



## Tiscali ofrece una estrategia B2B lista para la nube híbrida

### **Memoria e Innovazione - Memoria e innovazione**

Solo una compañía tan especial como Tiscali puede hacer frente a las tormentas de la forma que lo hace. Como único operador independiente de telecomunicaciones en Italia, Tiscali compite con los principales operadores de telecomunicaciones de Europa desde su sede central, ubicada en la isla italiana de Cerdeña.

En sus 17 años de historia, la compañía se mostró comprometida con los principios de *memoria e innovazione* - memoria e innovación. Siempre conservó una visión clara del futuro, sin olvidar nunca sus raíces.

### **Generar valor del negocio con servicios de nube**

Sobre la base de sus orígenes como proveedor de servicios telefónicos, Tiscali creció con rapidez mediante la prestación de servicios de acceso a Internet y se estableció en 14 países europeos. No obstante, la volatilidad propia del mercado pronto obligó a la compañía a volver a analizar su estrategia agresiva de adquisición.

"Decidimos que no queríamos ser el octavo, noveno ni décimo proveedor de servicios de Internet o compañía de telecomunicaciones en cada uno de los países", comenta Gianluca Nonnis, gerente de comunicaciones corporativas de Tiscali. "Éramos responsables de volver a enfocar nuestro negocio y regresar a nuestras raíces".

En 2005, Tiscali cambió rápidamente y volvió a priorizar su base de clientes italianos y a concentrarse en la innovación. Tiscali vio la oportunidad de hacer uso de su experiencia en telecomunicaciones y servicios de TI administrados para irrumpir en el mercado de empresa a empresa (B2B) con servicios de nube de clase empresarial.

"Tuvimos que hacerlo para sobrevivir", agrega Salvatore Pulvirenti, director de información de Tiscali. "Nuestra mayor oportunidad se encuentra en el mercado comercial. Las empresas buscan maneras de migrar a la nube y necesitan hacerlo a la vez que reducen costos y maximizan la eficiencia".

Para satisfacer las necesidades de los clientes comerciales en cuanto a seguridad, disponibilidad y confiabilidad, Tiscali requirió un nuevo enfoque en relación con la infraestructura. Necesitaba ser flexible para poder crecer rápidamente. Necesitaba la capacidad para incorporar tecnologías emergentes. Y, lo más importante, necesitaba proteger el activo más preciado de los clientes: sus datos.

Tiscali se unió a NetApp para mejorar su infraestructura. Se convirtió en la primera compañía italiana en adoptar el sistema operativo Data ONTAP® en clúster de NetApp®. Asimismo, estableció las bases para Data Fabric que ofreciera a sus clientes elección y control en la nube híbrida.

"Para nosotros, los datos son lo más importante", explica Antonio Pittalis, gerente de infraestructura de TI de Tiscali. "El mundo recurre a la nube, a una infraestructura híbrida. Necesitamos administrar datos de todo tipo. La integración entre las soluciones de la instalación y de la nube, por medio del uso de Data Fabric, resultará fundamental para alcanzar el éxito".

### **Aprovechar la eficiencia de la nube**

Hoy en día, Tiscali se ha convertido en la nube de destino para empresas italianas de todos los tamaños: desde las más pequeñas hasta las más grandes y también organizaciones gubernamentales. Con una sólida plataforma de nube desarrollada sobre el almacenamiento de NetApp y el sistema operativo Data ONTAP en clúster, Tiscali obtuvo la disponibilidad, la eficiencia y el crecimiento necesarios para irrumpir en el mercado B2B de servicios de nube.

"Cuando llega un cliente y pide 1 TB de datos, debes estar preparado. No puedes decirle que espere", sostiene Pittalis. "El crecimiento de Data ONTAP en clúster nos ayuda a responder con rapidez a las necesidades desconocidas. En la actualidad, los negocios no esperan a la tecnología".

Con Data ONTAP en clúster, Tiscali puede realizar lo siguiente:

- Ofrecer acuerdos de nivel de servicio con tiempo de inactividad cero.
- Alojamiento de múltiples servicios de nube en una única plataforma de almacenamiento que puede crecer.
- Proteger los datos de los clientes con capacidades multi-tenancy seguro.
- Reclamar el 50 % del espacio de piso del centro de datos y ahorrar el 60 % en energía y refrigeración.
- Tolerar un crecimiento anual de datos del 30 % y, al mismo tiempo, recortar el presupuesto de TI en un 50 %.



"Necesitamos administrar todo tipo de datos. La integración entre las soluciones de la instalación y de la nube, por medio del uso de Data Fabric, resultará fundamental para alcanzar el éxito".

