

# wlan Business

## Forum 2007

19 Aprile 2007  
Crowne Plaza Milano

REPORT  
POST-EVENTO



Organizzato da



[www.wirelessforum.it](http://www.wirelessforum.it)

# Wlan Business Forum 2007

## si conferma ancora una volta un successo

L'ottava edizione attesta la formula vincente di questo evento leader del settore wireless e broadband.

### Il panorama ideale per anticipare sviluppi cruciali del mondo TLC, italiano e internazionale

L'attualità dei temi trattati, l'alto profilo dei relatori – protagonisti di interventi individuali e dinamiche tavole rotonde – hanno portato ai numeri di successo dell'edizione di quest'anno: oltre 1400 presenze, tra i principali protagonisti del mercato.

Una crescita dell'13% rispetto ai già ottimi risultati conseguiti nel 2006.

39 Sponsor sono stati protagonisti di un'area espositiva unica e vivace. Oltre 35, tra Associazioni e Partner, hanno supportato la manifestazione e i contenuti dell'evento.

### E non è finita qui.

A Wlan Business Forum si è, infatti, andati oltre.

34 Keynotes Speaker hanno dato vita a dibattiti importanti e attuali di fronte a sale gremite, per un'agenda fitta e sorprendente.



Il confronto, animato dai principali player e dai più autorevoli esperti del mondo TLC, non si è fermato a teoriche prospettive del mercato, con analisi degli orientamenti normativi e del futuro che verrà, ma ha delineato finalmente una realtà strutturata e prossima, con le prime risposte e la comparsa di nuovi interrogativi, di fronte ad uno scenario cruciale e in continua, necessaria evoluzione.

### WiMAX all'italiana:

il dibattito si è animato immediatamente.

Sui temi principali dell'evento si sono confrontati, tra gli altri, l'AGCOM, ANFoV, AIIP, STUDIO LEGALE SARZANA, INTUG, SOLVING INTERNATIONAL, ASSOPROVIDER e INFRATEL, mettendo in evidenza le criticità possibili e gli aspetti positivi di provvedimenti non ancora definitivamente varati. È emersa, ancora una volta, la necessità di colmare il digital divide – anche laddove aziende private potrebbero non avere interesse ad investire. I protagonisti del settore si sono incontrati per capire, progettare, sviluppare. WiFi e WiMAX, sotto molti punti di vista, darebbero un'oggettiva opportunità di svolta all'economia italiana. Implementazione della banda larga vuol dire sviluppo e modernità, e l'Italia è in evidente ritardo rispetto agli altri Paesi industrializzati nella corsa alla globalizzazione. La spinta tecnologica del resto d'Europa e d'oltreoceano è ancora un miraggio lontano.

### Aspettando l'autunno...

Un filo ancora più spesso, che da Milano, quest'anno più che mai porterà a **Roma** per il Broadband Business Forum – [www.bbf2007.com](http://www.bbf2007.com) – del **26 e 27 settembre 2007** – per capire dove porteranno le prospettive delineate, analizzate, criticate, auspicate del WiMAX all'italiana. La prossima tappa, infatti, si proporrà di comprendere i destini della liberalizzazione delle frequenze, prevista per giugno, e di analizzare le possibilità del Municipal Wireless e il futuro delle Reti. Appuntamento a Broadband Business Forum 2007.

**BBF**  
**BROADBAND**  
**BUSINESSFORUM**



Intervista a **Enrico Carlin**  
CEO di I-TEC S.r.l.

• ***Il digital divide è un tema molto attuale in tutto il mondo. Quali sono le cause, ma soprattutto quali sono i numeri di questo fenomeno in Italia?***

Esistono due ragioni principali e separate che causano oggi il "digital divide": quelle dovute a problemi socio-economici, come l'analfabetismo, l'anzianità, gli handicap e il sottosviluppo e quelle dovute a problemi tecnologici, dovuti alle distanze, ai cablaggi scadenti e a vincoli strutturali. Esaminando la situazione Italiana, osserviamo però che le cause socio-economiche assumono dei contorni abbastanza particolari: estrapolando i dati ISTAT sulle famiglie italiane, notiamo che, mentre il 97% di esse possiede almeno un televisore e il 73% delle stesse utilizza almeno un telefono cellulare, sono solo il 40% di queste a possedere un computer connesso ad Internet, numero di poco inferiore a quello delle famiglie Italiane con figli. Questo indica che sono le nuove generazioni a spingere l'accesso dei contenuti digitali, dimostrando che le generazioni adulte soffrono di un consistente "analfabetismo" informatico, avvalorato dalla scarsa penetrazione delle tecnologie ICT nelle piccole e medie imprese. Se invece osserviamo la realtà del "digital divide" di lungo periodo, relativamente agli aspetti tecnologici, emerge che almeno il 10 per cento delle famiglie Italiane non avrà accesso Internet a banda larga, cablato, o per cause legate alle distanze dalle centrali telefoniche o per ragioni di costi infrastrutturali, considerando che le attuali tecnologie XDSL, non possono essere utilizzate su più del 60% del totale dei doppiini telefonici disponibili, pena il forte degrado delle prestazioni.

• ***Quali sono gli scenari tecnologici percorribili per realizzare soluzioni broadband per tutti, quali i modelli di business?***

Per gli operatori TLC, la soluzione a questi problemi si chiama GPON-VDSL

cioè Fibra Ottica Passiva dalla centrale all'armadio in strada e collegamento VDSL dall'armadio a casa dell'utente. Sfortunatamente, però, queste tecnologie richiedono investimenti abbastanza elevati e richiederanno un orizzonte temporale di almeno dieci anni, per essere realizzate.

Esiste, però, un'alternativa che si chiama "Wireless IP" che mediante le tecnologie WI-FI, HIPERLAN e WI-MAX permettono di realizzare delle reti a basso costo che, in altri paesi, hanno permesso di sviluppare nuovi modelli di business per "micro-operatori" che raccolgono solo poche centinaia di utenti ciascuno, ma che permettono di servire aree geografiche o tipologie di utenti, normalmente ignorate dai grandi operatori TLC.

• ***Quali sono le esperienze e i progetti realizzati dalla vostra società che costituiscono un esempio nella lotta al digital divide?***

I-TEC ha contribuito significativamente al successo di tante iniziative di piccoli operatori, di comuni, e di comunità montane aiutandoli a superare difficoltà di natura politica, economica e di competenza tecnica che questi "micro-operatori" hanno dovuto affrontare a causa della scarsa sensibilità che i "decision-maker" Italiani hanno per questi problemi. L'ultima dimostrazione di questa scarsa sensibilità è visibile nelle decisioni dell'AGCOM, relativamente alle licenze WI-MAX che saranno assegnate su basi multi-regionali anziché provinciali o comunali, rendendo praticamente impossibile la partecipazione alle aste da parte dei piccoli operatori.





