



Roberto Ghislandi, laureato in Ingegneria al Politecnico di Milano, ha fondato e lavorato in una software house per 10 anni. Attualmente svolge la sua attività professionale come formatore e consulente per progetti Internet e Intranet nel campo dell'e-commerce e dell'e-mail marketing.

ISP a confronto

In Italia i **provider** (ISP – Internet Service Provider) – le aziende cioè che offrono servizi professionali – sono circa 2.700 e scegliere quello a cui affidarsi è un'impresa titanica. Abbiamo esaminato un campione degli ISP italiani che offrono soluzioni professionali a pagamento. Se si ha l'esigenza di un servizio da utilizzare per lavoro non è prudente rivolgersi a **servizi gratuiti** le cui garanzie di affidabilità e performance sono insufficienti. Va inoltre rilevato che troppo spesso quello che è offerto gratuitamente è solo uno specchietto per le allodole che deve essere integrato con servizi a pagamento. Dall'analisi è emerso che il numero di provider con data center propri è limitato e molti sono in realtà rivenditori di servizi di ISP più grandi o semplicemente hanno affittato o posizionato i propri server all'interno di un data center di terze parti. Tali provider di dimensioni minori possono essere particolarmente interessanti puntando più che per il prezzo, per l'elevato grado di assistenza che sono in grado di offrire. Abbiamo ripartito le soluzioni possibili in tre categorie: hosting, server dedicato e housing. L'**hosting** consente di avere a disposizione una porzione di disco rigido di un server condiviso con altre aziende, il **server dedicato** consiste nell'affitto di un server che sarà riservato solamente alla nostra azienda e l'**housing** infine permette di attestare nel data center del provider

Sito Internet o e-mail prima o poi ci si trova a dover scegliere un provider a cui affidarsi. Escludendo le poche aziende in grado di avere in casa un proprio server e il personale in grado di mantenerlo, la via più sicura ed economica per disporre di una presenza su Internet è di appoggiarsi a una struttura di professionisti che possa assicurare una qualità di servizio adeguata. Scopriamo quale.

un server di nostra proprietà collegato a Internet attraverso la connessione del provider. La seconda e la terza soluzione sono apparentemente simili anche se nel secondo caso il provider si occuperà della **manutenzione** hardware e software (aggiornamento del sistema operativo, backup, protezione dagli attacchi esterni) mentre nel terzo caso la cura del server sarà a carico dell'azienda. L'housing richiede dunque la presenza in azienda di personale che possa provvedere alla normale manutenzione del proprio server; nel caso non si abbiano competenze sistemiche il server dedicato è la soluzione da scegliere, anche se più costosa. La scelta invece tra hosting e housing (o server dedicato) va presa in base al traffico previsto sul sito e al grado d'autonomia di cui si ha bisogno. Spesso, infatti, le soluzioni di hosting pongono limiti sui software installabili sul server per salvaguardare gli altri utenti della macchina. Abbiamo cercato di fornire un panorama dell'offerta disponibile chiedendo a una

selezione dei maggiori provider una serie d'informazioni che sono state riportate nella tabella pubblicata nelle pagine seguenti. Una versione più completa della tabella è **disponibile online** sul sito della rivista [www.internetpro.it]. Ad alcuni provider abbiamo rivolto una serie di domande per cercare di cogliere meglio le caratteristiche e i servizi su cui puntano e una possibile evoluzione del mercato.

Le caratteristiche

Non esiste il miglior provider in assoluto ma si può scegliere il miglior provider per soddisfare le nostre esigenze. I dati raccolti nella tabella sono stati forniti (tranne che nel caso di aruba.it) dagli stessi provider che rispondono della loro esattezza. Oltre ai dati anagrafici abbiamo riportato **l'anno di apertura dell'azienda**. Un provider aperto da molto tempo ha dimostrato di saper sopravvivere a tutti gli sconvolgimenti del mercato e probabilmente potrà sopravvivere ancora per molti anni. Viceversa, non è detto che un provider giovane non possa

Glossario

(liberamente tratti da Wikipedia: l'enciclopedia libera [it.wikipedia.org])

■ **Banda**: o meglio la larghezza di banda di una trasmissione o di un canale di comunicazione è la velocità di trasmissione dell'informazione. Nel caso delle comunicazioni digitali la banda si misura in bit al secondo. Generalmente sono utilizzati i multipli: **Kbps** (Kilo bit per secondo), **Mbps** (Mega bit per secondo), **Gbps** (Giga bit per secondo). Alternativamente si può trovare la misura espressa in Kb/

s, Mb/s, Gb/s con il medesimo significato. Si noti che la b minuscola indica appunto il bit.

■ **Bit (b)**: deriva da binary-digit ed è l'unità di misura della quantità d'informazione. Non esistono sottomultipli del bit: la minima quantità d'informazione è pari a 1 bit ed equivale alla scelta tra due valori (si/no, vero/falso, acceso/spento). Si può indicare anche con la «b» minuscola.

■ **byte (B)**: il byte è una delle unità di misura usate per indicare la quantità d'informazione. Generalmente è composto da 8 bit. Spesso, per esprimere la

capacità di un hard disk o il traffico generato da una connessione, sono utilizzati i suoi multipli (**KB, MB, GB, TB**). Si può indicare anche con la «B» maiuscola.

■ **MIX**: il Milan Internet eXchange, è il più importante nodo di interconnessione tra Internet Service Provider in Italia. È situato fisicamente a Milano in via Caldera, in un centro direzionale dove hanno sede diversi provider, che possono così interconnettersi direttamente tramite fibra ottica ai router del MIX.

■ **Podcasting**: nonostante il termine «podcasting» nasca dalle

parole «iPod» e «broadcasting», per l'ascolto è sufficiente disporre di un qualsiasi apparecchio in grado di riprodurre file audio mp3. Un podcast è molto simile alla sottoscrizione di un magazine audio: l'abbonato riceve programmi audio trasmessi via internet, e può ascoltarli nelle modalità che preferisce. I podcast differiscono dalle trasmissioni audio tradizionali su Internet per due aspetti importanti. Nel passato, gli ascoltatori dovevano o collegarsi a una radio online a un certo orario, o dovevano effettivamente scaricare i file

resistere a lungo anche se, almeno sulla carta, non può dare le stesse garanzie. Alcuni provider, non molti a dire il vero, permettono di **provare il servizio** prima di acquistarlo. Solitamente è indice di serietà. In questa fase consigliamo di provare oltre alla velocità e alle caratteristiche fisiche dei servizi, la qualità dell'assistenza tecnica che è fondamentale per la scelta. I parametri relativi alla banda a disposizione, alle caratteristiche dei server e della struttura sono legati a tecnologie acquistabili da chiunque e i cui prezzi sono uguali presso tutti i provider. Il vero elemento discriminante è dato invece dall'assistenza che è anche la maggior responsabile dell'aumento dei costi. Il successivo gruppo d'informazioni che abbiamo riportato riguarda il data center, il tipo di connessione a disposizione, i parametri relativi alla sicurezza (impianto antincendio, linee elettriche, generatori, condizionamento ecc.), l'UpTime, vale a dire la percentuale di tempo per cui il servizio è disponibile e la frequenza con cui è fatto il backup dei server. Il servizio di backup è in genere offerto per tutte le tipologie di servizio che abbiamo preso in considerazione. Il terzo gruppo d'informazioni riguarda **l'assistenza tecnica** telefonica e via mail, gli orari in cui è disponibile e con che tempi viene erogata. La sigla **H24** significa che è disponibile 24 ore su 24 tutti i giorni dell'anno. È questa la sezione più importante da cui si può dedurre il livello di servizio fornito. Avere un numero di telefono da chiamare H24 (vale a dire 365 giorni l'anno a qualsiasi ora) cui risponde un tecnico certificato è un servizio che comporta costi ben

superiori rispetto a un'assistenza erogata solamente via e-mail in orario di ufficio. Seguono tre sezioni con le caratteristiche per i servizi di housing, server dedicato e hosting. Nella versione online della tabella sono disponibili due offerte una base e un'avanzata, in quella pubblicata su queste pagine è stata pubblicata invece solo l'offerta base. Per i servizi di housing è di particolare interesse, oltre al prezzo la banda a disposizione (massima e minima garantita) e il numero di IP forniti. Per i servizi di hosting occorre tener d'occhio, oltre ai servizi offerti, il numero di aziende con cui si **condivide il server** e, oltre al canone annuale, l'eventuale costo del traffico mensile generato. Sovente nel canone è compreso un traffico base (per esempio, 1 GB al mese) e viene fatturato a consuntivo il traffico in eccesso. Calcolare il traffico per prevedere la propria spesa non è semplice, soprattutto se non si ha già esperienza di gestione di siti Web. Con traffico s'intende tutto ciò che viene trasferito dal server al browser Internet dell'utente che sta navigando sul nostro sito, quindi non solo la pagina Html ma anche le eventuali immagini, suoni, filmati e file da scaricare. Supponendo che la pagina media del nostro sito pesi 15 KB e si trascini dietro 85 KB d'immagini, significa che ogni pagina pesa in media 100 KB. Se abbiamo a disposizione 1 GB di traffico al mese significa che sino a 10.000 pagine viste al mese non dobbiamo pagare nulla di più. 10.000 pagine al mese possono essere poche o tante in funzione delle dimensioni del nostro sito e degli utenti che vengono a trovarci. Supponendo che il sito abbia 50 pagine e che l'utente medio ne veda 10 per ogni visita, il nostro GB permette di

soddisfare sino a 1.000 visitatori al mese pari a circa 45 visitatori per ogni giorno feriale. 45 visitatori con 10.000 pagine viste possono essere un buon traguardo per un sito agli inizi ma è un'inezia per una sito di successo. Basti pensare, per esempio, che il sito delle Olimpiadi d'Atene durante i giochi totalizzava oltre 50 milioni di pagine viste al giorno. Se fossero state pagine da 100 KB ciascuna avrebbe generato un traffico quotidiano di 5 TB! Quando si sceglie un servizio in hosting occorre valutare anche il **sistema operativo** che si desidera (generalmente Linux o MS Windows) e i **software di corredo** necessario. Per conoscere ciò che ci serve è necessario compiere un'analisi dettagliata del sito da gestire, delle tecnologie che occorre utilizzare e dei servizi da offrire ai clienti. È chiaro che per un piccolo sito statico può andare bene quasi qualunque offerta di hosting. Se invece si vuole utilizzare un **database** (per esempio MySQL o SQL Server) o linguaggi particolari (per esempio ColdFusion) è bene informarsi se sono supportati e con che canone. Non di rado nelle soluzioni di hosting si possono trovare offerte d'ingresso molto aggressive ma inutilizzabili se non acquistando ulteriori servizi, che ovviamente hanno prezzi meno contenuti. Ricapitolando, prima di scegliere il proprio ISP occorre capire se si ha necessità di un servizio di hosting, di un server dedicato o dell'housing per il proprio server. In secondo luogo scegliere il proprio provider non solo in base al prezzo ma valutando bene le effettive caratteristiche tecniche (banda, qualità del data center, servizi offerti) e soprattutto la qualità del servizio di assistenza tecnica. ●

