

**Cento ragioni  
per scegliere IBM**



## 1.1 Fare di più con meno

Le motivazioni di:

# Telenor ASA

### Esigenza di business

Per i fornitori di servizi di telecomunicazione, un'intensa concorrenza è diventata il modo di vivere usuale. Infatti, poiché i tradizionali servizi voce rappresentano ancora la principale componente del reddito medio per utente (ARPU), essi stanno rapidamente diventando il centro della guerra dei prezzi tra i vari fornitori. Perciò, quando si parla di crescita futura e di redditività, la maggior parte dei fornitori ha la necessità di andare ben oltre il proprio ruolo di "pipe" di servizi e di arricchire la catena del valore e, per questo, di trovare nuove opportunità ed applicare approcci innovativi.

### Soluzione realizzata

Con la collaborazione di IBM e prima tra le aziende di telecomunicazione, Telenor ha intrapreso lo sviluppo del mercato delle applicazioni "machine-to-machine" (M2M), basato su tecnologia RFID e supportato dai software IBM WebSphere, IBM Tivoli e IBM InfoSphere Tracebility, che si prevede sarà quello con più rapida crescita.

L'applicazione M2M, tramite l'uso di tag RFID e di sensori, consente di individuare e seguire attività sparse sul territorio senza alcun intervento umano. Tra le applicazioni più significative dell'impiego del M2M va citata la tracciabilità delle spedizioni in transito, dei veicoli delle flotte e dei prodotti man mano che si spostano attraverso una catena di fornitura.

A causa del costo elevato e della complessità di attuazione delle soluzioni M2M, la loro adozione è normalmente appannaggio soprattutto delle grandi imprese, che hanno più probabilità di avere i mezzi per costruire e gestire tali soluzioni.

Il nuovo servizio M2M di Telenor, invece, si propone di superare questo limite e si rivolge anche ad aziende molto piccole, che si trovano nello stesso settore d'industria delle grandi imprese, ma che non dispongono delle risorse e delle competenze interne necessarie, normalmente richieste per raggiungere lo scopo.

### Benefici ottenuti

Grazie a questa soluzione, l'azienda ha ottenuto molti vantaggi.

- Incremento del traffico "wireless" sul proprio network
- Creazione di nuovo fatturato e incremento del fatturato medio per utente
- Diversificazione rispetto agli altri operatori telefonici nel mercato scandinavo attraverso un unico contratto ed una solida alleanza con IBM
- Aumento della penetrazione nel mercato della Piccola e Media Impresa

In sintesi, il gigante delle telecomunicazioni Telenor, insieme ad IBM, ha creato un nuovo modello di business basato su tecnologia RFID e, semplificando le applicazioni "machine-to-machine" (M2M), ha permesso l'adozione dello standard M2M a tutto il settore di mercato, come ha detto Rolv-Erik Spilling, Manager, Telenor Business Norway.

**Per maggiori info:  
oppure**

**ibm.com/software/it/eldorado**  
**Telenor ASA**  
**Snarøyveien 30**  
**N-1331 Fornebu (Norway)**  
**Tel. 0046.810.77000**  
**www.telenor.com**  
**info@telenor.com**