**Nettare** è una giovane azienda, nata all'interno del Polo Tecnologico di Navacchio, un contesto fortemente legato all'Università di Pisa, naturale bacino di raccolta di tutte le menti più brillanti che lo stesso Ateneo, ogni anno immette nel mondo del lavoro dopo anni di formazione altamente specializzata.

Il progetto "New Mobile Communications" inizia nell'ottobre 2005 e proprio l'edizione dello stesso anno del BroadBand Business Forum è l'occasione in cui l'Azienda pisana presenta il nuovo modello di business a esperti e operatori del settore, riscuotendo da subito successo e interesse.

Il primo step è stato quello di assicurare la penetrazione sul territorio della rete di Nettare attraverso la diffusione capillare di Hot Zone e Hot Spot.

Il target sono state le principali città d'arte toscane, in particolare Pisa, Lucca, Pistoia e la provincia di Firenze. Una volta raggiunte le 100 Locations è stata verificata la fragilità delle linee XDSL offerte dagli operatori tradizionali, un problema che avrebbe potuto pregiudicare la buona riuscita dell'intero progetto. La soluzione adottata per risolvere questa criticità è stata la realizzazione di una backbone proprietaria distribuita in Hiperlan. Tale scelta ha permesso l'apertura di nuovi scenari per Nettare, creando un nuovo mercato fixed sul territorio interprovinciale.

Nelle zone urbane, l'Azienda si propone come alternativa ad un mercato ormai saturo che avanza richieste di una connettività con una velocità superiore ai 640k. Ma è soprattutto alle zone digital divide che Nettare guarda con particolare attenzione. Infatti, da solo o con la partnership del Polo Tecnologico di Navacchio, in breve tempo, riesce a realizzare la copertura Hiperlan delle zone non raggiunte dall'ADSL, siglando protocolli di intesa con le pubbliche amministrazioni locali. I dati dimostrano il successo della lotta di Nettare al DD: sono coperti 15 comuni nelle province di Pisa, Lucca, Pistoia e nel circondario empoiese per un totale di oltre 2000 utenti.



Le energie investite fanno di Nettare il primo operatore regionale in Toscana, pronto a questo punto a conquistare l'intero mercato italiano. Il primo passo è stato quello di sottoscrivere accordi con diverse realtà istituzionali, pubbliche e private in ambito nazionale e ricercare partners al fine di garantire una presenza capillare sul territorio. L'offerta di Nettare si rivolge in particolar modo all'utenza residenziale e prevede servizi centralizzati e integrati di fonia e connettività internet.

Il business model prescelto, offrire servizi a piccoli operatori in modalità wholesale e infrastructure sharing si è dimostrato particolarmente efficace: ad oggi Nettare è presente, oltre che in Toscana, in Liguria, nel Lazio, Friuli Venezia Giulia e Veneto.

Per il futuro, Nettare si ripropone di avere un ruolo di primo piano nella fase di avvento del WiMax e punterà soprattutto allo sviluppo delle Hot Zone in aree di particolare interesse turistico e di aggregazione sociale.



## IL WIRELESS STRUTTURATO BY RAYTALK INDUSTRIES

**RayTalk Industries**, il primo produttore di tecnologie Wireless Lan professionali ad alte prestazioni per il trasporto dati, voce e video in standard Wi-Fi, HiperLAN e Wi-MAX, progettate e sviluppate interamente in Italia, può essere considerata una delle colonne portanti del Wlan Business Forum avendo preso parte a tutte le edizioni. Nell'ultima sessione milanese l'azienda di San Marino ha presentato il nuovo concetto di **Wireless Strutturato** basato sulla tecnologia M.H.A.N.®

Nel suo intervento *'Reti Wireless Strutturate'*, **Giordano Bruno Luisè, Sales Director di RayTalk Industries**, ha spiegato come il M.H.A.N.®, Multi Hop Access Network, l'innovativo protocollo di comunicazione per Reti Wireless Territoriali Multistandard totalmente magliate, sviluppato dall'R&D italiano di RayTalk, rappresenti un nuovo concetto di wireless. L'idea è semplice: così come si è arrivati al cablaggio strutturato per supportare con una piattaforma di base una serie di servizi e applicazioni, così sta accadendo per il wireless.



Una rete *Wireless Strutturata* è una infrastruttura di base sulla quale implementare servizi. Il semplice Access Point oppure il collegamento wireless punto-punto e punto-multipunto non bastano più a soddisfare le attuali esigenze: occorre creare un'infrastruttura di rete wireless progettata e strutturata in modo tale da ospitare servizi quali il trasporto di voce, video e dati, servizi di videosorveglianza, connettività, networking ecc., mantenendo elevati livelli di QoS (Quality of service). L'infrastruttura deve essere anche scalabile ed espandibile per ospitare future nuove applicazioni. Il concetto di Rete Wireless Strutturata evolve le potenzialità delle Wireless Lan, permettendo la nascita di nuovi modelli applicativi ed aprendo le porte di nuovi mercati rivolti al Municipal Wireless ed alle Industrial Applications.

Il concetto di Multi Hop racchiuso nel M.H.A.N.® rappresenta l'infrastruttura wireless di base sulla quale far viaggiare servizi evoluti. La rete M.H.A.N.® è costituita da apparati radio che si interconnettono formando una rete wireless mesh, ognuno dei quali distribuisce il traffico di rete in modo intelligente, evitando colli di bottiglia, ottimizzando la banda e permettendo di espandere la rete in modo fluido e dinamico grazie al Quality of Service (QoS) integrato e la possibilità di gestire carichi di lavoro importanti.

Grazie alla Rete Wireless Strutturata M.H.A.N. è possibile realizzare un unico grande sistema aperto, che si integra perfettamente ed estende il sistema di connettività esistente, sia esso in fibra che ethernet, e che utilizza lo standard mondiale Wi-Fi insieme alla tecnologia HiperLan (entrambi di libero uso, senza richiesta di licenze), traendo benefici dalle caratteristiche saliente dei due sistemi wireless.

Una simile infrastruttura wireless di base è in grado di ospitare applicazioni avanzate ed è scalabile, ossia adattabile a qualsiasi esigenza.

Per maggiori informazioni: [www.raytalk.com](http://www.raytalk.com).



## WiTech...broadband wireless on the move

**WiTech**, nata nel 2003 come Azienda Spin-off dell'Università di Pisa, si è affermata in breve tempo come una delle realtà di maggiore interesse nello scenario BWA italiano.

WiTech, come indica lo stesso acronimo "Wireless Technology", opera nel settore delle tecnologie broadband wireless, quali 802.11, WiMAX, 802.20, IMT-2000, HSPA, EV-DO, tecnologie proprietarie (Flash OFDM, Navini, IP-Wireless, iBurst).