audio da pagine Web. Ottenere i podcast è più veloce e flessibile, grazie alla tecnologia dei podcast client (come Ipodder o Doppler) che provvedono automaticamente, attraverso l'apposito Feed RSS, a scaricare l'ultima «puntata» disponibile (o tutte le puntate disponibili) di un determinato podcast a cui ci si è «abbonati». I podcast possono essere ascoltati in ogni momento perché una copia è sul computer dell'ascoltatore, o nel suo player mp3, e sono automaticamente recapitati agli abbonati, così che

non si rende necessaria nessuna operazione attiva di downloading. Inoltre, a differenza delle Web radio in streaming, i podcast non richiedono necessariamente un collegamento a internet durante l'ascolto; ciò permette ai podcast la fruizione in condizioni di mobilità, prerogativa finora riservata alla radio tradizionale. ■ **ULL: con Unbundling Local Loop** (Accesso disaggregato alla rete locale) si indica la possibilità che hanno i nuovi operatori telefonici, da quando è stato liberalizzato il mercato delle telecomunicazioni, di usufruire delle infrastrutture

fisiche esistenti, costruite da altro operatore, per offrire ai clienti servizi propri, pagando un canone all'operatore effettivamente proprietario delle infrastrutture. In altre parole, sebbene in Italia i cavi telefonici siano per la maggior parte di proprietà di un singolo operatore telefonico, essi possono essere utilizzati per fornire servizi anche da altri operatori, dietro pagamento di una quota di «affitto» per i cavi stessi. ■ **VoIP** (Voice over IP) è una tecnologia che rende possibile effettuare una conversazione telefonica sfruttando una

connessione Internet o un'altra rete che utilizza il protocollo IP, anziché passare attraverso la normale linea di trasmissione telefonica. ■ I principali vantaggi sono: il minore costo per chiamata, i minori costi delle infrastrutture e inoltre l'implementazione di future opzioni non richiederà la sostituzione dell'hardware. ■ **WiMAX**: è una tecnologia di rete di area metropolitana (MAN) senza fili per connettersi a Internet e fornirà una estensione wireless alle connessioni a cavo e DSL per l'accesso in banda larga dell'ultimo miglio.

BNS-BestServer

Mauro Meli, direttore marketing

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

Perché abbiamo una presenza stabile sul mercato dal 1995, disponiamo di un'ampia gamma di offerte, di una professionalità ai massimi livelli in Italia, utilizziamo personale certificato e possiamo vantare la leadership nella qualità dell'assistenza e della cultura del cliente.

Quali servizi ritiene più rilevanti?

L'hosting dedicato: siamo stati i primi in Italia a introdurre nel 2001 l'E-mail Sicura inizialmente con l'antivirus e poi con l'antispam su Black List ip, filtri bayesiani e White

List. Registriamo domini in tutto il mondo e offriamo anche il supporto per ColdFusion.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor, quali sono i vostri plus?

Il fattore umano: il nostro personale per l'assistenza tecnica è certificato Microsoft e ha uguali skill su Linux. È cresciuto con la cultura della fornitura di servizi d'eccellenza e la soddisfazione assoluta del cliente.

Plus tecnici e di servizio

Server ben dimensionati, scelta tra RAID 1 e RAID 5, e-mail su server a parte. Per quanto riguarda i plus di servizio: il fattore umano, la conoscenza delle problematiche dei clienti e l'impiego di personale certificato.

Che cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

Sanno che possono contare su di noi sempre, in qualsiasi momento. Siamo la loro risorsa umana in più. Siamo compe-

tenti, fedeli, flessibili. Con noi sono tranquilli. Non siamo solo un pannello di controllo.

Come riassumerebbe la vostra mission?

Rendere le aziende sempre più competitive e produttive fornendo prodotti, erogando servizi, realizzando progetti basati sulle tecnologie legate a Internet, alla comunicazione e all'informatica.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi?

Aumentare il numero dei clienti di server dedicato e hosting applicativo, sulla base delle offerte attuali.

Novità in vista per il nuovo anno?

Ulteriore ampliamento della gamma di offerta di hosting applicativo (ASP) attualmente basata su e-mail marketing, CMS, e-commerce con applicazioni orizzontali e verticali per diversi settori.

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

Individuare un fornitore che lo aiuti a crescere e con il quale potere instaurare un rapporto di partnership per le soluzioni più avanzate.

Concentrarsi sul proprio core business e potersi scordare di tutte le problematiche relative all'hosting e all'hosting. Noi permettiamo tutto questo.

Come vede il mercato quest'anno e quale pensa possa essere l'evoluzione del mercato nel 2006?

Il 2005 è in forte ripresa nella fascia dell'uso professionale aziendale. Nel 2006 le Web agency di successo si orienteranno sempre più verso prodotti applicativi per e-mail marketing, CMS, e-commerce. ➤

**Consulting Web**

Andrea Margiotta, amministratore

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

Perché siamo veloci, offriamo prodotti ampiamente testati, sicuri e con un eccellente rapporto qualità/prezzo.

Quali servizi ritiene più rilevanti?

Per i professionisti del settore o per chi lavora in Internet il servizio di housing, in particolare il virtual housing, che fornisce macchine con ottime performance ideali per i rivenditori che hanno dai 20 ai 100 siti in gestione, a un prezzo sicuramente conveniente.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor, quali sono i vostri plus?

In particolare l'assistenza sugli housing, attiva 24 ore su 24 in tutti i giorni lavorativi e festivi, la risoluzione immediata dei problemi e una notevole flessibilità per venire incontro a tutte le esigenze dei nostri clienti.

Plus tecnici e di servizio.

Adeguiamo il prodotto alle esigenze del cliente; siamo noi stessi, ove il cliente lo ritiene necessario, a consigliare la miglior struttura per ottenere le migliori performance e il miglior prezzo.

Che cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

Il nostro modo di lavorare; veloci ed efficienti non ci perdiamo dietro lungaggini formali. Nonostante possiamo vantare decine di migliaia di clienti siamo estremamente flessibili e cerchiamo di soddisfare tutte le esigenze e risolvere prontamente eventuali problemi.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi e che novità avete in vista per il prossimo anno?

Prima di tutto l'acquisizione di un elevato numero di domini .eu (siamo infatti già accreditati all'eurid). Inoltre prevediamo l'acquisto di altri provider nazionali continuando la politica di espansione già intrapresa nei mesi passati che sarà comunque perseguita cercando di offrire un servizio sempre più di alto livello.

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

Prima di tutto la velocità del servizio di assistenza che deve sposarsi con la chiarezza e la concretezza delle risposte. Le domande che consiglio sono: tempi di attivazione, velocità dell'assistenza, ubicazione della Web farm (deve essere in un centro dotato di tutte le garanzie e velocità) e prezzo.

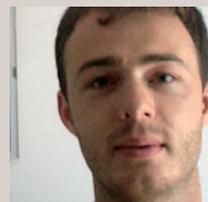
Il mercato dei fornitori di housing e hosting è molto frammentato.

Ad alcuni grandi player si affiancano moltissimi piccoli provider, alcuni con un proprio data center altri che sono invece rivenditori di servizi di terze parti. Quale pensa possa essere l'evoluzione?

A mio avviso entro qualche anno resteremo in cinque grandi fornitori completando l'acquisizione dei provider più piccoli. Quelli di dimensioni contenute non potranno sopravvivere per mancanza dei capitali necessari a gestire strutture che diano un servizio affidabile e veloce.

Come vede il mercato quest'anno e quale pensa possa essere l'evoluzione nel 2006?

Per fortuna la crisi che ha investito il nostro paese non coinvolge le nuove tecnologie legate a Internet. L'anno prossimo vorremmo crescere del 35%, considerando il gran movimento sulle richieste di domini che sosteniamo dopo l'accredito all'eurid. ➤

**EasyNet**

Roberto Garavaglia, sales director

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

EasyNet è un'ISP paneuropeo focalizzato sul mercato Business con un'ampia gamma di servizi gestiti e una vasta esperienza nel mondo del Web Business. EasyNet dispone di una Rete paneuropea sia per accesso a Internet sia in tecnologia IP/MPLS (Multi Protocol Label Switching) indispensabile per progetti VPN e VoIP di qualità.

Quali servizi ritiene più significativi?

Server full managed, servizi di colocation/hosting, accesso Internet sempre con banda garantita.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor, quali sono i vostri plus?

La nostra rete paneuropea con tecnologia IP/MPLS e Internet, oltre 500 Peering Agreement in 11 Paesi, il customer service e la robustezza dell'infrastruttura

Plus tecnici e di servizio

Il customer Service sino a 7x7 H24 accompagnato da monitoring e alarm system in grado di controllare dal singolo componente di un server all'istanza di un'applicazione.

Cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

Il customer service con il supporto sistemistico e la continuità del supporto post vendita e le prestazioni e l'affidabilità della rete di accesso a Internet e IP/MPLS.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi e che novità avete in vista per il prossimo anno?

Intendiamo continuare a sviluppare servizi infrastrutturali per facilitare progetti VoIP e di convergenza multimediale. Inoltre vogliamo aumentare gli spazi disponibili in data center per progetti di outsourcing tecnologico.

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

- Valutare bene il profilo dei fornitori scegliendo quello che è più vicino alle proprie esigenze.
- Comparare le proposte includendo tutti le variabili qualitative e quantitative.
- Richiedere sempre servizi che includono livelli di garanzia, affidabilità e continuità.
- Verificare che la banda di accesso a Internet sia congrua con le proprie esigenze e non genericamente condivisa.
- Leggere attentamente le condizioni di fornitura in modo da prevenire problemi.
- Dubitare di tutti i fornitori che palesemente vendono servizi a prezzi troppo bassi promettendo prestazioni mirabolanti.

FastWeb

Mara Tassinari, responsabile marketing Small & Soho

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

FastWeb è un Internet Service Provider unicamente in larga banda operante tramite una rete proprietaria in fibre ottiche e proprie Server Farm.

Quali servizi ritiene più significativi?

FastWeb, tramite la propria rete a larga banda «all IP» è riuscita a realizzare la convergenza tra servizi di telefonia, Internet e video, offrendo un'ampia gamma di soluzioni integrate per famiglie, piccole realtà aziendali e grandi imprese.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor, quali sono i vostri plus?

FastWeb gestisce direttamente la propria rete, larghezza di banda e apparati. Il monitoraggio continuo e la misurazione del carico

di lavoro della rete ci permettono di fornire ai nostri clienti il servizio che si aspettano.

Plus tecnici e di servizio

- Connessione in Larga Banda (velocità di trasmissione elevata).
- Estrema convenienza.
- Intervento tempestivo in caso di malfunzionamento.
- Nessuna limitazione sulla banda Internet disponibile.
- Possibilità di richiedere banda riservata su tratta internazionale.

Cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

La larghezza di banda pressoché illimitata, la scalabilità delle soluzioni e la gestione dei servizi in totale sicurezza.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi e che novità avete in vista per il prossimo anno?

