperti. “L'Ip – sostiene – non

ha espresso ancora il massimo delle sue potenzialità. Finora ha permesso soprattutto di ridurre i costi, ma i servizi sono rimasti gli stessi. Con l'Uc diventa invece possibile incidere in modo significativo sui processi di business. Questo diventa ancora più evidente se all'Uc si integra anche la mobilità, consentendo, per esempio, di rilevare le disponibilità online delle risorse, condividere directory sulla rete e instaurare riunioni in videoconferenza indipendentemente da dove ci si trovi. Il supporto degli standard, infine, permette di rendere le piattaforme interoperabili anche con soluzioni e tecnologie di terze parti”. Di recente Aastra ha stretto due partnership molto importanti: una con **Microsoft**, con la certificazione dei call manager Aastra per la piattaforma *Office Communication Server* e con la fornitura di terminalistica per la soluzione Response Point, e una con **Hp ProCurve**. Insieme a questa Aastra fornisce una soluzione di integrazione fonìa-dati ideale per le aziende che vogliono migrare dalla telefonia Tdm all'Ip telephony e alla Unified Communication. (R.C.)