Da Gennaio 2006 WiTech è Regular Member del WiMAX Forum, dando un proprio contributo alle attività del Networking Group, del Service Provider Group, del Marketing Group e del Regulatory Group, e da Gennaio 2007 è membro del TeleManagement Forum.

Grazie al proprio **team di professionisti**, WiTech è in grado di offrire ai propri clienti servizi ingegneristici ad elevato valore aggiunto che coprono ogni campo nel settore BWA: dalla consulenza strategica alle attività di Radio Project..

Le competenze fortemente verticali consentono, dunque, a WiTech di presentarsi come il **supporto ideale** di tutti coloro che vogliono esplorare il mondo del BWA, dagli operatori (già esistenti o in fase di start-up) ai vendor, dai system integrator ai produttori, dagli analisti e consulenti agli investitori, dalle pubbliche amministrazioni agli enti regolatori delle telecomunicazioni.

L'Area **R&D** sviluppa ricerca a medio termine, anche in sinergia con alcuni laboratori di ricerca pubblica, e a breve termine, sulle specifiche richieste dei propri clienti. Le vaste competenze consentono a tale Area di affrontare le diverse problematiche di integrazione su differenti scenari tecnologici e applicativi, trovando sempre la soluzione ad hoc.



L'Area **TEA** svolge attività di consulenza di natura sia tecnologica sia finanziaria su tecnologie BWA e dispone di tutti gli strumenti necessari per la realizzazione di analisi tecnico-economiche di infrastrutture BWA. Le principali attività che vedono coinvolta l'Area TEA sono la redazione di **Marketing Plan, Dimensioning Plan, Technical-Economic Plan e Business Plan**; la definizione di **modelli ingegneristici** per valutare le potenzialità delle tecnologie in esame e la fattibilità economica del relativo investimento; la redazione di **report tecnico-economici** su tematiche individuate sia dai clienti sia dalla stessa Area TEA e ritenute di forte interesse nel settore delle telecomunicazioni.

L'Area **WNI** è in grado di fornire servizi tecnologicamente avanzati per la fase pre e post realizzazione di infrastrutture di reti wireless indoor e outdoor: **Studio di fattibilità, Network Design, Radio Planning (Coverage & Capacity), Servizi di supporto esecutivo sui siti, Testing Plan, Site Survey & Test Driver, Link Validation, Executive Project, RFI (Request For Information)**.

Grazie al proprio known how WiTech ha sviluppato:

**WROP** - È una piattaforma Carrier Class per la gestione dell'accesso pubblico ai servizi broadband, per uno scenario multi tecnologia e multi servizio, con un focus particolare sulle tecnologie wireless Wi-Fi, HiperLAN e WiMAX.

**WinRPT/TEA** - È un tool, sviluppato in collaborazione con Vector, per la realizzazione di dettagliate analisi tecnico-economiche per infrastrutture BWA in uno scenario applicativo fisso, nomadico, portatile e mobile.



Una risposta efficace al tema Digital Divide. La linea di prodotti FlyBoost permette la creazione di soluzioni per applicazioni wireless outdoor in grado di distribuire banda larga. Questo mercato è in fortissima crescita: 2,6 miliardi di euro di volume d'affari in più nel 2006 rispetto all'anno precedente (aumento del 16%), cui si aggiunge una crescita del 24% del numero di accessi consumer. La domanda potenziale è ancora elevata: sono 4.000 i comuni italiani non raggiunti da banda larga (30% in Piemonte e Lombardia) per un totale di 7.000.000 di cittadini.

I prodotti FlyBoost costituiscono un'efficace risposta a questa domanda. La tecnologia Hiperlan consente link radio a lungo raggio, e l'adozione di sofisticate tecnologie di traffic shaping e compressione permettono prestazioni ai massimi livelli.

La famiglia **FlyBoost** comprende prodotti utilizzabili in ogni applicazione. **FlyBoost HS302** è un hot spot, con doppio canale di trasmissione a 2,4 e 5,4 GHz che consente collegamenti multipunto a lungo raggio protetti da crittografia WPA e WEP. Come l'access point FlyBoost AP301, è dotato di un set completo di funzionalità di traffic shaping per ottimizzare il flusso di dati. Della linea fanno parte anche i due client **FlyBoost CL 300 e FlyBoost CL200**, che si distinguono per la differente capacità di copertura dell'antenna integrata, e **FlyBoost CL350**, senza l'antenna integrata. Per estendere il segnale e garantire allo stesso tempo elevate performance, le antenne **FlyBoost**, con guadagni compresi tra i 15 ed i 28 dBi, sono adatte ad ogni soluzione.

La linea **FlyBoost** costituisce anche una valida risposta alle criticità delle installazioni outdoor che risiedono in tre punti chiave: affidabilità, performance e competitività.

I materiali che compongono i prodotti garantiscono funzionamenti anche in condizioni estreme. È questo il caso di un'installazione a Plan de Coronas, sulle Dolomiti, dove i **FlyBoost** hanno permesso la creazione di una WLAN in grado di resistere a condizioni estreme (temperature bas-

sissime, elevate escursioni termiche), garantendo elevate performance nonostante gli effetti negativi di neve e ghiaccio sulla propagazione delle onde.

La qualità delle performance sono testimoniate anche da una soluzione nel padovano, dove i prodotti FlyBoost hanno permesso la costruzione di una dorsale in grado di portare banda larga e relativi servizi. Nonostante le distanze anche elevate dei link (sino a 15 km), la velocità di trasmissione è rimasta alta (anche 20 Mbps) e con una latenza minima, requisito necessario per la fruizione di servizi di rete (tipo VoIP e videosorveglianza) anche da parte di aziende.

L'installazione in alcuni comuni del lodigiano dimostra la competitività dei prodotti FlyBoost: con un investimento relativamente ridotto è stato possibile costruire un'infrastruttura flessibile, in vista di future nuove implementazioni, consentendo a questi comuni la connessione alla banda larga.



## Profilo Elnat SpA

**Elnat SpA** ([www.elmat.com](http://www.elmat.com)) opera dal 1997 nel mercato del Cablaggio Strutturato e del Networking. A partire dalla sua fondazione, avvenuta nel 1994, Elnat ha saputo allargare il proprio raggio d'azione e di proposta: grazie a proficui accordi commerciali in essere, Elnat è distributore di riferimento di prestigiosi marchi nazionali e internazionali nel Cablaggio Strutturato, Wireless, Networking, Video e Voice over IP, Sicurezza Informatica.

"Vendere tutti e solo i prodotti che vanno in rete" è la filosofia perseguita da Elnat in questi anni di crescita, che ha portato la società a focalizzare la propria offerta esclusivamente su tutti gli elementi e gli accessori essenziali alla realizzazione di una rete locale e geografica.