L'obiettivo è di cogliere la fase di sviluppo che sta vivendo il mercato della larga banda, investendo nuove risorse per aumentare la copertura territoriale, mantenere la leadership tecnologica e introdurre nuovi servizi innovativi, di facile utilizzo e accessibili a tutti.

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

Nella scelta di un provider è importante verificare che non stia rivendendo i servizi di qualcun altro per evitare di andare incontro a un basso rapporto qualità prezzo, a un'assistenza non adeguata e un rischio di discontinuità del servizio.

Il mercato dei fornitori di housing e hosting è molto frammentato. Ad alcuni grandi player

si affiancano moltissimi piccoli provider, alcuni con un proprio data center altri che sono invece rivenditori di servizi di terze parti. Quale pensa possa essere l'evoluzione?

Le esigenze si fanno sempre più sofisticate e solo le aziende che hanno le risorse per investire e stare al passo con i tempi potranno mantenere la propria posizione sul mercato.

Come vede il mercato quest'anno e quale pensa possa essere l'evoluzione nel 2006?

Vedo un'ulteriore diffusione dei siti Web presso le piccole aziende, anche tramite soluzioni chiavi in mano a basso costo, una maggiore richiesta da parte delle PMI di servizi housing e richiesta di soluzioni sempre più avanzate e affidabili (per esempio di disaster recovery) da parte dei grandi clienti. ➤

Global Italia Info

Giulio Galluzzo, responsabile commerciale

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

Sceglie noi l'azienda, il professionista o il privato che ricerca nel proprio provider non soltanto un fornitore di servizi ma un partner affidabile sia per l'aspetto tecnologico sia per il customer care e il supporto tecnico, nostri fiori all'occhiello.

Quali servizi ritiene più significativi?

Evidenzerei il sempre maggiore interesse per i servizi su server dedicati, siano essi amministrati da noi (Managed Hosting) o amministrati dai clienti stessi se lo preferiscono.

Su questi servizi abbiamo prezzi molto competitivi in modo che anche piccole e medie Web agency possano permettersi un server dedicato su cui gestire la propria clientela e sul quale possono attivare le personalizzazioni che per ovvi motivi non sono possibili su di un server condiviso.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor, quali sono i vostri plus?

Cerchiamo di dare un servizio di alta qualità e a 360 gradi; se devo scegliere un aspetto da evidenziare punterei sicuramente sul supporto che riusciamo a dare alla nostra clientela: tempestivo, puntuale, professionale e concreto.

Plus tecnici e di servizio

L'affidabilità di un servizio dipende da tanti fattori; è opportuno avere e soprattutto mantenere ridondanza su tutte le componenti. Global Italia mette in pratica tutto questo, i vari servizi SQL, MySQL, Statistiche ecc. sono ognuno su macchina dedicata, e nei nostri piani di hosting già dalle formule base è supportata pressoché ogni tecnologia, Asp, Asp.net, Cold Fusion, Php, Perl, Ms Access, SQL, MySQL, PostGres ecc.

Cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

La nostra mission è di dare un servizio professionale nella sua totalità. I nostri clienti apprezzano oltre alla nostra professionalità la nostra reale presenza quando si trovano ad avere qualche problema.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi e che novità avete in vista per il prossimo anno?

L'obiettivo è lo stesso degli anni passati: in un'economia che stenta, riuscire comunque a crescere rispetto all'anno precedente. Ci aspettiamo un forte interesse per i domini europei .eu finalmente registrabili, la velocità sempre più elevata dovrebbe anche incoraggiare la sempre maggiore richiesta di servizi in streaming audio video (per esempio il PodCasting). I tempi sono maturi anche per il VoIP, che stiamo testando fin dalla sua nascita, e presto avremo online un'interessante offerta.

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

Non fidarsi solo degli slogan che si possono trovare su di un sito ma chiedere pareri a chi ha già utilizzato i servizi, il passa parola è di particolare efficacia nel nostro settore. In alternativa, se non si ha questa possibilità, leggere le recensioni di giornali e siti attendibili.

Il mercato dei fornitori di housing e hosting è molto frammentato. Ad alcuni grandi player si affiancano moltissimi piccoli provider, alcuni con un proprio data center altri che sono invece rivenditori di servizi di terze parti. Quale pensa possa essere l'evoluzione?

Ogni player ha una sua potenziale fetta di mercato. Non li dividerei in piccoli, medi, grandi o grandissimi ma piuttosto tra chi riesce o no a rispondere alle esigenze del proprio specifico target. Per un provider come noi che punta non tanto sulla quantità ma sulla qualità, sarà meno importante avere il prezzo più basso in assoluto, anche se si dovrà comunque essere competitivi rispetto al rapporto qualità prezzo e al servizio di customer care. ➤



Il mercato dei fornitori di housing e hosting è molto frammentato. Ad alcuni grandi player si affiancano moltissimi piccoli provider, alcuni con un proprio data center altri che sono invece rivenditori di servizi di terze parti. Quale pensa possa essere l'evoluzione?

Concentrazione delle infrastrutture in un numero più limitato di operatori. Virtualizzazione dei servizi per permettere ai piccoli operatori di continuare a gestire i propri clienti senza dover avere infrastrutture proprie di piccole dimensioni e quindi economicamente non competitive

Come vede il mercato quest'anno e quale pensa possa essere l'evoluzione nel 2006?

Continuerà la fase di consolidamento della fascia medio/bassa del mercato. Si notano forti segnali di aumento della domanda

di servizi legati a progetti di outsourcing tecnologico o a implementazione di soluzioni gestionali IP centriche, oltre che un fortissimo trend di soluzioni VoIP che prevedono Server VoIP co-locati in strutture specializzate quali quelle di EasyNet Italia.

Vuol dire qualche cosa di particolare ai lettori di internet.pro?

Nella scelta di un fornitore di colocation/hosting suggerisco di non fermarsi alla pura valutazione economica ma di verificare attentamente le esigenze che si devono soddisfare e le capacità del fornitore di rispondervi in modo efficiente ed efficace con un livello di servizio adeguato. Spesso i parametri di supporto e di servizio sono sottovalutati a discapito del costo per GB ma fanno la differenza tra un semplice fornitore di spazi e un fornitore di qualità che si «prende cura» dei propri clienti. ➤



Hosting Solutions

Luigi Corbacella, presidente

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

Hosting Solutions concentra le sue risorse per rinforzare continuamente i tre pilastri sui quali si basa il successo nelle Internet Applications e Web Presence Providing: convenienza, prestazioni e affidabilità. Ecco alcuni motivi concreti per scegliere Hosting Solutions:

1. azienda Italiana, con personale certificato Microsoft e IBM, data center proprietario, linee dedicate e uffici locali.
2. Disponiamo dei più moderni sistemi di Hosting Automation esistenti in Italia.
3. La rete Internet sulla quale siamo connessi è di nostra proprietà.
4. Siamo membri dell'**EuroCauce** (www.euro.cauce.org/it/index.html), attivamente coinvolti nella lotta contro lo SPAM.
5. Garanzia e S.L.A. (Service Level Agreement). Hosting Solutions fornisce un vero contratto cartaceo.
6. I nostri piani hosting non sono offerte di spazio Web, ma soluzioni di infrastruttura tecnologica.
7. La libertà della scelta. Anche se fondamentalmente ci rivolgiamo a una clientela con esigenze di fascia alta, tipicamente aziende, portali, siti di e-commerce o clienti insoddisfatti dei loro provider (75% dei nostri clienti arrivano da altri), siamo attenti anche al mercato consumer.

Quali servizi ritiene più significativi?

Siamo predisposti per la fornitura di un'infrastruttura di hosting dedicata

ai rivenditori, che a loro volta offrono pacchetti hosting con il loro marchio, usando le nostre tecnologie. La gamma dei servizi hosting è completata da soluzioni di commercio elettronico, sistemi di creazione dei siti online e server dedicati.

Che cosa vi differenzia dai vostri competitor, quali sono i vostri plus?

La disponibilità di una serie di strumenti informatici che, lato Cliente, consentono di avere una completa autonomia nella gestione del piano hosting, grazie a un potente pannello di controllo Web based, per gli aspetti sia tecnici sia amministrativi.

Plus tecnici e di servizio.

Hosting Solutions conosce perfettamente l'importanza della disponibilità dei server per i propri clienti e garantisce che la rete del data center sia raggiungibile il 99,9% del tempo. Il rimanente 0,1% di tempo è utilizzato per lavori di manutenzione. Abbiamo in funzione oltre di 200 server, usiamo tecnologia di rete ridondata, connettività ridondata tramite vari carrier che possono essere interscambiati in qualsiasi momento.

Che cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

I piani hosting «Multidominio» costituiscono una parte importante della nostra offerta. Questi servizi sono particolarmente dedicati alle Web agency che si configurano come rivenditori dei nostri servizi. Questa tipologia di Clienti apprezza particolarmente l'efficienza e la velo-

cià nell'attivazione dei servizi e l'assistenza tecnica erogata via telefono.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi e che novità avete in vista per il prossimo anno?

In termini di fatturato ci aspettiamo a una crescita del 25% sul fatturato dell'anno precedente.

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

Di valutare attentamente tutte le caratteristiche di affidabilità e performance che il fornitore è in grado di offrire.

Il mercato dei fornitori di housing e hosting è molto frammentato. Ad alcuni grandi player si affiancano moltissimi piccoli provider, alcuni con un proprio data center altri che sono invece rivenditori di servizi di terze parti. Quale pensa possa essere l'evoluzione?

La maggior parte dei player usa l'ultima leva del marketing mix, cioè l'intervento sul prezzo, tagliando sempre di più le proprie risorse interne in termini d'infrastruttura e investimenti. Negli ultimi anni molte delle società di hosting sono fallite, chiuse o cedute, vuoi per un'errata valutazione della reale richiesta con conseguente investimenti troppo elevati vuoi per l'inadeguatezza dell'offerta alla reale aspettativa della clientela, con conseguente abbandono del fornitore. Ultimamente sono restati sul mercato solo le aziende che hanno saputo reagire ai cambiamenti, costruendo un modello di business stabile. ➤



Incubatec (server24 e Webhosting24)

Thomas Moroder, presidente

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

Soprattutto per l'ottima connettività, non solo in Italia ma in tutt'Europa e nel mondo, e per i servizi innovativi (come per esempio Managed Server) che offriamo.

Quali servizi ritiene più significativi?

Il nostro punto di forza sono i server dedicati e managed, nonché i servizi Webhosting di fascia alta. Utilizzando un server managed un cliente può concentrarsi sulle cose importanti del proprio business, lasciando a noi la gestione tecnica di basso livello del server, e inoltre avere sicurezza di costi (indipendentemente dal traffico o banda consumata).

Plus tecnici e di servizio.

L'intera Webfarm utilizza hardware Cisco per routing e switching, il datacenter è tra i più moderni e professionali esistenti in Europa. Offriamo servizi innovativi come il nostro Remote Rescue System, Serial Console, Remote Powerswitch e Managed Server che finora pochi concorrenti offrono. Offriamo indirizzi IP aggiuntivi con costi un tantum soltanto, invece di costi mensili come la maggioranza degli altri provider. Siamo inoltre soci RIPE e maintainer diretto per moltissime estensioni di dominio.

Cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

Indirizzi IP al solo costo di attivazione una tantum (niente costi mensili ecc.), ampia disponibilità di banda (con possibilità di con-

nettere il proprio server con 1 Gbps) e il prezzo competitivo.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi e che novità avete in vista per il prossimo anno?

Vogliamo migliorare il nostro servizio e rafforzare la nostra posizione nel mercato dei server dedicati e mantenere la nostra posizione nel mercato del shared-hosting / Webhosting. Come novità sono previste soluzioni di clustering avanzate con soluzioni hardware e in combinazione con la sicurezza elevata offerta dal firewall Cisco PIX 535 in uso.

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

Di riflettere bene prima se un server dedicato o un server managed fa al caso proprio.



Purtroppo spesso dobbiamo constatare che molti clienti non hanno il know-how in casa (o in ditta) per la gestione 24 ore su 24 di un server dedicato e dopo alcuni mesi si ritrovano con il server manomesso da cracker o malintenzionati perché il proprio tecnico non ha aggiornato il sistema. In questo caso un server managed sarebbe più adatto, offrendo la piena potenza e le risorse di un server dedicato, ma senza i rischi e l'onere della

Level Ip

Giancarlo Barbaglia, direttore commerciale

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

Posizione strategica della server farm (stesso edificio del MIX): possiamo così offrire una banda Internet di assoluta performance a un solo hop dal MiX. Qualità del servizio con specifiche SLA. Ottimo prezzo e soluzioni che rispondono alle necessità del cliente.

Quali servizi ritiene più significativi?

Sicuramente i servizi a valore aggiunto, come maintenance e amministrazione del server strutturato su vari livelli e gestito direttamente da nostro personale. Siamo parte di un gruppo internazionale e in sinergia con la server farm di Parigi offriamo servizi di Disaster Recovery, con clienti già attivi.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor, quali sono i vostri plus?

Infrastruttura operativa snella in grado di rispondere velocemente. Focalizzazione del nostro lavoro: forniamo solo i servizi in ambiente server farm per cui siamo in grado di garantire alti standard qualitativi.

Plus tecnici e di servizio.

Accesso diretto al nostro servizio tecnico (H24), capace di rispondere prontamente alle richieste del Cliente. Offriamo, inoltre la gestione remota della presa elettrica, riavvio del server e delle applicazioni con specifiche azioni basate su livelli di servizio differenti.

Cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

L'ottimo rapporto che abbiamo con loro. Cerchiamo di incontrare le loro esigenze e di instaurare un rapporto di collaborazione. Molti di loro ci hanno segnalato ad altri.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi e che novità avete in vista per il prossimo anno?

Abbiamo attivato di recente un servizio di gestione sistemistica a un prezzo contenuto e volto a incontrare le esigenze delle aziende che debbano ridurre i costi per ottimizzare le loro risorse, oltre a una nuova piattaforma di backup con soluzioni differenti di servizio.

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

Scegliere in funzione delle proprie necessità, verificare la struttura del fornitore e, se possibile, visitarlo, almeno per il servizio housing. Per il servizio hosting vi sono molti punti da analizzare: scelta tra hosting condiviso o dedicato, il tipo di hardware e la reale banda disponibile.

Il mercato dei fornitori di housing e hosting è molto frammentato. Ad alcuni grandi player si affiancano moltissimi piccoli provider, alcuni con un proprio data center altri che sono invece rivenditori di servizi di terze parti. Quale pensa possa essere l'evoluzione?

Vedo un mercato ancora più frazionato. Alcuni grandi player, per le loro strutture di costo, tendono a offrire una gamma sempre più ampia di servizi, a discapito della qualità, quindi le piccole aziende che vi si appoggiano ne soffrono. Nel tempo vedo l'affermarsi di realtà focalizzate nel proprio settore, in grado di offrire maggiore qualità. ➤



Netscalibur

Bruno Lener, marketing director

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

Perché offriamo servizi di qualità, progettati su misura per il cliente.

Quali servizi ritiene più significativi?

Una presenza Internet (Hosting, banda ed email) integrata con la rete privata del cliente.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor, quali sono i vostri plus?

Siamo l'unico operatore dotato di peering point privato, in grado di erogare banda Internet (nazionale e internazionale) della massima qualità oggi reperibile sul mercato italiano.



Plus tecnici e di servizio.

Possiamo contare su uno staff tecnico con esperienza ventennale su servizi IP.

Che cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

La professionalità, l'help desk e la capacità di progettare assieme al cliente soluzioni su misura e vincenti.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi e che novità avete in vista per il prossimo anno?

Prevediamo un forte sviluppo dei servizi mobili, sia come «mobilizzazione» di posta elettronica e collaboration (Blackberry e push-mail su cellulare/PDA) sia come delivery di applicazioni e contenuti multimediali (Mobile Media Gateway).

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

Internet non implica la delocalizzazione totale: il luogo da cui si eroga un servizio, e conseguentemente le possibilità di recovery dei malfunzionamenti e ottimizzazione delle performance di rete, vincola fortemente il servizio stesso. Il cuore di Netscalibur è a Milano, in via Caldera 21, che è anche il cuore di Internet in Italia.

Il mercato dei fornitori di housing e hosting è molto frammentato. Ad alcuni grandi player si affiancano moltissimi piccoli provider, alcuni con un proprio data center altri che sono invece rivenditori di servizi di terze parti. Quale pensa possa essere l'evoluzione?

Assisteremo alla concentrazione degli operatori di qualità (sia reseller sia autonomi) su pochi poli di eccellenza, a discapito dei piccoli operatori con bassa qualità.

Come vede il mercato quest'anno e quale pensa possa essere l'evoluzione nel 2006?

Stiamo per assistere a forti concentrazioni dei player del settore: il 2006 sarà l'anno degli accorpamenti.

Vuol dire qualche cosa di particolare ai lettori di internet.pro?

Se per la vostra azienda Internet è lo strumento che veicola il vostro business, non potete accontentarvi del primo operatore che trovate, ma pretendete sempre garanzie tecniche e contrattuali sui livelli di servizio. ➤

gestione tecnica e della sicurezza; alternativamente un pacchetto Webhosting con alta capacità permette di ottenere lo stesso risultato finale spendendo meno. L'importante è sapere bene prima per quale scopo servono le capacità di hosting e soltanto poi scegliere il tipo di servizio richiesto.

Il mercato dei fornitori di housing e hosting è molto frammentato. Ad alcuni grandi player si affiancano moltissimi piccoli provider, alcuni con un proprio data center altri che sono invece rivenditori di servizi di terze parti. Quale pensa possa essere l'evoluzione?

Il mercato prima o poi verrà consolidato, questo è certo. Difficile dire quando, ma i

provider piccoli non possono competere con il prezzo o il servizio H24 dei provider di massa o grandi, e quindi molti svaniranno dal mercato, verranno assorbiti da grandi oppure da molti provider piccoli ne nascerà uno grande con gli effetti di scala necessari. Ma ci saranno sempre alcuni provider specializzati e non di massa che offrono servizi che i provider di massa non possono offrire e per questo motivo sopravvivranno.

Come vede il mercato quest'anno e quale pensa possa essere l'evoluzione nel 2006?

Il mercato è ancora in crescita, anche se la concorrenza diventa sempre più ardua e i margini per molti prodotti (per esempio nomi a dominio, traffico e banda) sono stati

completamente azzerati. Nel 2006 prevedo un boom per l'introduzione dei domini.eu nel settore Webhosting e una crescita dei servizi a fascia alta per server dedicati. Inoltre ci saranno sempre più pagine blog, portali e forum di discussione sia di privati sia di aziende, date le nuove possibilità di reddito tramite Google AdWords e simile.

Vuol dire qualche cosa di particolare ai lettori di internet.pro?

Di riflettere bene prima di scegliere il proprio hosting service provider, non lasciarsi spingere troppo da promesse di marketing e di valutare anche la stabilità finanziaria dell'hosting service provider al quale affidarsi. ➤



Register.it (Gruppo Dada)

Claudio Corbetta, amministratore delegato

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

Siamo una della maggiori realtà italiane e abbiamo tra i nostri clienti oltre 50.000 aziende e circa 10.000 privati. Abbiamo un altissimo tasso di persistenza e una fidelizzazione di oltre il 75% che è ancora maggiore nella fascia aziendale. Gli abbandoni sono dovuti per la maggior parte a clienti che non necessitano più dei nostri servizi. Pochissimi sono i casi in cui è richiesto un cambio di provider.

Quali servizi ritiene più significativi?

Siamo nati e continuiamo ad avere una notevole componente legata alla registrazione dei domini. A questo servizio abbiamo affiancato la gestione delle e-mail, la gestione del DNS, la possibilità di creare domini di terzo livello e la Web mail già compresa nella registrazione di un dominio e accessibile sin da subito. In ogni momento è poi possibile sottoscrivere upgrade per utilizzare servizi più evoluti.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor, quali sono i vostri plus?

Il notevolissimo investimento sul personale e sul marketing. Con marketing non intendo solo la promozione dei nostri servizi ma una costante ricerca e innovazione per offrire ai nostri clienti quello che desiderano. Stiamo cercando di raffinare e semplificare sempre di più le consolle a disposizione degli utenti in modo che possano fare tutto online senza il nostro intervento. Il nostro staff è composto di 53 persone di cui un terzo è preposto al customer service via e-mail che garantisce tempi di risposta intorno alle 2 ore.

Cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

La semplicità e l'immediatezza di utilizzo dei nostri servizi. Continuiamo a fare sondaggi con i nostri utenti per capire come si stanno muovendo. Dedicamo molte risorse per semplificare l'utilizzo delle consolle di gestione.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi e che novità avete in vista per il prossimo anno?

Introdurremo nuovi servizi per creare i siti e gestire i blog. Le aziende solitamente realizzano il proprio sito in modo autonomo, ma gli utenti consumer sentono la necessità di avere a disposizione semplici strumenti per realizzare un sito senza aver conoscenze di programmazione o Html. Stiamo integrando nei nostri sistemi la soluzione di una grande software house straniera. La novità per il 2005/2006 è costituita inoltre dai domini .eu. Vorremmo mantenere le stesse quote nonostante la crescita del mercato.

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

Considerare la solidità aziendale e chi c'è dietro il provider. Nel caso di chiusura o fallimento può non essere banale spostare tutto velocemente e rimanere qualche settimana senza sito e senza posta può essere molto costoso per qualsiasi azienda. È vero che i piccoli provider possono trattare molto più attentamente il cliente ma danno generalmente minori garanzie sul futuro.

Il mercato dei fornitori di housing e hosting è molto frammentato.

Ad alcuni grandi player si affiancano moltissimi piccoli provider, alcuni con un proprio data center altri che sono invece rivenditori di servizi di terze parti. Quale pensa possa essere l'evoluzione?

