



# Guida pratica all'Agile NaaS

Come sviluppare una strategia NaaS predisposta per il futuro

**Ora le organizzazioni riconoscono che la trasformazione digitale è la chiave per accedere a nuovi modelli di business, ampliare e ottimizzare il coinvolgimento dei clienti e aumentare l'efficienza. Gli spazi commerciali temporanei, la telemedicina, l'apprendimento a distanza e il lavoro ibrido sono tutti esempi di come realizzare risultati di business innovativi con l'IT.**



Mai come ora, a trainare l'IT sono i traguardi e gli obiettivi aziendali. Questo significa che l'IT deve essere sufficientemente agile da allinearsi al business per produrre i risultati richiesti entro i tempi e i budget previsti.

Le organizzazioni stanno valutando il Network-as-a-Service (NaaS) per accelerare le iniziative di modernizzazione della rete mirate ad aumentare la reattività, l'agilità e l'efficienza dell'IT.

Chi conosce il NaaS lo associa a un passaggio da un modello di consumo CapEx a OpEx e al coinvolgimento di terzi nella gestione delle operazioni quotidiane. Questo è il NaaS nella sua forma più semplice e basilare.

Questa guida fornisce un'analisi più dettagliata e articolata delle implicazioni del NaaS e, soprattutto, dell'importanza della collaborazione tra dirigenti o responsabili aziendali e team IT per la valutazione di soluzioni NaaS. La selezione e l'implementazione del NaaS presentano implicazioni di ordine tecnico e aziendale. Serve quindi un processo di valutazione congiunto tra business e IT dove entrambi collaborano al raggiungimento dei risultati previsti.

Alcuni aspetti da considerare nella valutazione.

### **Non esiste una soluzione universale**

Molti fornitori di soluzioni NaaS, in particolare quelli nuovi sul mercato, costringono i clienti ad adottare un modello di pagamento mensile mentre loro, in qualità di fornitori, si occuperanno di gestire la rete, spesso con una tecnologia non testata e poco matura per ridurre i costi. Questo approccio sottovaluta diversi criteri decisionali importanti che aiutano le organizzazioni a trovare la soluzione NaaS giusta, tra cui:

- i rischi associati all'introduzione di soluzioni nuove, non comprovate e incentrate sui costi
- il livello di sicurezza richiesto
- la qualità del personale di outsourcing e i relativi tool
- la capacità della tecnologia sottostante di soddisfare le esigenze specifiche di ogni organizzazione
- il tipo di modello finanziario più indicato per le allocazioni di budget

Esaminiamo ciascuno di questi criteri da un punto di vista aziendale con una serie di consigli per risolvere ogni problema.

### **Identificazione di rischi e costi**

Una delle caratteristiche vantaggiose del NaaS è la possibilità di gestire meglio il modello economico della rete con pagamenti mensili, oltre alla flessibilità per aumentarli o ridurli in base a esigenze mutevoli. Ma, a differenza di HPE Aruba Networking, molti nuovi fornitori di NaaS utilizzano hardware non ottimale per offrire un prezzo allettante e non hanno il portafoglio adatto a soddisfare casi d'uso di connettività importanti (ad esempio il wireless per esterni). I compromessi sulla progettazione, le carenze a livello di portafoglio e la mancanza di competenze concrete aumentano il rischio che queste soluzioni non siano in grado di garantire le prestazioni e l'affidabilità che un'organizzazione richiede, o che gli SLA promettono. Paradossalmente, un costo relativamente contenuto di una soluzione NaaS risiede nell'hardware e, come spiegheremo di seguito, è qui che i fornitori orientati ai costi sono in netto svantaggio.

**Consiglio:** per la scelta di soluzioni NaaS, è necessario valutare con attenzione la qualità comprovata nel tempo e le prestazioni dell'hardware sottostante. L'hardware è stato distribuito in un ambiente che rispetta il profilo dell'organizzazione?

**Allineamento con la strategia per la sicurezza**

La rete è parte integrante di una strategia per la sicurezza. Senza una serie di controlli di sicurezza rigorosi e integrati di hardware e software, la rete può diventare facilmente bersaglio di attacchi informatici. Tuttavia, l'aspetto della sicurezza viene spesso sottovalutato e i fornitori di NaaS che danno priorità a costi e a SLA incentrati su semplici misurazioni dell'attività tendono ad affidarsi ad appliance esterne di terzi per garantire la sicurezza. La complessità che ne deriva e la difficoltà di integrazione con l'ecosistema di sicurezza più ampio generano un aumento dei costi e un ambiente IT più vulnerabile.

**Consiglio:** è opportuno valutare con attenzione i controlli di sicurezza integrati in una soluzione NaaS e come rientrano nell'architettura di sicurezza in generale. Sarebbe opportuno evitare di aggiungere appliance di terzi inutili e ampliare lo SLA in modo tale che copra la sicurezza.