Elnat ha costantemente evitato il contatto con l'utente finale, che viene concepito esclusivamente come cliente dei propri dealer, rappresentati oggi da installatori, rivenditori, ISP, system integrator, provider, rivenditori, software house e tutti quegli operatori che sono in grado di installare un prodotto e/o rivendere un servizio.

Nel 2004 Elnat ha aperto una filiale con sede a Roma, dedicata esclusivamente al servizio dei clienti del centro e del sud Italia; nel 2006 Elnat ha inaugurato la filiale di Catania, dedicata al servizio dei clienti per la Sicilia.

Elnat crede nella formazione come strumento universale per diventare un partner tecnologico e non solo un fornitore di materiali: è in grado di offrire agli operatori del settore tutte le informazioni tecniche e commerciali relative alle nuove tecnologie e ai nuovi prodotti.

Presentazioni tecniche, prove pratiche di laboratorio, lezioni teoriche e dimostrazioni hanno luogo con cadenza mensile nella sede Elnat, in quanto il training è fondamentale per aiutare gli operatori ad investire con successo. Inoltre, Elnat è *Training Center* per i corsi di certificazione

di aziende leader mondiali ed europee come Alvarion, Axis e Clavister.

*Per Informazioni:*

### **Elnat SpA**

Via Uruguay 15 - 35127 Padova

Tel +39.049.7623011 - Fax +39.049.761800

[www.elmat.com](http://www.elmat.com) - [elmat@elmat.com](mailto:elmat@elmat.com)





“In occasione del Wlan Business Forum 2007, **HiTel Italia** ha presentato nuove soluzioni applicative della tecnologia wifi, che da più di 5 anni è un elemento distintivo e di crescita dell'azienda. In particolare si è voluto enfatizzare il ruolo che le reti **WIRELESS MESH** hanno come servizi a valore aggiunto per le MAN ed il digital divide. La divisione Network Solutions di HiTel svolge un ruolo sul mercato di protagonista nella gestione di sistemi di rete **WIFI**, nonché di vendor di sistemi mesh e di fornitura di reti wireless chiavi in mano, ed in questa veste è diventata interlocutore privilegiato di molte pubbliche amministrazioni, che necessitano, in tempi brevi di superare il digital divide, vera sfida da cogliere per una crescita vera del Paese.

HiTel ha individuato soluzioni software e hardware per rendere ovunque disponibile la banda larga, realizzando reti wireless Mesh, caratterizzate da nodi multi-radio, che offrono prestazioni altamente flessibili e scalabili a costi contenuti e dalle caratteristiche che ben si adattano al carrier con il quale si trovano ad interagire.

Particolare attenzione hanno registrato negli interlocutori intervenuti al forum, le soluzioni specifiche per Digital Divide, le reti wireless su larga scala per grandi e medie Città, oltre a soluzioni Hot Zone per ambienti campus, Hot Spot a carattere nazionale controllati centralmente e reti Wireless per applicazioni Ferroviarie/Autostradali.

L'Esperienza maturata nella realizzazione della copertura del centro della Città di Bologna, ha permesso a HiTel di ottimizzare gli interventi sul territorio sia in fase progettuale che di installazione delle reti aumentando l'efficienza del sistema e delle sua immediata possibilità di utilizzo da parte degli utenti finali.

HiTel ha presentato non solo in occasione del Wlan Forum queste soluzioni, ma è stata chiamata anche come relatrice di importanti convegni internazionali per portare il proprio contributo e la propria esperienza che la pone, ad oggi, all'avanguardia nel settore specifico.



**Itway** è una delle realtà più dinamiche nel panorama italiano dell'Information Technology. Fondata Ravenna il 4 luglio 1996, quotata in Borsa dal 4 luglio 2001 e al TechStar dall'aprile 2004, progetta, produce e distribuisce soluzioni e-business per aziende di ogni dimensione e per la Pubblica Amministrazione.

Itway si propone come punto di riferimento nella catena del valore delle soluzioni e-business attraverso la scelta di partner affidabili, la selezione di tecnologie in grado di aggiungere valore, la ricerca di prodotti e servizi che rappresentino lo stato dell'arte nel mercato.

Il business model del Gruppo è fondato su due tipologie di attività: da un lato la distribuzione a valore aggiunto di tecnologie software "best of breed"; dall'altro l'offerta di servizi e consulenza mirati a formare e supportare le aziende nel campo dell'e-business, dell'e-security, del Central Access Management, dell'Internetworking e Wireless.

Proprio nell'ambito del wireless, l'autorevolezza dei brand distribuiti e l'ampiezza delle soluzioni proposte consentono a **Itway VAD** di porsi come leader nazionale dei distributori anche in questo settore, a ragione considerato come la più logica evoluzione delle moderne tecnologie di rete.

E in occasione del **Wlan Business Forum 2007**, **Itway VAD** ha annunciato un importante accordo di distribuzione con l'israeliana **Extricom**, azienda leader nella produzione di infrastrutture Wlan basate su una tecnologia unica al mondo, denominata Channel Blanket, in grado di superare i limiti delle tradizionali reti wireless creando aree di copertura globali.

Il portafoglio Wi-Fi di Itway (che già annoverava marchi importanti come Colubris, Extricom, SMC Networks, Trapeze, Tropos Networks) si arricchisce così di soluzioni in grado di offrire ad aziende di qualsiasi dimensione

connessioni affidabili come quelle di una rete cablata e mobilità senza confini. La caratteristica peculiare della tecnologia di Extricom, infatti, è di superare il concetto di cella di copertura radio, permettendo così di estendere la copertura radio in simultanea tra più celle, senza mai perdere il segnale e, di conseguenza, la connessione, la voce e i dati. La soluzione Extricom, basata su standard e indipendente dai client, offre il meglio dei due mondi delle LAN cablate e wireless: la semplicità, la flessibilità e le prestazioni tipiche di una rete cablata unite alla mobilità e all'ubiquità caratteristiche di una WLAN.

"Non a caso, abbiamo deciso di annunciare questo accordo di grande rilevanza per il mercato italiano in occasione del più importante appuntamento italiano dedicato al mondo broadband & wireless e alle sue applicazioni business", ha dichiarato **Anthony Micolitti**, Marketing Manager di **Itway VAD**.

"La tecnologia proposta da Extricom è infatti quanto di più innovativo possa oggi essere proposto in ambito di comunicazioni mobili e può essere implementata in modo estremamente semplice e con un TCO ridotto, permettendo la coesistenza in tempo reale di servizi voce, dati e video a banda larga".





## Sidin: Wlan Business Forum, il giorno dopo

Torino, 24 aprile 2007

**Sidin** ha rinnovato con successo la sua partecipazione al Wlan Business Forum a Milano, con i suoi partner ZyXEL, Alvarion e Nortel, che hanno presentato le più recenti soluzioni nel settore wireless per le imprese e pubbliche amministrazioni. Sidin e Nortel hanno realizzato uno speech di approfondimento sulle nuove tecnologie Wlan.