Register.it è uno dei più grandi hoster a livello italiano anche se, confrontandoci con altri paesi europei, siamo solo di dimensioni medie. Nel futuro ci sarà sempre più consolidamento dei grandi a discapito dei piccoli. Questi potranno sopravvivere solo in piccolissime realtà «artigianali» che riusciranno ad avere costi di struttura molto contenuti per competere con i grandissimi. I grandi comprenderanno gli intermedi. Gli americani non si sono ancora mossi in Europa. Probabilmente giudicano ancora poco appetibile il mercato europeo ma entro pochi anni, quando la crescita del mercato americano si sarà assestata verranno a «fare la spesa» in Europa.

Come vede il mercato quest'anno e quale pensa possa essere l'evoluzione nel 2006?

Il mercato italiano nel 2004/2005 ha ripreso a crescere anche se con tassi inferiori rispetto a quello europeo. Sempre più clienti hanno bisogno di un dominio e della mail e ci aspettiamo una forte spinta dalla novità dei domini .eu che consentiranno a tutti coloro che non sono riusciti ad avere un .com di essere presenti su Internet con un indirizzo di prestigio.

Vuol dire qualche cosa di particolare ai lettori di internet.pro?

Register.it ha un'offerta molto ampia: per chi vuole fare una prova gratuita consigliamo di prenotare un dominio.eu gratuitamente. In questo modo si può accedere al nostro pannello di controllo e toccare con mano la semplicità e la completezza della nostra offerta. ●

**Retelit SpA (già ePlanet SpA)**

Gilberto Di Pietro, direttore commerciale

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

RETELIT propone servizi di Housing e Colocation basati su propri Data Center (oltre 30) progettati per servire gli operatori di telecomunicazione e collegati dalla rete in fibra ottica di proprietà di RETELIT. I servizi offerti sono caratterizzati da un'elevata affidabilità e dalla flessibilità tecnica e commerciale dell'offerta (dal singolo rack fino allo spazio dedicato appositamente allestito).

Quali servizi ritiene più significativi?

I servizi di Housing e Colocation, unitamente ai servizi IP e di trasporto dati (basati su tecnologie SDH e MPLS), disponibili nei nostri data center permettono di realizzare progetti complessi di ICT e rendere disponibili applicazioni in larga banda in tempi rapidi.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor, quali sono i vostri plus?

La flessibilità dell'offerta e la presenza capillare sul territorio sono uniti a una forte competitività dell'offerta economica.

Plus tecnici e di servizio

I nostri servizi si basano su una rete in fibra ottica di ultima generazione, inoltre il nostro team di ingegneri di rete è a disposizione per la realizzazione di soluzioni ad hoc per il cliente (per esempio allestimento siti per disaster recovery). Per quanto riguarda la banda IP la connessione ai principali NAP italiani (MIX; NAMEX; TOPIX; TIX ecc.) e le connessioni multiple con operatori di transito internazionale permettono di garantire prestazioni eccellenti sia sul traffico nazionale sia internazionale.

Cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

La flessibilità del servizio e la continua attenzione commerciale, unite alla possibilità di accedere a offerte personalizzate sia dal punto di vista tecnico che economico, sia per progetti complessi sia per progetti di dimensioni contenute.

Come riassumerebbe la vostra mission?

Fornire soluzioni di telecomunicazione affidabili e a prezzi di interesse senza competere con i nostri clienti ma sviluppando partnership per proporre soluzioni complete.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi?

L'obiettivo principale è ampliare la gamma d'offerta a disposizione della nostra clientela sviluppando soluzioni dedicate a mercati specifici (Multimedia/Broadcast). Retelit inoltre sta lavorando per migliorare l'accessibilità

alla propria rete a larga banda e ai data center, per esempio con la tecnologia WiMax.

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

Scegliere fornitori neutrali, proprietari sia dell'infrastruttura di rete che dei data center.

Come vede il mercato quest'anno e quale pensa possa essere l'evoluzione del mercato nel 2006?

Il 2005 è stato un anno di consolidamento della domanda per tutto il portafoglio di servizi (Banda IP, capacità trasmissiva; Colocation e Housing). Il 2006 sicuramente vedrà un incremento ulteriore della domanda trainato dalla ripresa economica e dall'incremento delle applicazioni per la larga banda. ●

See WEB

Antonio Baldassarra, Ceo

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

Siamo stati tra i primi hoster italiani, da allora (1997) stiamo stabilmente sul mercato con dati di penetrazione sempre in crescita e ogni anno investiamo sempre più in tecnologia, in infrastrutture e in qualità delle risorse umane; abbiamo conservato piena autonomia finanziaria e manageriale mentre molti nostri competitor hanno «abbandonato». Inoltre riteniamo di avere una gamma di servizi adatta a tutte le esigenze.

Quali servizi ritiene più rilevanti?

Oltre ai nostri servizi «storici» di hosting condiviso, stiamo avendo notevoli soddisfazioni dalla nostra offerta di server virtuali, che in realtà sono dei veri e propri server dedicati anche se solo a livello logico; anche l'offerta di hosting dedicato su macchine ad alte prestazioni IBM è un nostro punto di forza per qualità, configurabilità e assistenza e per la possibilità che abbiamo di offrire soluzioni cluster geografiche ad alta disponibilità grazie ai due nostri data center. Cominciano poi ad avere risultati interessanti anche le nostre soluzioni di Streaming audio/video.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor, quali sono i vostri plus?

Sicuramente la grande attenzione alla tecnologia dei nostri prodotti, alla loro affidabilità e alla cura del cliente e delle sue esigenze. Ab-

biamo procedure di monitoraggio proattivo di tutti i servizi, procedure di gestione dei guasti, delle emergenze e della normale assistenza tecnica operativa 24 ore al giorno 365 giorni l'anno con personale altamente specializzato e «vicino» al cliente.

Plus tecnici e di servizio.

Il fatto che controlliamo un grande segmento della catena del valore dei nostri prodotti, abbiamo nostre infrastrutture di rete tra Frosinone e Milano, nostri raccordi di backbone con i Carrier, nostri data center in completa proprietà e gestione. Tutto questo si traduce in una gestione immediata di ogni tipo di problematica e in una maggiore versatilità nel poter realizzare servizi di hosting complessi e con architetture progettate ad hoc; in questo possiamo dire orgogliosamente di non avere concorrenti. Il tutto ci consente di avere un'affidabilità ai vertici, siamo l'unica compagnia italiana presente costantemente ai primi posti nella classifica di affidabilità redatta mensilmente da Netcraft, in molti casi abbiamo addirittura raggiunto il primo posto. Grazie a questo siamo anche gli unici a prevedere, contrattualmente, una penale in caso di disservizi oltre la garanzia dello SLA che arriva al rimborso completo dell'intero valore annuale del servizio, qualsiasi esso sia: da 100 euro o da 100.000 euro.

Cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

Sicuramente la preparazione e la disponibilità dei nostri tecnici, del customer care, del supporto amministrativo. Il 50% dei nuovi clienti in realtà «migrano» da nostri concorrenti e si aspettano già prodotti e servizi al top, anche perché la nostra politica dei prezzi non è tra le più aggressive, noi non puntiamo al prezzo più basso in assoluto, puntiamo al maggior controvalore possibile e molti clienti rimangono sorpresi loro stessi di questo.

Come riassumerebbe la vostra mission?

Molto semplicemente: lavorare con costanza e tranquillità per mantenere sempre e inderogabilmente quello che promettiamo. Un cliente soddisfatto è meglio di mille campagne pubblicitarie e spesso è dal cliente stesso che vengono nuove idee per servizi e prodotti.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi?

Continuare nella nostra crescita, migliorare ulteriormente il livello del supporto tecnico aumentando le attività di tipo proattivo cioè tese a prevenire il problema prima ancora che il cliente lo evidenzia.

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

Scegliere esattamente il servizio del quale si ha bisogno, niente di più, niente di meno. I fornitori non sono tutti uguali anche se tutti fanno a gara a sembrarlo. Osservate come comunicano, osservate la loro tecnologia, cercate di capire dove eccellono, ognuno tende a enfatizzare alcune cose per non farne notare altre. Ma soprattutto il cliente deve sapere che alcune cose, come per esempio l'assistenza tecnica, costano e non è più il caso di credere ai miraggi: servizi con costi diversi sono diversi.

Come vede il mercato quest'anno e quale pensa possa essere l'evoluzione del mercato nel 2006?

Per noi quest'anno è andato bene: abbiamo venduto molti servizi «costosi» ed «importanti» e questo è un ottimo segnale. Crediamo che il mercato vada verso una duplice evoluzione: il segmento low end, quello del nome a dominio e dell'hosting tuttora da 10 euro diventerà sempre più una commodity con il fornitore sempre più intercambiabile; mentre il segmento del high end si specializzerà sempre di più, già adesso siamo in pochi ad avere offerte in questo segmento e riteniamo che sia già in corso una grande selezione, competenza, qualità, dati di fatto diventeranno sempre più importanti in questo target. ●

Tiscali

Saverio Castilietti, direttore marketing di Tiscali Business Services

Perché un'azienda dovrebbe scegliere voi?

Perché le nostre offerte rivolte allo small office e alla piccola e media azienda combinano convenienza, flessibilità e innovazione alla sicurezza di affidarsi a un player conosciuto e con un'infrastruttura all'avanguardia, in cui spicca la rete in ULL, che copre già oltre 300 comuni in tutta la penisola ed è in continua espansione.

Quali servizi ritiene più significativi?

Siamo decisi a mantenere la nostra già importante posizione nel segmento dei domini e dell'hosting base, rendendoli sempre più facili da usare, e intendiamo sviluppare l'offerta verso servizi di hosting condiviso e dedicato rivolti anche a utilizzatori più sofisticati, cioè le aziende che necessitano di strumenti dinamici per costruire siti o sviluppare l'e-commerce.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor, quali sono i vostri plus?

Il cliente Tiscali sa che può contare su di un'infrastruttura e una società affidabile, che punta sull'innovazione tecnologica, partendo dalle nuove frontiere dell'ADSL2+ ad alta velocità, una connessione che arriva a toccare i 12 Mbps, con una banda minima garantita di ben 512 Kbps come apporto strategico per la crescita del business anche per le piccole e medie imprese.

Plus tecnici e di servizio.

Per quanto riguarda i domini, i plus sono sicuramente lo spazio di 100 MB, le 5 caselle di posta da 50 MB con antivirus e antispam inclusi, a meno di 20 euro all'anno. Per quanto riguarda l'hosting e l'hosting dedicato, sono servizi con feature avanzate gestite in data center, quello di Sa Illetta, con pochi concorrenti in Italia per affidabilità e struttura.

Cosa apprezzano maggiormente i vostri clienti?

Le aziende mettono al primo posto nella loro lista di priorità antivirus e antispam e noi li forniamo inclusi in tutti i nostri pacchetti di servizi. Inoltre, i nostri servizi addizionali come spazio, caselle, database, script dinamici sono molto flessibili e possono essere modulati a seconda delle singole esigenze. Infine, i nostri clienti apprezzano il vantaggio di avere un unico fornitore per la connessione ADSL e per i servizi Web.

