

## COMUNICATO STAMPA

### **SISTEMI DI VIDEOCONFERENZA: DA INFRASTRUTTURA HARDWARE A SERVIZIO CLOUD**

*La collaborazione a distanza non è più una prerogativa solo delle grandi aziende: nascono le Huddle Room.*

Casalecchio di Reno (BO), 22 Novembre 2018

Fino a pochi anni fa, gli strumenti di videoconferenza erano considerati come un “nice-to-have”, dati gli elevati costi, ad appannaggio esclusivo di grandi realtà aziendali. Ad oggi, però, lo scenario è in profonda evoluzione. Secondo quanto evidenziato da **IDC**, gli stessi driver alla base dell’*entreprise digital transformation* stanno guidando le imprese verso innovativi modelli di organizzazione del lavoro, come lo *smart working*. Un vero e proprio cambiamento culturale, trainato anche dalla progressiva presenza, tra i dipendenti delle aziende, della generazione dei “*Millennials*” per cui la tecnologia è essenziale. La popolazione europea di *mobile workers*, specifica **IDC**, crescerà da 97 milioni di unità nel 2016 a 120 milioni nel 2021, con una quota sulla popolazione di occupati complessiva che salirà dal 53% al 63% nello stesso periodo.

In quest’ottica, l’adozione e l’integrazione di moderni impianti di UC&C, diviene, dunque, anche per le PMI, un “*must have*” per competere in un mercato globale. In tal senso, la diffusione del cloud giocherà un ruolo determinante. **IDC**, infatti, stima che il mercato delle applicazioni per la collaborazione si sposterà quasi del tutto su cloud, raggiungendo un valore approssimativo di 50 miliardi di dollari nel 2021, dai 26,8 miliardi del 2016. Approfondiamo l’argomento con l’**Ing. Vito Mariella**, *Business Development Manager BU Wireless e Videoconferenza* di **Allnet.Italia**, che delinea un quadro interessante, anche in termini di opportunità e scenari futuri.

#### **Ing. Mariella, quali sono le novità più rilevanti, ad oggi, nel mercato della videoconferenza?**

*“Ad oggi, la novità più rilevante nel mondo della videoconferenza è proprio l’introduzione del cloud, che ha permesso di abbattere i costi per l’implementazione di una buona soluzione ad uso professionale, rendendola accessibile a tutti. Un cambiamento veramente importante, divenuto sempre più strategico anche per le PMI che, finalmente, potranno avvalersi di tale tecnologia e dei suoi plus per rispondere in modo efficace e tempestivo alle istanze di flessibilità e innovazione richieste dal mercato. I vantaggi, infatti, nell’adozione di un sistema di collaborazione basato su cloud sono molteplici: riduzione delle trasferte e dei relativi costi, ottimizzazione del tempo e delle risorse interne, incremento della produttività aziendale, presa di decisione rapida e possibilità di adattare costantemente la propria operatività alle mutevoli esigenze del business. L’aumento del lavoro flessibile sta infatti portando le aziende, soprattutto quelle di medio-grandi dimensioni, a ripensare la disposizione e il design del posto di lavoro con postazioni mobili. Le “huddle room” sono proprio questo: spazi di collaborazione ben definiti, senza i rumori e le distrazioni del format open space. Un ambiente pensato per piccoli gruppi di lavoro, che lavorano in team per brevi periodi, o destinato a mini-sala riunioni, per call e videoconferenze.”*

## **Come potrebbe essere composto un impianto base di una Huddle Room? Potrebbe fornirci un range indicativo di investimento per una PMI?**

*Nel caso specifico di una Huddle Room, per implementare un sistema di videoconferenza professionale, in grado di assicurare un'esperienza di elevata qualità, è sufficiente un PC, con client software a bordo, a cui collegare, tramite porte USB, degli apparati da piccola sala: una webcam ed uno speakerphone, ossia un dispositivo da tavolo che integra microfono ed altoparlante. Diverse le soluzioni sul mercato: da pacchetti completi che comprendono sia l'hardware che la gestione del servizio cloud, a provider che offrono videoconferenza in abbonamento annuale oppure in pacchetti pre-pragati. Per una sala meeting di più grandi dimensioni, invece, è necessario installare un Endpoint, selezionato ad hoc in relazione all'ampiezza dello spazio, dotato di un Monitor, di un microfono da tavolo e una telecamera professionale, in grado di assicurare sia la visione completa dell'ambiente, sia di zoommare, in caso di necessità, sul singolo individuo presente. I costi, in questo caso, variano molto in relazione alla tipologia di impianto e di prestazione che si desidera raggiungere.*