**Nortel** ha illustrato le nuove prospettive per le reti wireless municipali e la soluzione Wireless Mesh Network all'interno della sessione "Prospettive e soluzioni per il superamento del Digital Divide". Questa soluzione fornisce accesso wireless a banda larga in aree estese che i tradizionali sistemi Wlan non sono in grado di coprire. Le Wireless Mesh Network hanno un'architettura peer-to-peer che convoglia in modalità wireless il traffico dati e lo inoltra verso le reti tradizionali a banda larga. Questa soluzione estende la portata delle reti Wlan impedendo le interruzioni di servizio grazie al routing intelligente, impiegando interfacce standard 802.11 e offrendo la possibilità di realizzare reti CAN (Community Area Network).

Le applicazioni possibili delle Wireless Mesh Network, per migliorare i servizi e le attività delle reti municipali, sono diverse: servizi Internet, sicurezza pubblica e videosorveglianza, monitoraggio dei segnali stradali... Un caso interessante è la rete Wi-Fi realizzata a Taipei, attualmente la più estesa in tutto il mondo, con 10000 AP; in fase di costruzione invece quella di Mosca che supererà il primato di Taipei, con 20000 AP.

Per quanto riguarda gli altri partner, invece, **ZyXEL** ha presentato soluzioni in ambito wireless professionale e SoHo: tecnologie e prodotti all'avanguardia che consentono di condividere facilmente file audio, video e dati e di usufruire dei servizi VoIP, instant messaging e video conferenza.

La linea di prodotti "Business Wlan" comprende Smart AP, Wlan Controller System centralizzato e il gateway Internet Access Controller. Grazie a questi dispositivi si possono sviluppare reti Wi-Fi di qualsiasi dimensione. I prodotti ZyXEL assicurano accesso immediato alle risorse di rete locale, ad Internet, al server di posta elettronica, ai database aziendali e alle stampanti sia in caso di collegamenti WAN sia LAN.

**Alvarion** era presente con una gamma di soluzioni wireless per diverse frequenze rivolte ad imprese e Pubbliche Amministrazioni. Una soluzione di punta è BreezeMAX, piattaforma che gode di un'ampia varietà di frequenze e un'ottima performance di copertura in NLOS, con un alto livello di modularità e scalabilità. Di grande importanza è anche BreezeACCESS VL, piattaforma broadband wireless OFDM multipunto, che opera su frequenze non licenziate e consente oggi servizi VoIP e dati di classe WiMAX nelle bande dei 5GHz.

Un'offerta di soluzioni e prodotti completa, per le esigenze di aziende e pubbliche amministrazioni che Sidin offre con i suoi partner. Per reti e tecnologie wireless all'avanguardia, ma non solo.

Per ulteriori informazioni consultare il sito [www.sidin.it](http://www.sidin.it)

*Ufficio Stampa Sidin:*

Alessandro Sartore e Marzia Romeo  
Proposte

Via Beaulard, 11 - 10139 Torino

Tel. 011 741085 - fax 011 7778746

pressoffice@proposte.it





**Airspan Communications**, Ltd. è leader mondiale nelle comunicazioni a banda larga Wireless con più di 400 clienti distribuiti in oltre 100 paesi al mondo.

Come membro fondatore del WiMAX forum, Airspan ha guidato la creazione della tecnologia WiMAX, ed è stata una delle prime aziende al mondo ad ottenere la certificazione WiMAX per le sue Base Station (MicroMax e MacroMax) e per le CPE (Customer Premises Equipment). La combinazione di WiMAX e Wi-Fi è stata un'altra area di forte sviluppo dei prodotti Airspan e a tal proposito al Wlan Business Forum il Sig. Ian White-



side, responsabile tecnico per il sud Europa, ha presentato diverse realizzazioni d'impianti con soluzioni combinate per garantire connettività a banda larga su mezzi in movimento quali Treni e Metrò attraverso i prodotti della famiglia Vianet.

Allo stand era presente anche Wireless World srl, distributore per l'Italia dei prodotti Airspan,

che ha presentato alcuni case studies di realizzazioni di Video Sorveglianza e di accesso a Banda Larga per comunità montane che sono state realizzate nel 2006.

Venivano anche presentate le soluzioni wireless per la video sorveglianza di Servision che permette la visualizzazione dei filmati su dispositivi Wi-Fi, quali PDA e PC, e telefoni cellulari GSM/UMTS/H3G. In Italia abbiamo

sia centinaia di realizzazioni nell'ambito della video sorveglianza cittadina, che per la banda larga in zone rurali e montane con centinaia di comuni e migliaia di persone che utilizzano quotidianamente i nostri apparati. Di seguito un estratto del case study relativo all'installazione di video sorveglianza wireless del comune di Cairate, in funzione da qualche anno, presentato al Wlan Business Forum 2007.

#### **Le richieste del Cliente:**

Creazione di un sistema di Video sorveglianza cittadina nel comune di Cairate e nelle località di Boladello e Peveranza con costi di gestione e manutenzione ridotti per l'amministrazione pubblica. Visualizzazione in real time di 14 postazioni videosorvegliate attraverso due centri di controllo posti presso il comune e il comando di polizia locale.

#### **Le sfide da affrontare:**

La prima sfida riguardava la morfologia del territorio che in quella zona, essendo collinare, presentava alcuni punti non in perfetta visibilità. Il comune richiedeva inoltre un sistema di video sorveglianza che avesse costi di gestione ridotti, che fosse configurabile e gestibile da remoto e che supportasse l'OSPF (Open Shortest Path First).

#### **La Soluzione:**

La famiglia di prodotti Wireless Flexnet di Airspan hanno risolto tutte le problematiche del cliente. Per ovviare al problema della morfologia accidentata, sono stati individuati dei punti di rilancio, che dovevano servire anche da centro stella per tutta la realizzazione.

I prodotti Flexnet avendo una ottima sensibilità dell'impianto radio possono lavorare anche in condizioni di non totale visibilità. L'ottima interfaccia grafica permette la gestione degli apparati e gli up-grade del software da remoto riducendo al minimo i costi di gestione.



La nostra società, presente all'appuntamento come espositore ed in qualità di distributore nazionale dei prodotti **Motorola Wireless Broadband MOTOWi4**, ha potuto apprezzare l'ottimo livello di affermazione delle tecnologie proposte da un brand tanto blasonato, che vede incrementare il proprio share ad ogni occasione di incontro e dialogo con gli operatori del settore.

Il gradimento è da ricondurre allo standard qualitativo garantito dal prodotto Motorola che offre garanzie in termini di performance e di stabilità decisamente al di sopra della media.