Quali sono gli obiettivi per i prossimi mesi e che novità avete in vista per il prossimo anno?

Sicuramente c'è fermento per i nuovi domini europei; eu che Tiscali si prepara a prenotare e registrare per conto dei propri clienti. Le altre novità riguardano una sempre maggiore facilità d'uso dei servizi, permettendo al cliente di gestire un sito senza alcuna conoscenza di html o di programmazione. In futuro, i servizi di Web hosting potranno essere integrati con il lancio del VoIP per le aziende, previsto per fine 2005.

Nel periodo 2005-2007, ci focalizzeremo sul mercato enterprise attraverso un gruppo di supporto di prevendita e delivery management dedicato per progetti di connettività e VAS; un'area di sviluppo e gestione dedicata ai large account; i servizi di hosting e housing dedicati su Cagliari e Milano Caldera; una piattaforma di monitoring ridondate e supporto H24; i servizi di connettività di fascia alta con SLA e NOC dedicati; inoltre, arricchiremo il portafoglio di partner tecnologici, applicativi e di soluzioni.

Che consiglio darebbe a chi deve scegliere un fornitore di housing o di hosting?

Spesso si è tentati di scegliere esclusivamente sulla base del prezzo, in quanto si considerano i servizi tutti uguali. Questo è

vero sulla carta: ma spesso le aziende notano le differenze quando rimangono senza posta o senza sito per giorni. I siti Tiscali negli ultimi 365 giorni sono stati visibili per il 99,97% del tempo.

Il mercato dei fornitori di housing e hosting è molto frammentato. Ad alcuni grandi player si affiancano moltissimi piccoli provider, alcuni con un proprio data center altri che sono invece rivenditori di servizi di terze parti. Quale pensa possa essere l'evoluzione?

I bassi margini rendono difficile la sopravvivenza per i piccoli player marginali o non specializzati, che non attingono a economie di scala. Tuttavia credo che un mercato segmentato «a piramide» in cui convivono alcuni player specializzati, alcuni grandi player con propri data center, e svariati piccoli operatori basati sulle infrastrutture dei precedenti, sia un modello che tenderà a stabilizzarsi anche nel futuro.

Vuol dire qualche cosa di particolare ai lettori di internet.pro?

Tiscali ha già iniziato a fare leva su competenze tecniche e di infrastruttura per lavorare nell'ambito di mercati emergenti, come l'e-learning, l'e-government, il wireless office (mobile PostOffice), i portali vocali (Università di Udine, aerolinee) e le sperimentazioni sul DTT e il Wi Max. Inoltre, Tiscali sta entrando nella prima fase del triple play e a settembre inizierà la sperimentazione dell'IPTV con 1.500 utenti nell'area di Cagliari. La potenzialità e ricchezza di Internet permettono di passare dal broadcasting televisivo a un nuovo modo di comunicare, permettendo agli utenti di scegliere il proprio contenuto e perfino trasmetterlo online con lo spirito democratico della Rete. ●



Azienda	7Host Srl	Agma Systems	Akeraios Servizitalia	Alicom Srl	Alpikom SpA	AmalfiNet Srl	Ampersand Srl	Aruba SpA	Asdasd	BNS Srl	Capri Software.it	Cilea
Telefono	085 4918727	0771 660048	800 180482	085 4406901	0461 030111	089 2753332	187520737	0575 51571	199443681	800 182 873	800178928	02 269951
E-mail	info@7host.com	agmasy@agmasy.com	info@akeraios.com	info@tol.it	info@alpikom.it	info@amalfinet.it	ufficio@ampersand.it		info@asdasd.it	info@bestserver.com	info@caprisoftware.it	info@cilea.it
Sito Web	www.7host.it	www.hostingfarm.it	www.easycontact.it	www.tol.it	www.alpikom.it	www.amalfinet.it	www.ampersand.it	www.aruba.it	www.asdasd.it	www.bestserver.com	www.caprisoftware.it	www.cilea.it
Anno di apertura	2000	1996	2005	1997	2001	1997	1998		2002	1995	1999	1975
Provare prima dell'acquisto	• (30 gg)	No	a richiesta	•	No	No	•		•	•	•	No
Data Center proprio	•	No	No	•	•	No	•	•	No	•	No	•
Connettività italiana	Eutelia, 2 x100 Mbps	100 Mbps		> 7 Gbps	Peering diretto con MIX fibra ottica propria	2 Mbps upgradabile	Fibra	7,5 Gbps	Fastweb 34 Mbps	Fibra ottica 1 Gbps	Colt Telecom, 15 Mbps Traffico illimitato	Via I.net
Connettività internazionale	TW-Telecom, 1 Gbps	100 Mbps		No	2 Transiti Internazionali, fibra ottica propria	2 Mbps upgradabile	Fibra	7,5 Gbps	Easynet 16 Mbps			Via I.net
Numero domini registrato (circa)	25.000	3.600	100	18.000	4.300	1.300	500	405.000	500	3.000	2.500	400
Numero server ospitati (circa)	100	28		200	100	5	20		50	60	15	11
Numero siti web ospitati (circa)	25.000	4.000	70	15.000	1.400	400	500		700	1.500	1.850	100
Sicurezza: controllo degli accessi	•	•		•	•	•	•	•	•	•	•	•
Up Time	99,70%		99,90%	> 99,99%	100,00%	99,90%	99,95%			99,99%	99,00%	99,99%
Frequenza backup	quotidiana	3 gg + manuale	quotidiana	quotidiana	quotidiana	settimanale	quotidiana		secondo esigenze	quotidiana	settimanale	quotidiana
Ass. tecnica tel. ferie (orario)	7-22	9-13/15-18	11-19	10.30-12.30/15-18	8.30-18	9-18	7-22	H24	8-13	8-19	8-23	7.30-23
Ass. tecnica tel. sab. / dom. / festivi	7-22	H24 se previsto	a richiesta	n.d.	H24 se previsto	H24 se previsto	H24	H24	H24 se previsto	H24 se previsto	8-23	Sabato 7.30-13.30
Tempi di intervento	<= 2 ore	30 minuti	24 ore	< 2 ore	secondo contratto	1 ora	4 ore	< 15 minuti	1 ora	< 1 ora	6 ore	4 ore
Ass. tecnica mail (tempi di risposta)	2 ore	1 ora	24 ore	< 2 ore	30 minuti	Immediata	4 ore	< 15 minuti	15 min	< 1 ora	1 ora	4 ore
Numero telefonico gratuito	No	No	•	No	•	•	No	No	No	•	•	No
HOUSING	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base
Numero di IP forniti	1	3		1	1	1	1		a richiesta		2	1
Ulteriori IP pubblici costo	2 €/mese	10 €/anno		5 €/mese (min 3)	20 €/anno	No	a progetto		inclusi		30 €	200 €
Banda max nazionale	100 Mbps	128 Kbps		-	512 Kbps condivisi	2 Mbps condivisi	2 Mbps	256 Kbps	1 Mbps		4 Mbps	4 Mbps
Banda min. garantita nazionale	10 Mbps	128 Kbps		-		2 Mbps	256 Kbps	256 Kbps	128 Kbps		2 Mbps	n/a
Banda max internazionale	100 Mbps	128 Kbps		-		2 Mbps	2 Mbps	256 Kbps	1 Mbps		4 Mbps	4 Mbps
Banda min. garantita internazionale	1 Mbps	128 Kbps		-		2 Mbps	256 Kbps	256 Kbps	128 Kbps		2 Mbps	n/a
Numero di porte Lan per elaboratore	Sino a 4	2		2	2	max 2	a progetto		secondo le esigenze		16	1
Accesso fisico: orario garantito	H24	10-12		9-18	Secondo contratto	9.18	9.30-19.30		9-18		H24	Orari di presidio
Saletta per collegarsi ai propri server	•	No		•	•	No	•	•	•	•	•	•
Costo annuo	da 1.000 €	900 €		1.500 €	1.488 €	2.500 € per 1U rack	da 499 €	300 €	1.000 €		50 €	2.600 €
SERVER DEDICATO	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base		Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base
Sistema operativo	Windows	Linux		Windows/Linux	Windows / Linux	-	Windows / Linux	Linux o MS Windows	Windows / Linux	Windows	Linux	
Numero di IP forniti	1	3		1	1 (default) o più		1		secondo esigenze	1, altri a richiesta	2	
Firewall	No	OpenSM di I.net Spa		•	a richiesta	-	•		incluso cisco pix	•	•	
Banda	da 1 a 100 Mbps	128 Kbps		25 GB/mese o 256 Kbps flat	da 512 Kbps a 1 Gbps	-	2 Mbps		1 Mbps	512 Kbps / 100 Mbps	1 Mbps	
Costo di attivazione	100 €	200 €		200 €	300 €	-	200 €	720 €		295 €	200 €	
Canone annuo	1.200 €	1.350 €		1.500 €	420 €	-	5.000 €	300 €	2.000 €	2.280 €	690 €	
HOSTING	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base		Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base
Windows	•	•	•	•	No	•	•	•	No	•	•	•
Linux	•	•	No	•	•	-	•	•	•	•	•	•
Traffico mensile incluso	2 GB	2 GB	non limitato	non limitato	4 GB	20GB	5 GB		non limitato	5 GB	8 GB	•
Costo traffico mensile aggiuntivo	1 €/GB	15 €/GB	non limitato	non limitato	-	a progetto	0,02 €/MB			No	3 €/GB	nessun costo
Costo di attivazione		0	0	0	9 €	0	100 €			0		75 €
Canone annuo	33.33 €	50 € (L)/60 € (MIN)	72 €	da 38 €	108 €	1 € a MB	199 €	da 20 €	90 €	50 €	50.40 €	300 €
Max numero di Utenti per server	250	200		500	Non definito	illimitato	-		500	nessun limite	300	100
Banda max nazionale		100 Mbps		7,5 Gbps	Non definito	2 Mbps	2 Mbps		1 Mbps		4 Mbps	4 Mbps
Banda min. garantita nazionale		10 Mbps	512 Kbps		Non definito	2 Mbps	2 Mbps		128 Kbps		2 Mbps	n/a
Banda max internazionale		100 Mbps			Non definito	2 Mbps	2 Mbps		1Mbps		4 Mbps	4 Mbps
Banda min. garantita internazionale		10 Mbps			Non definito	2 Mbps	2 Mbps		128 Kbps		2 Mbps	n/a
Numero domini inclusi	1	1	1	1			1		1	1	1	1
Costo domini aggiuntivi	20 €	12,5 €		5 €	Variabile	30 €	10 €		25 €	da 10 €/anno		n/a
Spazio disco	200 MB	25 MB	15 MB	50 MB	50 MB	da 1 MB	500 MB		30 MB	50 MB	20 MB	1 GB
Gestione multidominio	•	No	No	No	No	No	•		No	•	No	•
FrontPage	•	•	•	•	•	•	No		No	•	•	•
ASP	•	•	•	•	•	•	No		No	•	•	•
ASP.NET	•	•	No	•	No	No	•		No	•	•	•
PHP	•	•	•	•	•	•	•		No	•	•	•
CGI	•	•	No	•	•	No	•		No	•	•	•
Perl	•	•	No	•	•	•	•		No	•	•	•
ColdFusion MX	No	No	No	a richiesta	No	No	No		No	•	•	No
Java	No	No	•	No	No	No	•		No	•	•	No
MS Access	•	•	•	•	No	•	No		No	•	•	•
MS SQL Server	•	No	No	a richiesta	No	•	No		No	•	•	No
MySQL	•	•	a richiesta	a richiesta	•	•	•		No	•	•	No
Supporto ODBC (DSN)	•	•	a richiesta	No	No	•	•		No	•	•	No
Aggiunta di un DSN ODBC	•	•	a richiesta	No	No	No	No		No	•	•	No
Supporto pagamento con CC	•	VISA, Mastercard	a richiesta	a richiesta	No	No	No		No	•	•	No
Supporto SSL	•	•	a richiesta	•	No	No	•		No	•	•	•
Windows Media Streaming	•	No	No	No	No	No	No		No	•	•	No
Real Audio/Video Streaming	•	•	No	No	No	No	No		No	•	•	•
Quicktime Streaming	No	No	No	No	No	No	No		No	•	•	No
Caselle di mail (Pop3/Imap)	Illimitate	5	1	3	a richiesta	30 € a casella	5		10	5	20	100
Spazio disco per ogni casella	5 MB - 100 MB	50 MB	10 MB	da 25 a 50 MB	15 MB	illimitato	Unlimited		10 MB	200 MB	15 MB	1GB compreso web
Mail autoresponder	•	•	•	•	No	No	No		•	•	•	•
Mailing List	No	•	•	No	No	No	No		No	•	No	•
Filtri antispam	No	•	a richiesta	•	•	•	•		•	•	•	•
Antivirus	No	•	a richiesta	•	a richiesta	•	•		•	•	•	•
WebMail	•	•	•	•	•	•	•		•	•	•	•

