

Tech Stars

DA BESANA BRIANZA A PADOVA

Nicola Barbiero, assieme a Martino Bortolotto, ha fondato nel 1996 Lantech solutions, società specializzata in servizi e soluzioni di rete. L'azienda oggi ha 60 dipendenti diretti di cui 40 super esperti, con uffici a Besana Brianza (Milano), Padova, Bologna e Roma. Nel 2008 ha sviluppato un fatturato di 10 milioni di euro e anche il 2009 è in crescita. L'alta specializzazione di Lantech dipende dai servizi erogati mediante il Network & security operations center.



INTERVISTA A NICOLA BARBIERO

IL PRONTO SOCCORSO DELLE RETI

Nicola Barbiero, 47 anni, come sport ama la corsa «ma di resistenza, dove si fatica tanto e la sfida è soprattutto con se stessi». In un certo qual modo è la metafora anche del Barbiero imprenditore. Direttore commerciale e marketing di Lantech solutions, ne è uno dei fondatori assieme a Martino Bortolotto, direttore technical services, che coordina lo staff di 40 tecnici specializzati. Primo rappresentante della seconda generazione è Davide, 34 anni, figlio di Martino, col ruolo di key account manager. «Ma i galloni se li è conquistati con la gavetta a fianco dei nostri installatori» aggiunge Barbiero.

Che cosa fa Lantech solutions?

Un mestiere difficile da spiegare per chi non è informatico. Quando i miei due figli erano alle elementari pensavano faces-

si l'idraulico o l'elettricista perché, per spiegarmi, usavo l'immagine della rete elettrica di casa o dell'impianto idraulico, essenziali per far funzionare elettrodomestici e lavatrice. Come pure sono indispensabili i servizi di Lantech solutions per far funzionare le reti aziendali dove la cosa veramente complicata non sono i cavi che collegano i server e i pc o le sedi distanti, ma controllare che i dati che transitano su quei cavi, dalle telefonate alle informazioni dei programmi gestionali, funzionino al meglio.

Mi racconti gli inizi. Magari tutto diventa più chiaro anche ai suoi figli.

Sia io sia Martino Bortolotto abbiamo iniziato negli anni Ottanta a occuparci d'installazioni e assistenza alle reti dati dei clienti di società ormai scomparse: io ero in Honeywell infor-

► mation systems, mentre Martino in Sperry Univac. Nel decennio successivo ci trovammo a lavorare insieme in Digital equipment, io nella filiale di Padova, lui in quella di Milano. Ci occupavamo entrambi di supportare i clienti con progetti di rete a elevato contenuto tecnologico. Nel 1996 avviammo Lantech solutions mettendo assieme le nostre competenze e sviluppando le relazioni instaurate in precedenza con i clienti.

Quali clienti servite?

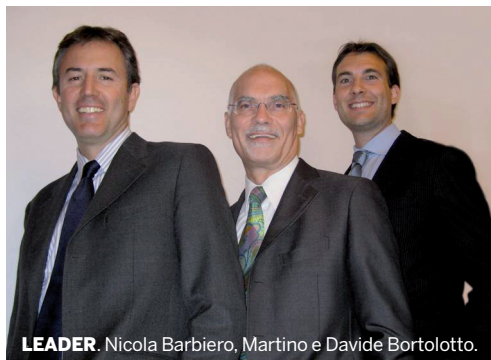
Per esempio, il Centro ricerca sincrotrone Trieste: abbiamo appena concluso il collaudo della rete del campus che ha ampliato gli apparati e i servizi che installammo 15 anni fa con soluzioni più innovative e moderne. I competitor erano i più bei nomi del networking nazionale, eppure hanno scelto di nuovo noi. Altre referenze pluriennali sono le fabbriche del Gruppo Arvedi, le raffinerie dell'Eni, l'Alenia Aermacchi, l'Autostrada del Brennero, la Alstom, la Magneti Marelli e molte Università come la Statale di Milano, Pavia, Bergamo, Bologna e dell'Insubria. O la municipalizzata di Brescia, ora A2A, e molte Asl e campus ospedalieri. Dove c'è una community, un campus, lì il nostro intervento è benvenuto.

Quali servizi tecnologici fornite?

Da solutori di problemi di rete abbiamo man mano ampliato i servizi offerti. Quando s'installa una rete dati presso il cliente, gli si assicura il monitoraggio continuo e si garantisce l'assistenza e ripristino entro 4 ore. Ciò comporta, però, che i clienti abbiano un tecnico specialista nel proprio data center per mettere mano alle cose. Di questo abbiamo fatto un'opportunità di business: abbiamo sviluppato un Nsoc, Network & security operations center, che oltre che a monitorare il funzionamento della rete del cliente, può risolvere, possibilmente da remoto, i problemi prima ancora che sorgano.

Mi faccia un esempio semplice

I nostri tecnici specializzati, 40 sul totale di 60 dipendenti di Lantech solutions, hanno davanti a sé costantemente la mappa della rete del cliente e dei suoi apparati. Se uno di questi non risponde agli standard previsti, prima ancora di allar-



LEADER. Nicola Barbiero, Martino e Davide Bortolotto.

mare il cliente si cerca di risolvere a distanza la disfunzione e, se il caso, si discute con lui su che cosa fare. C'era, per esempio, un cliente con una sede in Veneto e una a Milano. Capitava che le trasmissioni dati subissero rallentamenti intollerabili. Era colpa del fornitore di connettività? Studiandone il traffico dati abbiamo scoperto la causa: era un pc che scaricava film da Internet, così che restava poca banda per le informazioni di lavoro.

Che cosa si fa in questi casi?

È il cliente che decide. Noi possiamo aiutarlo a stabilire le policy di connettività in modo che le comunicazioni voce VoIP siano garantite, che il programma gestionale sia prioritario sul resto, o che lo siano le email nelle prime ore di lavoro. Possiamo provvedere alla sicurezza degli smartphone degli agenti quando si connettono ai computer aziendali e controllare il traffico delle aree wireless. Insomma un set di servizi che dà molto più del monitoring di rete e fa risparmiare tanti soldi. Servizi che abbiamo chiamato Lion, Lantech intelligence on networks, perché forniscono molto più di ciò che danno i software automatici. Noi ci mettiamo l'intelligenza dei tecnici che vedono che cosa succede e sanno come e dove intervenire.

Il pronto soccorso di rete è il vostro tratto distintivo?

I servizi erogabili dal Nsoc sono tantissimi. Per esempio il rispetto delle normative di legge: stiamo proponendo ai clienti di medie dimensioni una soluzione per l'adeguamento della normativa del garante della privacy sulla tutela dei dati sensibili e i compiti affidati all'amministratore di sistema. Grazie al Nsoc possiamo registrare chi fa che cosa sulla rete dei computer, tenerne l'archivio e sgravare di un compito burocratico il cliente.

Potreste anche fornire servizi di memorizzazione, di sicurezza della rete...

Non entreremo mai nei server e nelle applicazioni dei clienti perché la priorità è rispondere al meglio alle loro esigenze e a tutto ciò che ruota intorno ai servizi di rete.

di **Francesco Di Martile**

La mappa delle reti

La sede di Padova di Lantech e la sala di controllo del Nsoc, Network & security operations center, dove si tengono sotto controllo le reti dei clienti.