Particolare successo è stato registrato dalla nuova famiglia di prodotti per la realizzazione di **link punto-punto OFDM** disponibili nelle versioni **30, 60, 150 e 300 Mbps** con antenna integrata o in versione connettorizzata da impiegare con antenne esterne; essi consentono la realizzazione di collegamenti **LoS, nLoS, NLoS** su distanze fino a 200 Km. Tale famiglia di prodotti va a completare la linea **Motorola Canopy** oramai un bestseller nella propria categoria per prestazioni ed affidabilità utilizzato indistintamente da WISP nazionali così come per realizzazioni di impianti TVCC. Di recentissima introduzione la linea **BroadBand Powerline BPL** molto importante in applicazioni come il settore alberghiero o quello residenziale ove il cablaggio riveste un ruolo fondamentale nel budget delle installazioni.

La linea **Mesh WiFi** denominata **Canopy Hot Zone** attualmente a listino, sarà a breve affiancata dal prodotto **Hot Zone Duo** con tecnologia innovativa a doppia radio, in grado di garantire elevate performance della singola rete Mesh WiFi. Un altro importante tassello della famiglia **MOTOWi4** è tutta la linea di prodotti **WiMax 802.16e** che andrà a breve a completare il portafoglio prodotti proposto da **Aikom Technology** per soddisfare tutte le esigenze di connettività del mercato.



### Bilancio positivo per AVM al Wireless Forum 2007

“La partecipazione al Wireless Forum è stata un'ulteriore dimostrazione per **AVM** che sempre più operatori puntano sulla tecnologia VoIP. L'evento ha sottolineato un grandissimo interesse sia dai clienti esistenti che usano già con soddisfazione il Fritz!Box Fon ma anche una notevole richiesta di un nuovo parco clienti che sono interessati ad integrare la tecnologia VoIP con il Fritz!Box Fon nei loro futuri progetti aziendali.

Al Wireless Forum, AVM si è presentata forte del suo market share ottenuto nel 2006 del 51% in Germania e del 14% in Europa. “Questi sono dei dati - dice Gianni Garita, Sales Country Manager AVM per l'Italia - che dimostrano che l'azienda è sulla strada giusta dal punto di vista tecnologico. L'anno scorso (2006) abbiamo fornito i più di 4 milioni di dispositivi VoIP in Europa, ma anche per il futuro siamo ben posizionati. Con il nuovo lancio del Fritz!Box Fon 7140 ed il Fritz!Box Fon 7170 abbiamo una nuova gamma di dispositivi innovativi che vanno sia sul mercato consumer che anche sul mercato business”.

I prodotti Fritz! Box Fon WLAN integrano una grandissima lista di funzioni come ad esempio un modem ADSL 2+, un Router Wi-Fi un PBX con tantissime funzionalità ed anche l'integrazione del Traffic Shapping che garantisce dal lato del dispositivo una alta qualità della voce.

Una dei grandi punti di forza dei dispositivi AVM è che sia lo sviluppo che la produzione vengono effettuati in Germania e riusciamo a soddisfare le richieste del mercato con prodotti molto innovativi con cinque anni di garanzia.

“Gli investimenti per il mercato italiano - continua Gianni Garita - stanno aumentando in virtù dell'aumento di fatturato e noi siamo molto felici, di poter proseguire in questa sfida”.

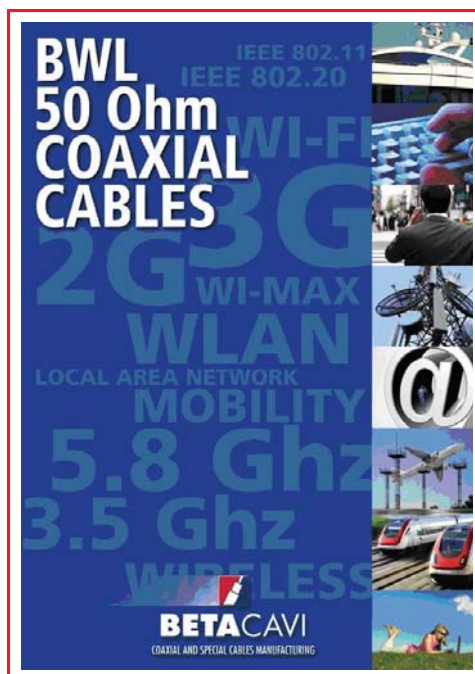


L'edizione 2007 del WLAN FORUM tenutasi presso il Crowne Plaza Hotel a San Donato Milanese è stata la cerimonia ufficiale di apertura nel mondo del Wireless per una bellissima realtà tutta italiana come **BETACAVI**. Infatti, con oltre 30 anni di esperienza nella produzione di cavi specifici per infrastrutture di TLC, **BETACAVI** si è presentata all'edizione primaverile con un catalogo di cavi 50 Ohm da fare invidia anche ai più blasonati "players" internazionali e a dirlo non siamo noi ma i numeri.

**BETACAVI** si ripropone di diventare il punto di riferimento tutto italiano per la cavistica inerente il wireless.

*Per maggiori informazioni:*

**:: BETA CAVI ::**  
coaxial and special cables  
manufacturing  
Phone +39 0828 30 87 65  
Fax +39 0828 34 22 83  
email [info@betacavi.com](mailto:info@betacavi.com)  
<http://www.betacavi.com>



La **BPG Radiocomunicazioni Srl** è una società con sede a Pinasca (TO) che opera principalmente come distributore autorizzato di Motorola divisione comunicazioni.

Una business unit della BPG Radiocomunicazioni si occupa della distribuzione del sistema wireless CANOPY: la soluzione innovativa MOTOWi4 a larga banda di Motorola.

Tale piattaforma combina alta affidabilità, ottime performance, sicurezza, semplicità di installazione a costi particolarmente contenuti. Il portafoglio prodotti si è recentemente arricchito dei nuovi apparati punto-punto OFDM nella banda 5.4 GHz con capacità di 150/300 Mbit/s.

Per maggiori informazioni consultare il sito internet [www.canopywireless.info](http://www.canopywireless.info)

Un'altra business unit della BPG radiocomunicazioni progetta soluzioni hardware e software per localizzazione di automezzi e persone in ambito radio-mobile professionale (PMR).

Il sistema TALK FINDER permette la localizzazione di una flotta di radio rice-trasmittenti VHF/UHF analogiche e digitali (DMR o TETRA) da parte di una centrale operativa dotata di sistema GIS in grado di leggere mappe digitalizzate raster o vettoriali e di sovrintendere alle funzionalità di "polling" per l'interrogazione ciclica delle risorse operanti sul territorio.

Ogni apparato radio portatile o veicolare sarà equipaggiato di un chipset, che integra un ricevitore GPS (SIRFIII) già previsto per la correzione differenziale EGNOS (in attesa dell'ormai prossimo sistema Galileo), integrato in una periferica in grado di inviare la propria posizione sotto forma di coordinate geografiche e identità, sfruttando il canale radio disponibile.

