

Case Study

La trasformazione della rete aziendale lancia Fintyre verso il futuro



Cliente
Fintyre

Attività
Distributore e rivenditore di pneumatici

Sfida
Rafforzare un business cresciuto con le acquisizioni grazie a una rete armonizzata ad alte prestazioni

Prodotti e servizi

- SD WAN
- Service Manager

Il leader italiano nella sostituzione di pneumatici rafforza il suo business con la SD WAN ad alte prestazioni di Colt.

Dopo alcuni anni di rapida crescita, Fintyre è diventato leader in Italia nella sostituzione di pneumatici. Fintyre opera in tutto il paese effettuando consegne una o due volte al giorno da 14 magazzini strategicamente posizionati, e con la vendita diretta al consumatore grazie a una rete di 39 negozi.

Gran parte della crescita di Fintyre deriva dall'integrazione nel gruppo del distributore FranceGomme e dei rivenditori Pneusmarket e LGg. Interconnettere le diverse reti delle aziende è stato un compito complesso, come spiega Paolo Pessi, ICT Director di Fintyre:

“Utilizzavamo diverse soluzioni e fornitori di rete, quindi è stato complicato definire un buon SLA per l'intera rete. E con le nostre medie dimensioni, eravamo troppo piccoli per ricevere il supporto e l'attenzione di cui avevamo bisogno da quello che era il nostro principale provider di allora.”

Fintyre si è dunque ritrovata a gestire un alto volume di incidenti di rete. “Ogni settimana, uno dei nostri magazzini perdeva la connettività di rete e ogni giorno almeno uno dei nostri negozi aveva qualche problema”, dichiara Pessi. “Perdere l'accesso alle applicazioni critiche metteva a rischio il business e i ricavi.”

Paolo Pessi decise quindi che la scelta migliore era ristrutturare da zero la rete Fintyre. “Volevo lavorare con un unico provider che potesse offrirmi migliori prestazioni di rete, garantirmi meno incidenti e un servizio più proattivo”, spiega Pessi.

Le prestazioni giuste al giusto prezzo

Pessi spiega i principali motivi per cui ha scelto Colt per trasformare la rete Fintyre. “Colt ha dimostrato di farsi carico delle nostre esigenze e priorità. Con la SD WAN, ci ha proposto una soluzione tecnologica avanzata e del tutto in linea con il nostro budget, che inoltre semplificava l'integrazione delle reti ereditate dalle aziende acquisite”, dichiara. “In più, Colt ci ha offerto un buon prezzo per un buon servizio, una proposta economica bilanciata che ho potuto portare al CdA con sicurezza.”

La SD WAN gestita da Colt offre diversi metodi di accesso in funzione dei volumi di dati e dei requisiti prestazionali di ogni sede. Nelle sedi principali e nei due data center che ospitano le applicazioni business Fintyre - tra cui ERP, ordini, fatturazione, gestione magazzino e BI - abbiamo installato circuiti MPLS per gestire gli alti volumi di dati e ottimizzare le prestazioni.

“Colt ha dimostrato di farsi carico delle nostre esigenze e priorità. Con la SD WAN, ci ha proposto una soluzione tecnologica avanzata e del tutto in linea con il nostro budget, che inoltre semplificava l'integrazione delle reti ereditate dalle aziende acquisite.”

Paolo Pessi,
ICT Director, Fintyre.

Nelle sedi più piccole, tra cui i negozi retail, abbiamo usato una connessione ISP di terzi. E per la prima volta, queste sedi più piccole hanno anche delle connessioni di backup, spesso fornite tramite tecnologia 3G/4G. “I circuiti di backup dei nostri negozi sono un nuovo vantaggio ottenuto con Colt che ci aiuta a mantenerli connessi ed evitare perdite di ricavi”, conclude Pessi.

Accesso facile da ogni luogo

Adesso tutti i marchi Fintyre sono connessi da una rete moderna e totalmente gestita. “Colt ci fornisce una larghezza di banda in linea con le condizioni che ci aveva promesso in termini di qualità e prestazioni”, dichiara Pessi. “Ovunque ci troviamo - in ufficio, per strada o a casa - possiamo scambiare dati e collaborare in modo facile e sicuro, accedendo a tutte le applicazioni che consentono a Fintyre di operare.”

La gestione proattiva della rete di Colt ha permesso a Fintyre di ridurre fortemente gli incidenti rispetto alla rete precedente. “L'alto livello di uptime della rete che abbiamo ora con Colt è una funzionalità essenziale per noi”, aggiunge Pessi.

Oltre ad avere visibilità sulla rete grazie al portale per i clienti di Colt, Pessi può anche contattare il suo service manager se ha domande o dubbi. “Con gli altri provider non mi è mai stato possibile parlare direttamente con qualcuno. È un approccio di customer care che fa la differenza”, spiega Pessi.

E quando Fintyre sarà pronta per espandere il proprio business negli altri paesi europei, estendere la SD WAN di Colt sarà semplice. “Con Colt, abbiamo la comodità di un unico provider e la tranquillità di livelli del servizio sempre uniformi per tutte le nostre operazioni europee.”



Per ulteriori informazioni, contattare:

800 909 319

campaigns@colt.net

colt.net/it