	Coding Srl	Consultingweb.it	Easynet Italia SpA.	ePress Srl	Eticoweb	Esa-net Srl	EurFacility SpA	Eurologon Srl	Eutelia SpA	Fastweb SpA	Gobal Italia Srl	Grapes SpA	Hosting Center	Hosting Solutions	I.NET	Incubatec Srl
	0577 775250	02 57609451	02 30301500	02 30174201	0341 701854	698673188	06 54252050	011 9473512	06 41797001	02 45451	055 4368975	02 389041	06 6788489	055 30312626		0471 796829
	info@codingweb.it	info@consultingweb.it	info@it.easynet.net	info@epress.it	eticoweb@eticoweb.it	info@esa-net.it	info@eurnetcity.net	info@eurologon.com	servizioclienti@eutelia.it	fastweb@fastweb.it	info@globalitalia.it	info@grapes@grapes.it	info@hostingcenter.it	info@hostingsolutions.it	info@inet.it	support@server24.it
	www.codingweb.it	www.consultingweb.it	www.it.easynet.net	www.epress.it	www.eticoweb.it	www.topmaintainec.com	www.eurnetcity.net	www.eurologon.com	www.eutelia.it	www.fastweb.it	www.globalitalia.it	www.grapes.it	www.hostingcenter.it	www.hostingsolutions.it	www.inet.it	www.server24.it www.webhosting24.it
	2001	1998	2001 (1994 Easynet)	1998	1999	1999	2000	2001	2004	1999	2000	1999	2000	1983	1994	2001
	•	No	No	No	•	•	•	Solo per Reseller	No	No	Diritto di recesso	No	•	No	No	No
	•	•	•	•	No	No	•	No	•	•	n.d.	•	No	•	•	No
	CDN	T2 ridondata	450 Mbps	1 Gbps, MIX - 64 Mbbps, Wind	155 Mbps (Easynet)	2 x STM-1 2 x 155 Mbps		COLT Telecom 100 Mbps	Illimitata	fibra	n.d.	Fast Ethernet 2x34Mbps	2x100 Mbps con I.Net	ridondata 2x155 Mbps	2 Gbps MIX	Ridonandante da 2,5 Gbps
	CDN 2 Mbbs	T2 ridondata	450 Mbps	100 Mbps, Global Cross. 1 Gbps, Interoute	155 Mbps (Easynet)	-		Multi Homed (>26 Gbps)	1 Gbit/s		n.d.	Fast Ethernet 2x34Mbps	2x100 Mbps con I.NET	ridondata 2x155 Mbps	>1Gbps	Ridonandante da 2,5 Gbps
	500	60.000		75	2.000	400	500	5.000	-		n.d.	4.000	1.200	25.000		3.402
	11	500	800	50	34	5	200	60	-		n.d.	300	20	250	4.000	220
	200	35.000	10.000	20	3.000	400	500	3.000	-		n.d.	1.000	800	15.000		1.400
	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	99,99%	T0		99,00%	99,99%			99,99%				100,00%	100,00%	99,90%	99,99%	100,00%
	quotidiana	quotidiana	secondo esigenze	quotidiana	quotidiana	settimanale	quotidiana	quotidiana		quotidiana	n.d.	quotidiana	4 volte al giorno	quotidiana	quotidiana	ogni ora
	9-18	No	H24	8-1.30	Diurno	H24	H24	9:30-13/14-18:30	H24	H24	9-18.30	H24	7-24	9:13-15:18	9-19	H24
		No	H24	9-1.30	Diurno	-	H24	H24	H24	H24	9-13	H24	7-24	Via Ticket System	H24	H24
	immediati	10 minuti	secondo contratto	15 Minuti	< 15 min	8 ore	2 ore	< 2h	secondo contratto		qualche ora	1 ora	anche immediati	immediati	secondo contratto	30 min - 2h (SLA)
	4-8 ore	max un ora	15 minuti	15 Minuti	<1 ora	2-8 ore	15 Minuti	< 2h	< 2 gg. lavorativi		qualche ora	max 10 ore	feriali in giornata	immediati		30 min - 2h (SLA)
	•	No	•	No	•	No	No	No	•	•	•	•	No	No	No	•
	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base
		da 1 a 10	1	16	2			da 1 a 255	8	16	n.d.	4	a richiesta	2		5+
		nessun costo		Secondo richieste	50 €			50 € Ita - 20 € USA	-		n.d.	4 IP a 5 €	nessun costo	altri 2 senza costi	secondo policy RIPE	30 €
		12 Mbps	100 Mbps	2 Mbps	Banda aperta		34 MBps	1 Mbps	128 Kbps 100 Mbps	da 10 a 100 Mbps	n.d.	100 Mbps	1 Mbps	256 Mbps	Limite interfaccia	1000 Mbps
		512 Kbps	1 Mbps	1 Mbps	1Mbps		Garantita 99,8 %	256 Kbps	No		n.d.	34 Mbps	1 Mbps	256 Mbps	Drop rate <1%	100 Mbps per server
		12 Mbps	100 Mbps	2 Mbps	Banda aperta		34 MBps	20 Mbps	128 Kbps 100 Mbps		n.d.	64 Mbps	1 Mbps	256 Mbps	Limite interfaccia	1000 Mbps
		512 Kbps	1 Mbps	1 Mbps	1Mbps		Garantita 99,8 %	2 Mbps	No		n.d.	na	1 Mbps	256 Mbps	Drop rate <1%	100 Mbps per server
		2	1	2	a richiesta		1	1	2		n.d.	1 uplink per 1/4 di rack	2	2	2	1
		H24	8-20	8-18	Diurno		H24	Su appuntamento	08.30 - 18.00	9-18	n.d.	H24	orario d'ufficio	su appuntamento	lavorativi 9.00-19.00	H24 con badge
		•	•	•	•	•	•	•	•	•	n.d.	no	No	•	•	•
		1.200 €	4.800 € (+300€ att.)	a richiesta	da 780€			420 €			n.d.	1/4 rack 400 €/mese	2.460 €	1.500 €	da 7.500 €	479,88 €
	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base
		Windows / Linux	Windows / Linux	Windows/Linux/Solaris	Linux	Linux	Windows/Linux	Windows/Linux		Windows	Windows/Linux	Windows/Linux	Windows	Windows/Linux	Windows/Linux	Windows/Linux
		2	1	16	2	8		da 1 a 255	2		da 1	4	senza limiti	2		5+ (a necessità)
		•	shared o dedicato	•	a richiesta	a richiesta	•	HW + SW			•	No	•			a richiesta CISCO PIX
		da 512 Kbps a 12 Mbps	secondo richieste	2 Mbps	Aperta	da 256 Kbps a 3Mbps	vari tagli	Minimo 512 Kbps			da 256 Kbps	20 Mbps in downstream per rack	1 Mbps	256 Kbps		100 Mbps per server
		300 €	500 €	a richiesta	300 €	149.7 €	variabile	150 €			200 €	500 €		390 €		99,99 €
		1.200 €	5.760 €	a richiesta	1.800 €	da 1.796 €		588 €			1.500 €	2.040 €	5.100 €	1470 € (L)/ 1.770 € (W/m)		599,98 €
	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base
	•	•	•	•	No	-	•	•	No	•	BASE WIN 30	•	•	•	•	•
	•	•	•	•	•	•	•	•	•	No	•	•	•	•	•	•
	2 GB	non limitato	5 GB	a richiesta	500 MB		variabile	1 GB	•	2 GB	1 GB	20 GB	2 GB	4 GB		3 GB
	10 €/GB	No	15 €/GB	a richiesta	-	-	variabile	5 €/GB	No			n/a		8 €		0,99 €/GB
		35 €	50 €	a richiesta	0	-		0	•		n.d.	15 €		0		9,99 €
	36 €	35 €	600 €	a richiesta	30 €	da 19 €		35 €	•		65 €	180 €	70 €	49 €		29,88 €
	50	400	100	a richiesta	150	150	variabile	150	No			n/a	dipende	500		500
	2 Mbps	75 Mbps	100 Mbps	2 Mbps	4 Mbps	4 Mbps	34 Mbps	8 Mbps	Illimitata	10/100 Mbps		100 Mbps	illimitata	2 Mbps		100 Mbps
	64 Kbps	8 Mbps	1 Mbps	1 Mbps	1Mbps	256 Kbps	Garantita 99,8 %	2 Mbps	100%			34 Mbps	illimitata	2 Mbps		0,2 Mbps
		75 Mbps	100 Mbps	2 Mbps	-	-	34 Mbps	20 Mbps	Illimitata			64 Mbps	illimitata	2 Mbps		100 Mbps
		8 Mbps	1 Mbps	1 Mbps	1Mbps	-	Garantita 99,8 %	2 Mbps	98%			NA	illimitata	2 Mbps		0,2 Mbps
	1	1		Secondo richieste	1 (o più a richiesta)	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
	10 €	13 €		Secondo richieste	15 €	0,5 €		13 € / anno				5 €/mese		-		1,49 € al mese
	60 MB	20 MB	50 MB	Secondo richieste	15 MB	da 100 MB	tagli vari	50 MB		100 MB	30 MB	50MB	100 MB	50 MB		15 MB
	No	No	•	No	•	•	•	•	No		No	•	No	No	•	•
	•	•	No	No	•	•	•	•	•	•	•	• (Windows)	•	•	•	No
	•	•	•	•	No	No	•	•	No	•	•	• (Windows)	•	•	•	No
	•	•	•	•	No	No	No	No	No	No	•	•	•	No	•	No
	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	• (Linux)	•	•	•	No
	•	•	•	•	•	•	•	•	No	•	•	•	•	No	•	•
	No	•	•	•	•	•	•	•	No	No	•	• (Linux)	•	•	•	No
	No	No	No	No	No	No	•	No	No	No	•	•	No	No	No	No
	No	No	•	No	No	No	•	No	No	•	No	•	No	No	No	No
	a richiesta	•	•	No	No	No	•	•	No	•	•	•	•	•	•	No
	a richiesta	No	No	No	No	No	•	No	a richiesta	•	•	•	No	No	•	No
	a richiesta	•	•	•	•	•	•	•	•	No	•	•	•	•	•	No
	No	•	•	•	No	No	•	•	•	•	•	•	•	No	•	No
	No	•	•	•	No	No	•	•	•	•	No	•	•	No	•	No
	No	•	•	•	No	No	•	•	•	•	•	•	•	No	•	No
	No	•	•	•	No	No	•	•	•	•	•	•	•	No	•	No
	No	•	•	•	No	No	•	•	•	•	•	•	•	No	•	No
	No	•	•	•	No	No	•	•	•	•	•	•	•	No	•	No
	No	•	•	•	No	No	•	•	•	•	•	•	•	No	•	No
	1	4	da 1	10	1 per ciascun Mb richiesto	5	vario	5	Configurabile	10	4	15	•	10		8
	50 MB	100 MB	illimitato	10 MB	Impossibile dal cliente	assegnato dall'utente	vario	20 MB	Configurabile	10 MB	8 MB	5MB	fino a esaurimento	25 MB	•	200 MB
	Illimitati	•	•	No	•	•	•	5	•	•	•	•	•	•	•	10
	•	•	•	No	•	No	•	•	No	No	•	•	•	No	•	No
	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•
	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•