Per qualsiasi ulteriore informazione consultare il sito [www.bpg.it](http://www.bpg.it)



## L'OFFERTA WIRELESS DI EDSPAN A WLAN BUSINESS FORUM

**EDSLAN**, leader nella distribuzione di prodotti per Cabling, Networking, IP Security e Lan Telephony, ha partecipato a **WLAN Business Forum**.

Ha presentato le tecnologie per applicazioni wireless outdoor e indoor di **RayTalk Industries**, la nuova gamma di soluzioni Wireless Lan di **Funkwerk Artem**, ed i nuovi router mobile R1200WU di Funkwerk e Bytton di **Topex**, entrambi interfacciabili alle soluzioni di videosorveglianza IP di **Sony** ed alle soluzioni wireless outdoor di Raytalk Industries.

Anche per il 2007 EDSLan punta sulle nuove tecnologie (Wireless, Wi-Fi, VoIP e IP Security) e recentemente ha stretto nuovi accordi con diverse aziende per arricchire la sua offerta in uno scenario di mercato che vede operatori, imprese e amministrazioni alla ricerca di soluzioni in grado di diminuire i costi delle chiamate grazie al VoIP, di utilizzare i nuovi servizi offerti dalla banda larga e di abbattere il digital divide, consentendo che i vantaggi derivanti dalle nuove tecnologie siano fruibili anche in zone non raggiunte da cavi e fibra ottica.

“La nostra presenza agli eventi più importanti sul wireless si spiega con la volontà di essere costantemente aggiornati sui nuovi trend tecnologici al fine di offrire ai nostri clienti le soluzioni più avanzate disponibili sul mercato” ha dichiarato Barbara Pedrazzani, Responsabile Marketing di EDSLan. “Wlan Forum è stata per noi una vetrina importante perché ci ha permesso di confrontarci con altri operatori del settore sulle normative e sulle tecnologie in sperimentazione”.

WLAN 2007 sfata la disinformazione su WiMAX a favore di Navini Networks, di cui IBAX è partner per l'Italia: 300.000 utenti serviti in NLOS in 40 paesi con 1500 celle su una vasta gamma di frequenze.

IBAX consegna oggi WiMAX Navini a 2.3, 2.5-2.7, 3.4-3.6GHz, con upgrade software certificati 802.16e Wave1 beamforming in giugno e, da ottobre 2007, Wave2 full mobility e MiMo.

Il prezzo base è stato dimezzato e il beamforming assicura un rapporto vincente investimento/copertura/gestione.



*Cosa si impara da un servizio NLOS:*

- Il mercato è il fattore principale per decidere gli investimenti, ma l'utente è agnostico verso la tecnologia. Vuole subito il servizio (zero-install).
- WiMAX 802.16e Full mobility apre il mercato di massa anche in grandi città. È più comodo di ADSL e più robusto di Wi-Fi. Lo provano oltre 100.000 nuovi utenti a Sydney, Dublino e Singapore.
- I bassi investimenti e rapidi rientri del Wi-Fi peggiorano in corso d'opera per rafforzare la rete, installare antenne da interno.
- Con 20MHz e canali TDD a 5MHz riutilizzati, si evitano i canali simmetrici e si copre una nazione.
- 802.16e incorpora le prestazioni di 16d migliorandone il servizio, poiché con la mobilità si bilanciano soprattutto le celle sovraffollate più che servire utenti in movimento.

Navini ha congelato il software S-CDMA, base del suo patrimonio d'esperienza NLOS.

Altra fonte d'esperienza sono i soci WISOA ([www.wisoa.net/site/](http://www.wisoa.net/site/)) che hanno investito \$200 milioni in sistemi NLOS per aprire nuovi mercati.

## INGEGNERIA 10 srl Engineering & Wireless Networking

Ingegneria 10 ha partecipato con grande successo all'edizione milanese del Wireless Forum presentando i propri prodotti e servizi per il Wireless Networking.

Siamo presenti nei settori dell'accesso **last mile** con prodotti per accesso e trasporto a 2GHz e 5GHz dotati di antenna integrata o antenne esterne.

La nostra offerta si completa con prodotti e accessori per la **gestione dell'energia**: alimentatori con console di gestione remota via IP/GPRS, kit di alimentazione solare, armadi outdoor modulari in monoblocco di vetroresina per alloggiamento stazioni remote.

Le superiori capacità di servizi offerti dagli apparati Ingegneria 10 unita al supporto ed alle consulenze offerte dai nostri tecnici consentono di offrire una famiglia completa di prodotti e servizi per la pianificazione e la realizzazione di reti wireless a larga banda.

Reti mesh, routing dinamico tra i nodi della rete, autenticazioni multiple con accessi pubblici o crittografati non sono un problema e sono configurabili a livello centrale o locale.

Attraverso i nostri apparati dotati di uno/due/quattro moduli radio, è possibile svolgere tutti i servizi richiesti per il trasporto e la distribuzione agli utenti finali.

Nell'ambito della **videosorveglianza** gli apparati Ingegneria 10 sono ideali per la remotizzazione delle telecamere comunali uniti agli apparati di distribuzione nei punti di raccolta.

Di prossima uscita Ingegneria 10 presenterà una **CPE con antenna integrata** per reti hiperlan dotata di un secondo modulo radio opzionale per estensioni mesh wifi.

**Andrea Grittini**

*Product Manager Wireless*

**Kammatech Consulting** è una società del gruppo ATS, presente dal 2000 nel mercato dell'Information Technology.

Inizialmente specializzata nella progettazione e gestione di servizi di reti a valore aggiunto e nella realizzazione di soluzioni web per l'automazione dei processi aziendali, ha integrato nel tempo la sua offerta attraverso la commercializzazione di prodotti e soluzioni di sicurezza logica e di location intelligence per terminali mobile.

In questo ambito rientrano Portable Security, eCity, Easy Route, xMobility e CJM.

Portable Security è il prodotto per la sicurezza dei PC Windows che consente di proteggere l'accesso al computer e cifrare automaticamente i propri documenti attraverso l'uso di una chiave USB esterna a riconoscimento di impronta digitale o con PIN.

eCity è una soluzione innovativa di infomobilità per l'intelligent tourism. Fornisce un supporto al turista rendendo disponibili, direttamente sul suo palmare/cellulare, informazioni di ospitalità, guida turistica multimediale, servizi di localizzazione, navigazione GPS e servizi multimediali per la raccolta e l'organizzazione del diario di bordo.

CJM è un prodotto sviluppato su tecnologia WEB che permette la Gestione dei Progetti Aziendali con una specifica attenzione agli aspetti di tipo economico e relativi al management delle risorse umane/materiali, fornendone inoltre una vista centralizzata e in tempo reale.

CJM è un prodotto totalmente integrato con Microsoft Navision e lo si può acquistare come add-on direttamente dal listino Navision.



