

22 marzo 2017	
Online	

Zyxel: focus sui Partner e lancio di Nebula

L'azienda presenta una soluzione di networking cloud based in grado di gestire tutti gli apparati di rete da un unico pannello

Un'offerta completa a 360° e un'elevata attenzione ai Partner. Sono questi i segni distintivi di Zyxel Italia, azienda taiwanese che negli ultimi 10 anni ha rivoluzionato la propria essenza a partire dal logo, elemento questo che però rappresenta solo la punta dell'iceberg: da impresa il cui core business era la produzione di router e sistemi di connettività (con il 70% del fatturato) ed ora ora diventati sempre più una commodity, Zyxel è riuscita a trasformarsi e ampliare la propria offerta tanto che oltre il 90% del proprio business è equamente diviso tra soluzioni di security, networking (infrastruttura) e wi-fi; e con il restante in router ed Ite. "I nostri 400 Partner trovano in Zyxel un fornitore di soluzioni completo poiché in grado di rispondere alle necessita di ciascun cliente senza che debba rivolgersi a diversi produttori. Un fattore questo particolarmente apprezzato e che ha consentito a Zyxel di raggiungere una quota di mercato del 25% tra gli alberghi in Italia e con ottime ripercussioni sul fatturato aziendale, cresciuto del 20% nel 2016" ha spiegato Valerio Rosano, country manager di Zyxel Communication Italy. Ed è proprio per venire incontro alle crescenti esigenze di connettività delle imprese operanti in settori verticali come Ho.Re.Ca., Retail, Education, Warehouse ed Healthcare che Zyxel aggiorna costantemente il proprio portfolio di prodotti e soluzioni: basti pensare che solo negli ultimi 3 anni la gamma di prodotti wireless è stata ad esempio triplicata, o raddoppiata quella degli switch. Non mancano però le novità: combinando la propria ventennale esperienza nel settore, notevoli investimenti in ricerca e sviluppo e l'arrivo di nuove tecnologie come il cloud, Zyxel ha recentemente lanciato Nebula, soluzione di networking cloud based in grado di gestire tutti gli apparati che compongono una rete informatica, dagli access point al wireless, ma anche sicurezza e manutenzione. I partner e system integrator possono così gestire le reti di tutti i propri clienti (scalabilità infinita) da un unico pannello di controllo, in modo semplice ed in real time, permettendo quindi di vedere malfunzionamenti che possono essere subito segnalati al cliente. Addirittura i diversi dispositivi connessi sono visualizzabili in una mappa dell'edificio, hotel o struttura nella quale sono installati, permettendo così di essere localizzati immediatamente e richiedere interventi mirati. Per aumentare il livello di precisione il manutentore può visualizzare una foto esatta di dove il dispositivo è situato. Con Nebula è inoltre semplificata l'installazione dell'hardware (anche qui massima scalabilità): attraverso un'apposita App sul cellulare è possibile scansionare il QRcode di ciascun dispositivo che si desidera connettere, il quale "entra" così a far parte della rete e si auto configura. Ma non solo: vengono ridotti i costi nascosti delle soluzioni classiche poiché la nuova soluzione permette di ridurre gli investimenti in hardware e in licenze per gestire gli apparati. Massima è quindi la flessibilità e la scalabilità garantita. Anche lato utente finale, ciascun cliente può accedere alla piattaforma di gestione della propria rete per visualizzare il funzionamento dei dispositivi, il numero di utenti collegati, quanta banda ciascuno consuma e il numero applicazioni aperte. In accordo con il system integrator viene inoltre consentito al cliente di poter gestire direttamente le funzionalità della propria rete. Con Nebula possono entrare a far parte della rete anche prodotti terzi ma solo quelli convenzionati vengono essere gestiti dalla piattaforma. Nebula sarà inoltre la guest star dello Zyxel Tour 2017 che da maggio raggiungerà partner e clienti in tutta Italia nelle 8 date previste.