Antonio Pittalis, gerente de infraestructura de TI, Tiscali

“Hoy en día, contamos con una infraestructura mucho más transparente que antes. Ofrece servicios que son lo suficientemente flexibles como para hacer frente a nuestras necesidades comerciales y a las de nuestros clientes en lo que respecta a movimiento, seguridad y protección de datos”, comenta Pulvirenti.

### **Establecer las bases para el éxito presente y futuro**

Tiscali se asoció con los servicios profesionales de NetApp para realizar la transición de Data ONTAP que opera en modo 7 a Data ONTAP en clúster. Como pionero en la adopción del sistema operativo, Tiscali anticipó con entusiasmo las nuevas características que se convertirían en los cimientos de la plataforma de nube.

“Para nosotros, pasar al sistema Data ONTAP fue un cambio estratégico”, agrega Pulvirenti. “La capacidad de eliminar el tiempo de inactividad y optimizar el espacio del centro de datos resultó fundamental para alcanzar el éxito como proveedor de nube pública. NetApp nos acompañó durante todo el recorrido para hacer frente a los desafíos. Estamos felices de haber llegado hasta aquí”.

La compañía también trabajó de manera estrecha con el Programa de Socios de NetApp para proveedores de servicios, a fin de definir la arquitectura y salir al mercado con nuevos servicios de nube. La evolución de Tiscali de proveedor de servicios públicos para el consumidor a servicios de nube de clase empresarial alcanzó su punto máximo en 2015, cuando se le adjudicó a Tiscali un contrato por siete años con el gobierno italiano.

“Al ganar este contrato, probamos que no solo somos una marca de consumidores, sino que también somos un gran jugador a nivel comercial”, sostiene Pulvirenti. “El equipo de NetApp nos ayudó en cada paso del camino. Lo recorrimos juntos”.

### **Recuperación ante desastres end-to-end en 30 días**

Poco después del lanzamiento de los primeros servicios de nube B2B, Tiscali competía cabeza a cabeza con los proveedores de telecomunicaciones de peso pesado para ganar el negocio de un gran banco italiano. Con la ayuda de NetApp, Tiscali logró demostrarle al banco que podría reemplazar su solución de recuperación ante desastres (DR) basada en cintas. También le demostró al banco que podía evitar el costo de desarrollar un centro de datos secundario para DR con una solución de DR end-to-end basada en la nube.

En tan solo 30 días, el cliente logró reducir sus objetivos del punto de recuperación de varios días a menos de una hora por un costo 20 % más bajo que el de la solución original.

“No lo hubiéramos logrado sin la ayuda de NetApp”, comenta Pulvirenti. “NetApp nos ofreció la velocidad necesaria para ofrecer la solución y replicar el modelo. Ha definido el estándar para nuestras soluciones de DR”.

### **Nuevos servicios listos para la nube híbrida**

La capacidad de ofrecer a los clientes opción y control a través de Data Fabric es un elemento fundamental que forma parte de la estrategia de nube continua de Tiscali y es algo que lo distingue en el mercado. Su creciente cartera de servicios incluye lo siguiente:

- Infraestructura como servicio
- DR como servicio
- Respaldo como servicio
- Facturación como servicio
- Almacenamiento en nube
- Correo electrónico administrado

Por medio de Data Fabric habilitada por NetApp, Tiscali puede ofrecer a los clientes de NetApp en Italia un camino seguro hacia la nube híbrida. Los clientes se benefician a partir de un conjunto común de servicios de datos en los recursos de TI que elijan (en las instalaciones o en la nube) y trasladan datos sin problemas de una nube a otra.

Para obtener más información, visite [www.netapp.com/mx/company/customer-stories/tiscali.aspx](http://www.netapp.com/mx/company/customer-stories/tiscali.aspx).

### **Acerca de Tiscali**

Tiscali S.p.A. es una de las compañías líderes alternativas de telecomunicaciones en Italia. Tiscali ofrece a sus consumidores y clientes comerciales una amplia oferta de servicios, que incluyen acceso a Internet por discado y ADSL, voz, VoIP, medios de comunicación y servicios con valor agregado, así como otros productos de tecnología avanzada.

### **Información acerca de NetApp**

Organizaciones líderes a nivel mundial cuentan con NetApp para sus necesidades de software, sistemas y servicios para la gestión y el almacenamiento de sus datos. Los clientes valoran nuestro trabajo en equipo, experiencia y pasión para ayudarlos a tener éxito ahora y en el futuro.