

# Professione carrier Doc

**Intervista a Pietro Risso, responsabile relazioni esterne di Cubecom.**



**Q**uanto più la logica della net economy diviene capillare nell'attività della singola azienda, tanto più i sistemi informativi possono subire uno

stravolgimento importante nelle loro componenti, diventando addirittura un'oggetto diverso rispetto alle strutture "ante-innovazione". Secondo gli analisti di settore, osservando il comportamento delle aziende sembra quasi che la tecnologia generi di per sé business e opportunità per un suo ancor più intenso utilizzo; questo atteggiamento è da attribuire anche all'effetto di alcuni miti persistenti che si sono creati attorno alle meraviglie del mondo tecnologico prospettato con l'avvento di Internet. Se le vie del networking sono un fatto concreto, però, l'attuale fase di meditazione in cui l'intera economia si è posta sta producendo una situazione di maggiore realismo: oggi, quello che conta per le aziende è di poter usufruire di una continuità del servizio nella garanzia della massima sicurezza, il tutto in un'ottica di preservazione del proprio patrimonio infrastrutturale. La risposta degli operatori in prima linea è dunque quella di offrire piattaforme tecnologiche altamente performanti senza imporre revisioni invasive e dai costi elevati del parco hardware e software del cliente.

Questa, in sintesi è la missione che si è posta Cubecom, una società di servizi di telecomunicazioni orientata alle grandi aziende e agli operatori di telefonia, Isp, Asp e virtual Isp. Pietro Risso, in qualità di responsabile relazioni esterne della società, ce ne racconta l'evoluzione.

*Dai cinque dipendenti del '98, con un mercato di riferimento che copriva l'area dell'Italia settentrionale, oggi Cubecom è una realtà di circa cento dipendenti che si propone al mercato nazionale ed europeo. Cosa è successo?*  
«Cubecom non è stato l'ennesimo parto dell'effervescenza legata alla net economy quanto, piuttosto, il frutto di un piano industriale molto solido. La nostra missione è quella di essere un operatore indipendente che offre servizi di connettività orientati al mercato aziendale attraverso soluzioni di telecomunicazioni integrabili ai sistemi informativi presenti in azienda, che consentano revisioni più funzionali dei processi attraverso una distribuzione in tempo reale delle informazioni necessarie per le attività produttive. Oltre alla sede di Genova, in Italia abbiamo 12 sedi nei principali capoluoghi del Paese, a cui si aggiungono 80 Pop di secondo livello; in Europa, invece, abbiamo due sedi, Londra e Francoforte, oltre a quelle di Amsterdam e Zurigo, in fase di ultimazione. La capillarizzazione dei nostri servizi sul territorio è assicurata da un'infrastruttura tecnologica, commerciale e tecnica avanzata, con due Idc (Internet data center - ndr) di 2200 mq a Genova e di 660 mq a Milano e due Ncc (Network Control Center - ndr) operativi 24x7 con una potenzialità di 21 operatori attivi nel monitoraggio costante circa il funzionamento della rete e delle performance erogate».

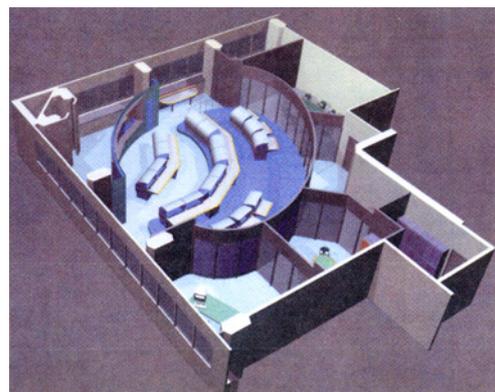
*Il plus della vostra offerta sta nella garanzia del 99,5% della banda passante. Ci può dire qualcosa di più?*

«Il nostro core business sta nel livello della disponibilità del servizio. Tutta la nostra struttura di rete è basata su tecnologie che ci permettono di trasferire dati a livello eterogeneo con un backbone magliato che, in caso di malfunzionamento, garantisce la trasmissione dei dati su altra via (tecnologia Atm - ndr). Negli ultimi 9 mesi, previa lunga sperimentazione nel nostro laboratorio di test a Genova, abbiamo introdotto la tecnologia Mpls, che abbiamo verificato capace di assicurare l'assoluta impermeabilità dei dati in ambito intranet. Facciamo Internet più che comprare Internet: per questo, con le nostre infrastrutture arriviamo ai Nap, ovvero ai punti neutri di scambio Internet, Mix di Milano e Namex di Roma; Linx di Londra e De-Cix di Francoforte, distinguendoci tra gli operatori principali».

*Come rispondete all'esigenza sempre più frequente da parte dei clienti di poter contare su di un unico referente per tutto quel che riguarda l'offerta di servizi e di supporto?*

«Abbiamo selezionato una serie di partnership con player certificati su più aree di competenza e che perseguono i nostri stessi standard in merito alla flessibilità, alla sicurezza e alla velocità dei servizi, e che sono attivi anche sul fronte dell'amministrazione e della gestione di applicazioni in modalità outsourcing».

LAURA ZANOTTI



*I Network Control Center di Cubecom garantiscono il monitoraggio costante delle performance erogate.*