	Azienda	ITGate.net	Kyron / Maki Srl	Level IP Italia SpA	MCI Italia SpA	MV Italia Srl	Netcom Srl	Netscalibur SpA	Panservice	M.P.C. Italia Srl	PkHosting Solutions	Register.it SpA (DADA)	Retelit SpA (ePlanet)
Telefono	011 2301000	02 5220331	02 4093351	02 360011	848 580322	0575 380590	02 482421	800 901492	01711991000	98421900	035 3230300	02 2020245.1	
E-mail	info@itgate.it	info@kyron.it	info@levelip.com	info_it@lists.mci.com	info@intsol.it	info@ntc.it	info@netscalibur.it	info@panservice.it	info@mpcitalia.com	info@pkhost.it	we@register.it	sales@retelit.it	
Sito Web	www.itgate.it	www.kyron.it	www.levelip.com	www.mci.com/it	www.intsol.it	www.ntc.it	www.netscalibur.it	www.panservice.it	www.mpcitalia.com	www.pkhost.it	we.register.it	www.retelit.it	
Anno di apertura	1999	2003	2001	1996	2000	2000	1990	1995	2001	1998	2001	1996	
Provare prima dell'acquisto	No	No	•	No	•	No	•	No	No	•	•	•	
Data Center proprio	•	No	•	•	•	No	•	•	•	•	No	•	
Connettività italiana	Propria - MIX - TOPIX	diretta su MIX	6 coppie Gbps	Fibra proprietaria + affittata (2.5 Gbps)		3 * 34 Mbps	>1Gbps	>34 Mbps	Interbusiness	Collegamento fisico potenziale di 14 Gbps ridondato	1 Gbps	Peering Pubblico al MIX 200 Mbps	
Connettività internazionale	Level3 - Sprintlink	100 Mbps - Level3 + GlobalCrossing	Fibra ottica, 3 x 155 Mbps	Fibra ottica proprietaria in Europa (decine di Gbps)	Global Crossing, Aleron e Cogent at DS3 - Giga Ethernet		>1Gbps	>34 Mbps	Interbusiness		500 Mbps	300 Mbps con Tier1 providers	
Numero domini registrato (circa)		6.000	2.500	160		975	1.000	-	310		180.000	N/A	
Numero server ospitati (circa)		150	700	nd	50	4	1.000	-	3		150	Non significativo	
Numero siti web ospitati (circa)		5.000	3.000	nd	2.700	630	10.000	-	290		100.000	Non significativo	
Sicurezza: controllo degli accessi	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
UpTime		99,90%	99,90%		99,90%		100,00%	-	99,99%	99,99%	99,99%	100,00%	
Frequenza backup		secondo richieste	quotidiana	quotidiana	quotidiana	quotidiana	quotidiana	-	quotidiana	quotidiana	quotidiana	Base progetto	
Ass. tecnica tel. feriale (orario)	9-21	H24	9-19	H24	9-20	8-19	9-18	9-13/14-18	8-10	9-19	9-16	H24	
Ass. tecnica tel. sab. / dom. / festivi	H24	H24	H24	H24	11-18	No	H24	Su contratto	8-10	Per urgenze	No	H24	
Tempi di intervento	30 minuti	15 minuti	10 min	2/4 ore	Immediati	8 ore	1 ora	-	da 5 a 30 minuti	5 minuti	entro 3 ore	15 min x siti presidiati	
Ass. tecnica mail (tempi di risposta)	1 giorno	immediata	10 min	n/a	max 8 ore	8 ore	4 ore	-	da 5 a 1 ora	max 30 minuti	entro 8 ore		
Numero telefonico gratuito	No	•	•	•	•	No	•	No	No	No	No	•	
HOUSING	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	
Numero di IP forniti	8	2	1		5		3	1	12		3	8	
Ulteriori IP pubblici costo	a progetto	gratis	secondo policy RIPE		6 €/mese			8 IP € 8/mese			custom	Base progetto	
Banda max nazionale	a progetto	10 Mbps	100 Mbps		10 Mbps		100 Mbps	In base al contratto	1 Mbps		1 Gbps	1	
Banda min. garantita nazionale	a progetto	256 Kbps	1 Mbps		64 Kbps			In base al contratto	512 Kbps		256 Kbps	1	
Banda max internazionale	a progetto	10 Mbps	100 Mbps		50 Mbps		100 Mbps	In base al contratto	1 Mbps		500 Mbps	1	
Banda min. garantita internazionale	a progetto	256 Kbps	1 Mbps		5 Mbps			In base al contratto	512 Kbps		256 Kbps	1	
Numero di porte Lan per elaboratore	1	2	1		1		1	In base al contratto	2		1	2	
Accesso fisico: orario garantito	H24	H24	H24		No		9-18	9-13/14-18	17-19		9-18	H24	
Saletta per collegarsi ai propri server	•	•	•		No		No	No	No		•	Dipende dal sito su richiesta	
Costo annuo		1.080 €	600 €		1.198 €			In base al contratto	2.500 €		da 1.500 €		
SERVER DEDICATO	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	
Sistema operativo		Windows/Linux	Linux	n/a	Windows		Windows/Linux	Windows/Linux		Linux	Windows/Linux		
Numero di IP forniti		2	1	n/a			3	1		1	3		
Firewall		•	•	n/a			shared	•		Cisco + software	•		
Banda		10 Mbps con 10 GB/mese di traffico	10 Mbps con 30 GB/mese traffico	n/a			100 Mbps shared	da 128 Kbps a 8 Mbps			256 Kbps		
Costo di attivazione		100 €	300 €	n/a				99 €		39 €	99 €		
Canone annuo		1.668 €	1.920 €	n/a				1.548 €		650 €	2.028 € (L)/2.148 € (Wm)		
HOSTING	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	Offerta base	
Windows				n/a	•	No	•	•	•		•		
Linux				n/a	No	No	•	•	No	•	•		
Traffico mensile incluso				n/a	10 GB	non limitato	3 GB	1 GB	N.D.	1 GB	10 GB		
Costo traffico mensile aggiuntivo				n/a				5 €/GB	Non previsto	55 €/GB	0,82 €/GB		
Costo di attivazione				n/a	0			0	0	0	0		
Canone annuo				n/a	24,9 €	95 €		92 €	180 €	19,5 €	35 € (L) / 85 € (Wm)		
Max numero di Utenti per server				n/a	250			-	illimitato	300			
Banda max nazionale				n/a			100 Mbps	-	512 Kbps	14 Gbps	200 Mbps		
Banda min. garantita nazionale				n/a				-	512 Kbps	14 Gbps	200 Mbps		
Banda max internazionale				n/a	50 Mbps		100 Mbps	-	512 Kbps	14 Gbps	200 Mbps		
Banda min. garantita internazionale				n/a	5 Mbps			-	512 Kbps	14 Gbps	200 Mbps		
Numero domini inclusi				n/a	1	1	3	1	1	1	1		
Costo domini aggiuntivi				n/a	6,9 €	35 €/anno		41 €/anno	25 €	11,5 €			
Spazio disco				n/a	15 MB			20 MB	100 MB	illimitato	20 MB		
Gestione multidominio				n/a	•	No		No	•	No	No		
FrontPage				n/a	•	No		No	•	No	No		
ASP				n/a	•	No		•	•	No	•		
ASP.NET				n/a	•	No		No	•	No	•		
PHP				n/a	•	No		•	•	No	No		
CGI				n/a	•	No		In base a accordi	No	No	No		
Perl				n/a	•	No		In base a accordi	No	No	No		
ColdFusion MX				n/a	No	No		No	No	No	No		
Java				n/a	•	No		No	•	No	No		
MS Access				n/a	•	No		No	No	No	•		
MS SQL Server				n/a	a richiesta	No		No	No	No	No		
MySQL				n/a	a richiesta	No		No	•	No	No		
Supporto ODBC (DSN)				n/a	•	No		No	•	No	•		
Aggiunta di un DSN ODBC				n/a	•	No		No	•	No	No		
Supporto pagamento con CC				n/a	•	No		No	•	No	No		
Supporto SSL				n/a	•	No		No	•	No	No		
Windows Media Streaming				n/a	No	No		No	•	No	No		
Real Audio/Video Streaming				n/a	No	No		No	No	No	No		
Quicktime Streaming				n/a	No	No		No	No	No	No		
Caselle di mail (Pop3/Imap)				n/a	3	5	•	3	10	0	3		
Spazio disco per ogni casella				n/a	10 MB		50MByte	50 MB	100 MB	10 MB	10 MB		
Mail autoresponder				n/a	•	No	•	•	•	No	•		
Mailing List				n/a	•	No	•	In base a accordi	•	No	•		
Filtri antispam				n/a	•	•	•	•	•	No	•		
Antivirus				n/a	•	•	•	•	•	No	•		
WebMail				n/a	•	•	•	•	•	No	•		