## Sartelco Sistemi presenta i prodotti Wlan Funkwerk Enterprise Communication



Apparati W6002T per montaggio su rack da 19" (in alto) e da 19" (in basso)

*Sartelco Sistemi propone i prodotti Wlan professionali (serie "office" e "industrial") della multinazionale tedesca Funkwerk.*

La serie **W1002-W2002** è l'unica certificata per ambienti ospedalieri. È stata recentemente adottata da **Crestron Italia** quale soluzione ideale per le infrastrutture Wlan a copertura delle relative applicazioni di domotica.

La serie **W6000T**, certificata per applicazioni ferroviarie, rappresenta il top delle prestazioni come soluzione

PHS (*Public Hot Spot*) all'interno dei vagoni, per una infrastruttura wireless *ridondata*. Le funzioni di *Broken Link Detection* consentono di mantenere la continuità del collegamento in caso di stallo di una sotto-rete tramite il re-inoltro automatico del traffico verso la sotto-rete operativa.

La serie industriale **ESCG**, grazie agli elevatissimi livelli di affidabilità dimostrati, si presenta quale alternativa ideale per applicazioni industriali nelle quali anche la continuità di servizio rappresenta un fattore critico.

I valori di potenza assorbita estremamente bassi e il range temperature esteso ne consentono l'utilizzo in applicazioni alimentate a batteria o a pannelli solari, comprese quelle di logistica e trasporti.

*Sartelco Sistemi S.r.l.* opera fin dal 1992 nella progettazione e supporto di reti wireless verso i canali di vendita (distributori, installatori, integratori di sistema, *solution providers*) per applicazioni industriali ed "Enterprise" pubbliche e private, dal pre-vendita (*site survey*, fattibilità) al post-vendita (supporto, *trainings*).

[www.sartelco.it](http://www.sartelco.it)

## È NATA LA CPE 5GHz LOW-COST

**SICE** ha presentato in anteprima al WLAN Forum di Milano la nuovissima CPE 5GHz Low-Cost dedicata ai Wireless Service Provider ed i Carrier. La nuova SUBSCRIBER UNIT (o CPE) 5 GHz presentata, nasce dall'esigenza di introdurre sul mercato un prodotto estremamente affidabile con un bassissimo costo.

L'esigenza dei Wireless Provider è quella di poter acquistare un prodotto da installare presso i propri clienti, a costo molto basso e che con caratteristiche di avanguardia sia in termini di affidabilità che di tecnologia applicata.

La nuova CPE SICE incontra tutti questi requisiti dettati negli anni dai Provider Internet, ad esempio: basso costo, contenitore alluminio IP67, antenna integrata ad alto guadagno, dimensioni compatte, semplice da installare, software di gestione e controllo di ultima generazione, crittografia WPA2, filtro su P2P, ecc...

La nuova CPE SICE completa il catalogo della storica famiglia di prodotto HIPERLINK, generazione di prodotti HIPERLAN (2.4GHz, 5GHz e 17GHz) estremamente professionali, nati per servire una clientela esigente ed alla ricerca costante di qualità ed affidabilità della propria infrastruttura di rete.

I prodotti HIPERLINK sono molto venduti anche presso System Integrator, Enti Pubblici, Ministeri e Enti Militari.



# USRobotics®



In occasione dell'edizione milanese del WLAN Forum, **USRobotics** ha illustrato ai partecipanti tutta la propria offerta di prodotti per la connettività, che spazia dai prodotti wireless ai router ADSL, dai modem analogici ai dispositivi per Skype, fino agli apparati di networking per la casa e il piccolo ufficio. Tutte soluzioni che rendono possibili nuove modalità di accesso a Internet e arricchiscono l'esperienza di navigazione degli utenti, nel lavoro come nel tempo libero.

Grazie alle soluzioni proposte da USRobotics, gli utenti possono collegarsi a Internet su banda larga via cavo o wireless, condividere la connessione e altre risorse quali stampanti e documenti, telefonare via Internet con Skype, con la garanzia offerta dai sistemi di sicurezza di ultima generazione e l'affidabilità che contraddistingue il brand.

Un importante punto di forza di USRobotics, infatti, è la notorietà del marchio, che sin dagli anni del boom di Internet si è affermato quale sinonimo di affidabilità e qualità. USRobotics è un'azienda fortemente orientata all'innovazione, grazie a continui investimenti in Ricerca e Sviluppo, per offrire agli utenti il meglio della tecnologia disponibile sul mercato, a prezzi contenuti.

I prodotti proposti sono da sempre caratterizzati da prestazioni elevate, massima sicurezza, un rapporto qualità/prezzo tra i migliori sul mercato e un efficiente servizio di assistenza tecnica pre e post vendita.

Per ulteriori informazioni [www.usr.com/it](http://www.usr.com/it)

# Xerity®

We, you, I.T.

**Xerity** è un distributore specializzato nell'area del networking e della security, con particolare focus sulle nuove tecnologie in ambito Lan telephony e della connettività.

La società offre alla propria rete di business partner la possibilità di mettere a punto architetture di rete flessibili su cui realizzare reti wireless estese per applicazioni convergenti attraverso una proposizione d'offerta, completa e accuratamente selezionata, che copre tutti gli stadi dello sviluppo di reti abilitanti la convergenza IT e Tlc.

Le competenze e le tecnologie spaziano dalla realizzazione di cablaggi strutturati agli apparati per la connessione ed integrazione in rete di sistemi informatici e telefonici, con particolare attenzione alle problematiche di sicurezza.

Il portafoglio d'offerta comprende soluzioni tra le più innovative e tecnologicamente avanzate di diverse aziende, molte delle quali riconosciute leader nella fascia di mercato in cui operano, tra cui Extreme Networks, Fortinet, Redline Communications, Dätwyler Cables e Raytalk Industries.

Le aziende rappresentate e i prodotti commercializzati sono selezionati per garantire agli operatori l'eccellenza tecnologica, con massima attenzione alla possibilità di offrire le migliori condizioni di mercato, grazie anche a consolidati rapporti con i produttori, molti dei quali leader nelle rispettive fasce di mercato Xerity, infine, sostiene e valorizza l'attività di commercializzazione con un efficace supporto agli operatori del settore attraverso un'attività formativa costante, un servizio tecnico qualificato e un sito Internet completo.



**wlanBusiness**  
Forum 2007

# Exhibitor

# wlan Business

## Forum 2007

**Vi aspettiamo a Broadband Business Forum!**  
**26-27 Settembre 2007 - Roma**



**Wireless S.r.l.**

Via Monte Rosa 11 - 20149 MILANO

Tel. +39 02 48 10 03 06 - Fax +39 02 46 00 15

[www.gowireless.it](http://www.gowireless.it) - e-mail: [info@gowireless.it](mailto:info@gowireless.it)