**La complessità della rete continua ad aumentare. Il fornitore è all'altezza della situazione?**

Le organizzazioni a livello globale hanno difficoltà a reperire il personale per le operazioni IT e anche il team di rete. Affidare la gestione della rete a terzi può essere una scelta valida, a condizione che abbiano i tool giusti. Indipendentemente dal fatto che la rete sia gestita internamente o da terzi, per gestire le attività quotidiane e ridurre i tempi richiesti per individuare e correggere i problemi, la risposta è aumentare l'efficienza del personale addetto alla rete con l'analisi (AI) e l'automazione.

Ma la chiave per ottenere soluzioni efficaci basate sull'AI consiste nel data lake utilizzato per addestrare i modelli di AI. Senza un volume elevato e un'ampia varietà di dati pertinenti, non è possibile fidarsi e agire in base ai risultati dell'AI. Nonostante le affermazioni contrarie, i fornitori di soluzioni di rete con un portafoglio clienti contenuto hanno una grande necessità di dati e impiegheranno diversi anni prima di riuscire a ottenere l'AI necessaria per gestire le reti. Senza il dovuto livello di maturità, l'intelligenza artificiale genera solo prestazioni di rete insufficienti e utenti insoddisfatti.

**Consiglio:** con un'intelligenza artificiale insufficiente e inaffidabile serviranno più persone per gestire la rete. Capire in che modo il fornitore NaaS troverà (e potrà permettersi) le persone necessarie per gestire la rete. L'inserimento di risorse aggiuntive (se le trovano) per gestire la rete significa che la loro struttura dei costi non sarà sostenibile.

**Gestione dei Service Level Agreements (SLA)**

L'idea di servizi di rete erogati e pagati come l'elettricità è molto allettante. Tuttavia, le reti devono funzionare bene in diversi ambienti fisici con un impatto sul tipo di apparecchiatura necessaria e sulle modalità di installazione e ottimizzazione. Un retailer distribuito ha requisiti diversi rispetto a un ufficio di sei piani o a una residenza universitaria. Alcuni fornitori di NaaS proveranno a coprire queste differenze con SLA che semplificano eccessivamente le loro garanzie. Ma senza una reale esperienza di reti di diverse dimensioni e di ambienti operativi, gli SLA e l'infrastruttura sulla quale fanno affidamento sarà basata su presupposti o ipotesi generali. Non è dato sapere se lo SLA è giusto per l'organizzazione e se verrà rispettato.



**Consiglio:** è importante capire in che modo il fornitore di NaaS prende decisioni importanti sulle prestazioni, ad esempio dove collocare gli access point wireless e altri dispositivi di rete e come impostarli, misurarli e inserirli negli SLA. Ma, soprattutto, è importante definire come le informazioni arrivano da terzi al team di rete e come risolveranno i problemi quali le prestazioni scadenti, le violazioni alla sicurezza e le indisponibilità.

#### **CAPEX o OPEX?**

Il modello NaaS in genere nasce con la premessa che il pagamento avviene mensilmente (OpEx). Molte organizzazioni troveranno questa opzione vantaggiosa, ma in alcuni casi il modello CapEx è l'unico percorso di acquisizione pratico a causa del processo di finanziamento, della mancanza di visibilità a lungo termine e di vincoli normativi. Anche se al momento il modello di acquisizione CapEx con investimento iniziale è la strategia preferita, non c'è motivo per non inserire il NaaS come parte di una strategia più a lungo termine, per la sua flessibilità e agilità garantite da un approccio di finanziamento basato su OpEx.

**Consiglio:** scegliere un fornitore di NaaS che offra una vasta gamma di modelli di acquisizione.

#### **NaaS senza compromessi**

Per un'organizzazione, la strategia NaaS migliore dipende da una serie di fattori. Il NaaS può essere erogato con diverse combinazioni di soluzioni, consumo e modelli di gestione, quindi non bisogna rimanere vincolati o scendere a compromessi sui requisiti fondamentali. Ogni organizzazione è unica nel suo genere e il modello NaaS deve soddisfare le esigenze e i requisiti di ogni cliente, senza limitarsi a una definizione rigida. È importante cercare un partner NaaS che offra l'agilità necessaria per soddisfare una vasta gamma di requisiti, oggi e in futuro.

La scelta di un partner NaaS non è una decisione che riguarda solo l'IT o l'azienda. Definendo un processo di valutazione efficace che parte dai requisiti aziendali, un team misto composto da responsabili aziendali e addetti alla rete sarà in grado di esaminare le varie opzioni disponibili e arrivare alla soluzione NaaS giusta per l'organizzazione.

## **Adottare la valutazione NaaS per scoprire i consigli sulla strategia su misura per i tuoi obiettivi.**

Prendi la decisione d'acquisto giusta.  
Contatta i nostri specialisti della  
prevendita.



**Contattaci**