

*“Crescere e competere
con il contratto di rete:
creare valore attraverso
economie di scala e di
specializzazione”*



**Racconti di casi
di successo:
Il Contratto di Rete
“Soluzioni infrastrutturali
di tipo energetico,
termico e domotico”**

Ing. Roberto Guardigli



Offerta “Storica” di TomWare.

TomWare nasce nel 1990 occupandosi storicamente di servizi informatici infrastrutturali per aziende di fascia Enterprise fornendo servizi di consulenza, progetti di implementazione, servizi di supporto e help desk. Queste le principali aree di azione:

🎯 Network Architecture;

🎯 Network Monitoring & Management;

🎯 Business Continuity;

🎯 Security Management;

🎯 Information Security;

🎯 Help Desk Services;

🎯 Education;

🎯 Internet Services;

🎯 Hardware & Cabling;

TomWare

🎯 Storage & Backup Solutions;

🎯 VoIP & Unified Communications.

🎯 Consolidation & Virtualization;

🎯 Custom Application Development;



“Crescere e competere con il contratto di rete:
creare valore attraverso economie di scala e di specializzazione”

Offerta “allargata” della Rete.

In seguito alla parte informatica la rete è stata allargata a strutture collegate con obiettivi di poter fornire servizi simili in contesti limitrofi in termini di mercato. Si aggiungono quindi soluzioni di Domotica, Energia, Termico e Tracking Geospaziale:

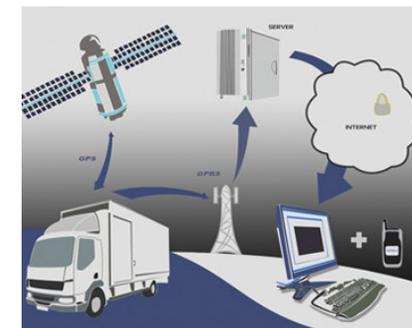


TomWare



TrackPro

Powered by TomWare



“Crescere e competere con il contratto di rete:
creare valore attraverso economie di scala e di specializzazione”

Prospettive di mercato:

Full Outsourcing Infrastrutturale inclusivo di Gestione e Manutenzione, ingresso sulle Countries Estere:

La rete serve per allargare l'offerta sul mercato ed entrare sui mercati esteri.

L'obiettivo è differente dalla gestione consortile di una offering comune.

E' piu' simile ad un CLOUD di aziende dove tutti offrono l'intero portafoglio aggregato e il cliente beneficia del valore aggiunto dell'intera soluzione.

Attualmente la rete ha già allargato l'offerta sul mercato della Federazione Russa (chiusura congiunta di un contratto per l'agenzia atomica di stato ed il primo carrier telefonico).

Tali investimenti erano eccessivamente complessi in termini di management per ognuna delle aziende (tutte PMI) e contemporaneamente il mercato era favorevole alla gestione aggregata di soluzioni con maggiore responsabilizzazione dei fornitori e migliore approccio al vero outsourcing tecnologico, dove il cliente non può essere competente in termini di soluzione, ma richiede una semplice visibilità in termini di servizio complessivo.



Europa

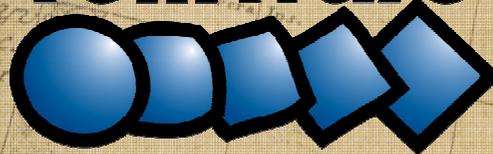


Far East



“Crescere e competere con il contratto di rete:
creare valore attraverso economie di scala e di specializzazione”

TomWare



... e Rete di aziende associate:

INN(e)TEC



net.a

NetGate