## **Allnet.Italia come si posiziona in termini di offerta sul mercato?**

*"Allnet.Italia, da sempre attenta ad assicurare ai propri clienti il massimo, in termini di ampiezza della gamma ed innovazione tecnologica, ha stretto numerose collaborazioni con Partner d'eccellenza e, oggi, è in grado di soddisfare qualsiasi istanza progettuale. In tal senso, tra i principali Vendor possiamo citare, ad esempio, **Lifesize**<sup>®</sup>, che ha recentemente ha premiato Allnet.Italia come miglior distributore EMEA 2018. Lifesize<sup>®</sup>, è uno dei pochi player sul mercato in grado di offrire, in un'unica soluzione, sia la parte hardware, sia il servizio Lifesize<sup>®</sup> Cloud as-a-service, che permette alle aziende di usufruire di piani di abbonamento flessibili e personalizzati in base alle specifiche esigenze di utilizzo e di budget, con un rapporto prezzo/qualità imbattibile. Concepiti per realtà di qualsiasi dimensione, i sistemi Lifesize<sup>®</sup>, altamente scalabili e convenienti, sono compatibili con quelli esistenti e garantiscono la massima interoperabilità, con chiamate audio/video in qualità full HD. **Polycom**<sup>®</sup>, invece, recentemente acquisita da Plantronics, è molto forte nella produzione di prodotti evoluti per la videoconferenza, rivolti soprattutto a clienti enterprise di alto livello mentre, per la parte di servizio cloud, ha realizzato un'integrazione completa con Microsoft Skype for Business e Teams, al fine di poter garantire un servizio dagli elevati standard qualitativi. Ulteriori brand specializzati nella produzione solo della componente hardware da sala sono **Yealink**, **Grandstream Networks** e **Yamaha**. In generale, comunque, tutte le soluzioni offerte da Allnet.Italia utilizzano protocolli standard attualmente in uso dalle principali piattaforme cloud, come H323 oppure SIP. Infine, in quanto l'interesse che ruota intorno agli apparati USB per Huddle Room, in questo momento, è in piena espansione, a completamento della nostra offerta, abbiamo aggiunto in portfolio anche le soluzioni di **Huddly**, start-up norvegese che produce telecamere USB con intelligenza artificiale a bordo e visual grandangolare e di **HRT**, start-up italiana che produce un Wireless Presentation System di nuova concezione, che consente di inviare la presentazione anche sugli schermi degli altri dispositivi e di collegare webcam e microfoni di sala in modalità wireless al computer del presenter collegato in videoconferenza".*

## **Quali sono i vantaggi e le potenzialità offerti da un sistema di videoconferenza cloud based?**

*"I vantaggi sono molteplici. Primo tra tutti, il cloud permette, agli IT Manager o agli amministratori, di centralizzare ed implementare applicazioni di Unified Communication & Collaboration in modo più semplice, rispetto ad una piattaforma interna, con processi di gestione meno gravosi e a costi nettamente inferiori. L'elevata scalabilità, consente di modulare l'impianto in base alle singole necessità contingenti e di ampliarlo successivamente, al fine di renderlo accessibile ad un numero più elevato di utenti. Inoltre, la videoconferenza professionale potrebbe essere abbinata anche ad altri servizi, come ad esempio lo streaming o la*

*registrazione e combinando sotto un'unica piattaforma, diversi servizi, oggi gestiti con strumenti differenti, come ad esempio Whatsapp, Skype, ecc.. In tal senso, una soluzione di collaborazione cloud all-in-one fornita da un unico partner di fiducia riduce, inoltre, la complessità rendendo più veloce ed agevole la loro esperienza nell'utilizzo. L'elevata qualità del segnale trasmesso, consente ai partecipanti alla conference di collaborare e comunicare a km di distanza, con la percezione di essere insieme nella medesima sala. Infine, gli innovativi sistemi di videoconferenza in cloud garantiscono il massimo anche in termini di sicurezza, per la protezione dei dati."*

### **Quali sono, secondo Lei, i limiti ancora presenti alla rapida diffusione della tecnologia e quali invece le opportunità future?**

*"Come ogni servizio disponibile su cloud, anche la videoconferenza necessita di un collegamento internet performante. Da questo punto di vista, nonostante la situazione sia notevolmente migliorata grazie al piano banda larga, in diverse città d'Italia permangono ancora delle gravi carenze infrastrutturali che non agevolano lo sviluppo. Un secondo ostacolo è costituito dalla resistenza all'innovazione tecnologica, operata soprattutto da aziende molto conservative. Infine, l'innovazione porta con sé una necessità di formazione continua dei propri dipendenti verso l'adozione di nuovi strumenti. Viceversa, le opportunità future sono molte. La più importante sarà la convergenza tra il mondo della videoconferenza e quello del digital signage, finalizzato ad utilizzare l'impianto per fare marketing e pubblicità quando non sono previste conferenze. In Allnet.Italia questo già avviene. Grazie, infatti, al ricco calendario di corsi di formazione organizzati dall'azienda, abbiamo registrato circa 3.000 passaggi all'anno. Cinque smart monitor signage LG e matrici video ATEN, trasmettono ai monitor dell'aula training, dello show room e delle sale meeting, messaggi pubblicitari a rotazione, al fine di porre all'attenzione degli operatori, tutte le novità di settore. Questo passaggio è appena iniziato, sono ancora poche le realtà che lo utilizzano, ma siamo certi che prenderà sempre più piede nel prossimo futuro."*

**ALLNET.ITALIA** – Distributore indipendente ad alto valore aggiunto e partner ideale per l'innovazione e la trasformazione costante in ambito ICT. Fondata nel 2000 a Bologna si rivolge ai mercati professionali verticali, lavorando a stretto contatto con System integrator, ISP, installatori e rivenditori certificati, fornendo soluzioni di infrastruttura ed applicazioni ICT complete e personalizzate per le piccole e medie imprese, la pubblica amministrazione, il settore bancario e quello industriale. Per maggiori informazioni su **Allnet.Italia**: [www.allnet-italia.it](http://www.allnet-italia.it)

Per ulteriori informazioni:

#### **Lbdi Communication**

Barbara Olmi – email: [bolmi@lbdi.it](mailto:bolmi@lbdi.it)

Ginevra Fossati – email: [gfossati@lbdi.it](mailto:gfossati@lbdi.it)

Tel. 02 43 91 00 69 – Fax 02 33 00 71 20