

## Danilo Reitano

Wholesale Account Manager  
Eolo



## Luciano Talarico

Chief Operating Officer  
Intendo



## Un caso di successo



&



# Chi Siamo



La **Calabria**, soleggiata regione **meridionale**, svolge un ruolo strategico nello sviluppo delle **energie rinnovabili**, ma è anche un'area ricca di **esperti nel settore tecnologico**.

Con questi solidi presupposti è nata l'idea imprenditoriale di **Intendo**, un **managed service provider innovativo** con sede in Calabria e attività distribuite su tutto il territorio nazionale.

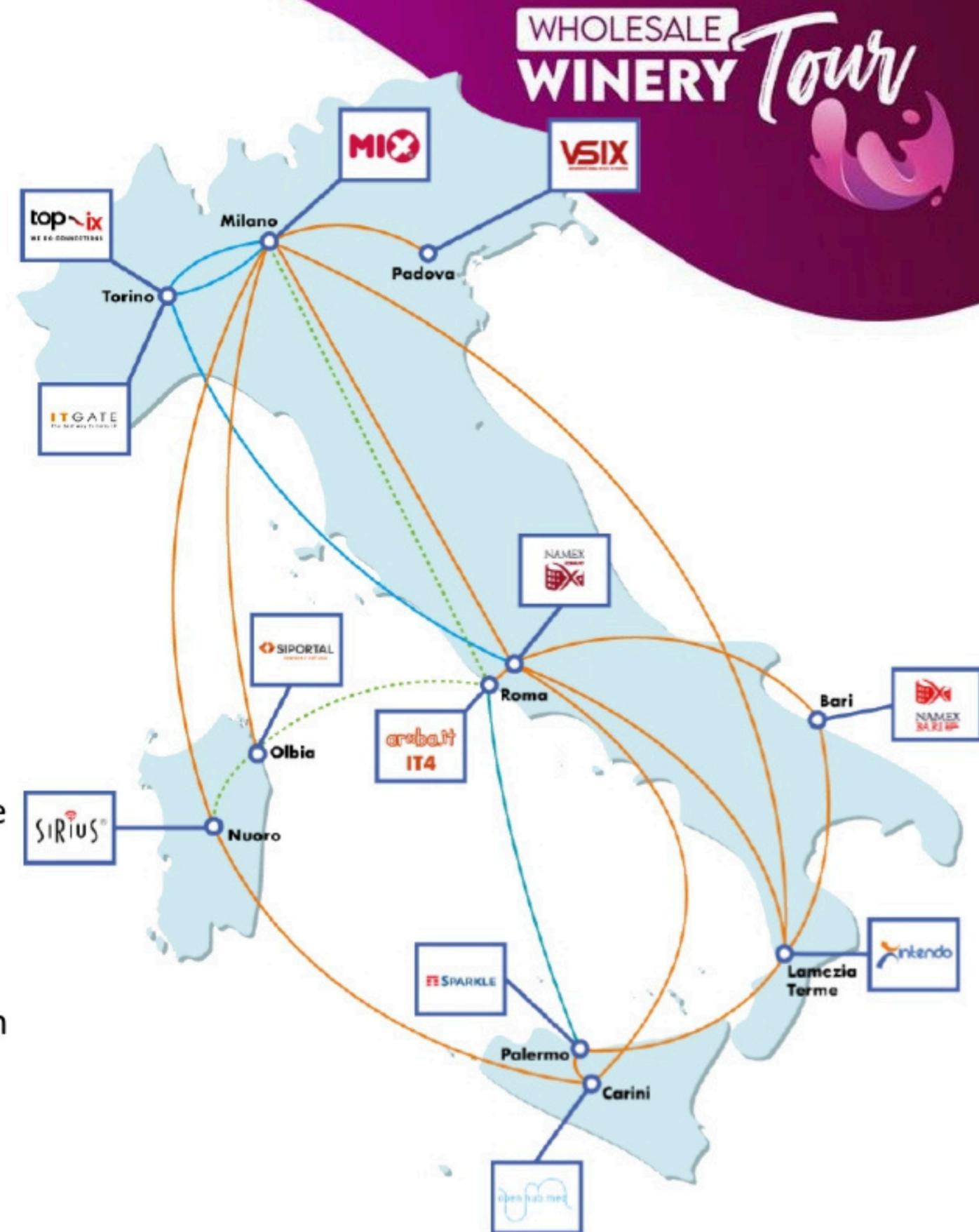
Intendo ha maturato una significativa esperienza nel settore supportando i produttori di energia e le industrie energivore per le loro interconnessioni di telecomunicazione con Terna (Operatore del Sistema di Trasmissione Nazionale - TSO) per le reti di telecontrollo e difesa attraverso una **rete IP proprietaria** e **accordi d'interconnessione** diretti con i le principali reti di accesso degli operatori TLC nazionali e regionali.

## Infrastruttura Italiana

- **Backbone**: rete IP proprietaria operata direttamente con personale interno e proprio Autonomous System
- **IXP**: siamo presenti in tutti gli Internet Exchange Point nazionali per favorire le interconnessioni con gli altri operatori
- **Data Center**: 1 Data Center di proprietà, 8 co-location in Data Center Neutrali

## Reti di accesso

Intendo è dotata di autorizzazione ministeriale per l'offerta al pubblico di reti e servizi di comunicazione elettronica su reti ottiche e radio, questo permette elevata **capacità progettuale e realizzativa** con **infrastrutture proprietarie** o mediante le **reti di accesso dei principali operatori TLC** nazionali e regionali con i quali Intendo ha stipulato accordi d'interconnessione.



# • EOLO & Intendo: un mondo di opportunità...

- **Mantenere gestione** (e fatturato!) **dei propri clienti** senza l'onere di gestione della rete proprietaria
- **Gestire l'installazione** delle CPE dei propri ordini
- **Mantenere la propria identità** (CPE no-logo e consegna Layer2)
- **Estendere il proprio mercato** grazie alla copertura nazionale
- **Competere** «a parità di banda!»



## ...Innovazione...

**éolo**  
WHOLESALE

**G1GA**

**Intendo**

Nuovo PoP Roma IT4  
(Aruba/NameX)

Palermo/Roma 10 G  
via Bluemed

• ...e di persone!

WHOLESALE  
WINERY *Tour*



# ● Casi d'uso servizi Eolo per Intendo

## Mercato Wholesale



- Migrazione da rete proprietaria **clienti consumer** attraverso servizio Eolo Layer2 VPDN (accordo multi OLO su porta contrattualizzata da Intendo)



- Gestione **nuove attivazioni clienti pregiati** diretti (e conto terzi) attraverso servizio Eolo Layer2 NNI FWA Condivise e Layer2 NNI punto-punto dedicate (installa Eolo/Intendo)



- Gestione nuove attivazioni **ultra-broadband 1 Giga** attraverso servizio Eolo Layer2 Naked (**accordo multi OLO su porta contrattualizzata da Intendo**)

## Mercato Energia



- Servizi di rete privata MPLS ingegnerizzati da Intendo il cui accesso Layer2 è raccolto con la tecnologia Eolo NNI punto-punto dedicata



**Thank you!**

**Danilo Reitano**

Wholesale Account Manager  
EOLO

**Luciano Talarico**

Chief Operating Officer  
Intendo