

RadWare ottimizza l'accesso IP

di Leo Sorge

L'azienda israeliana dedicata al miglior instradamento del traffico su Internet intensifica la sua presenza in Europa. Ce ne parlano i suoi leader.

Diversificare l'offerta seguendo le necessità del mercato, aumentando la diffusione del marchio negli Stati Uniti ed intensificare la penetrazione nel resto del mondo, principalmente in Europa. Ecco le linee guida di RadWare, un'azienda del gruppo Rad nota internazionalmente per i suoi prodotti hardware/software nell'ambito dei servizi Internet ad alta capacità. In occasione d'un press tour tenutosi in Israele, abbiamo potuto ascoltare ed intervistare Roy Zisapel, fondatore e presidente del gruppo, e Sharon Trachtman, vicepresidente marketing della RadWare.

La disponibilità dei dati Internet

Oggi in Internet, per quello che vede l'utente, il problema principale è la disponibilità dei dati. "Se un server non risponde, quale che sia il motivo, il cliente va altrove. Il fornitore lo perde allora e per molto tempo, forse addirittura per sempre": l'analisi di Zisapel è disarmante nella sua semplicità

"Il gruppo Rad offre soluzioni per questo mercato", ha continuato. "Non vogliamo fare l'infrastruttura, ma offrire l'intelligenza di gestione per prendere decisioni intelligenti sull'efficacia dell'impiego delle applicazioni".

Ed oggi si sta aprendo un nuovo mercato: molto traffico aziendale sta passando ad IP, il cui volume raddoppia ogni 100 giorni. Viene spontaneo pensare alla concorrenza. Dove sarete tra tre anni nei confronti di Cisco?

"Loro vanno più verso i carrier e l'unified messaging. Certo sono i nostri maggiori concorrenti, insieme a Nortel e ad alcuni altri. Più specificamente competiamo con F-Files, Resonate ed altri, ma loro operano esclusivamente negli States, almeno per ora".

"Crediamo nella separazione tra le aziende, anche se è costosa, perché crea maggior spirito di gruppo. Una piccola startup con quote ai dipendenti genera un grande entusiasmo, che porta i migliori risultati. Inoltre in questo modo se qualcuno dell'azienda ha un'idea può fare la sua azienda restando all'interno del gruppo, senza quindi perderne le caratteristi-

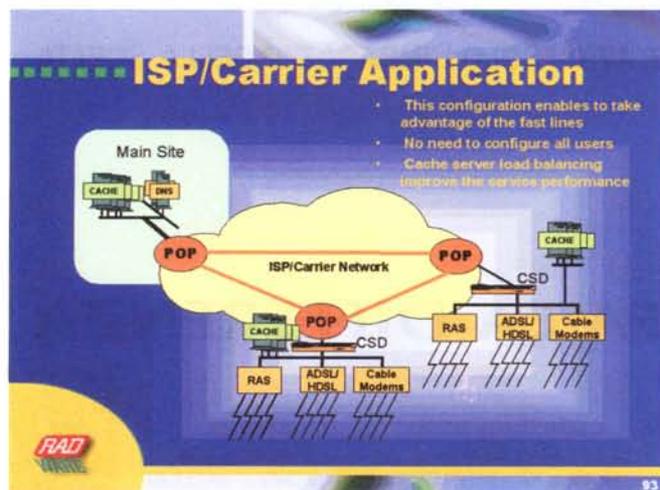
che. Ad esempio è stata appena aperta IPRad, dedicata al traffico IP.

Attualmente in Israele ognuno vuole fare la sua azienda, per cui le grandi hanno difficoltà a trovare persone tecnicamente competenti. In pochi anni si è ribaltata la situazione che impediva ai piccoli lasciando spazio solo per i grandi. In generale non ci sono servizi comuni, anche se nel marketing c'è un minimo d'integrazione. Alcune sinergie sono localizzate nei convegni dei distributori.

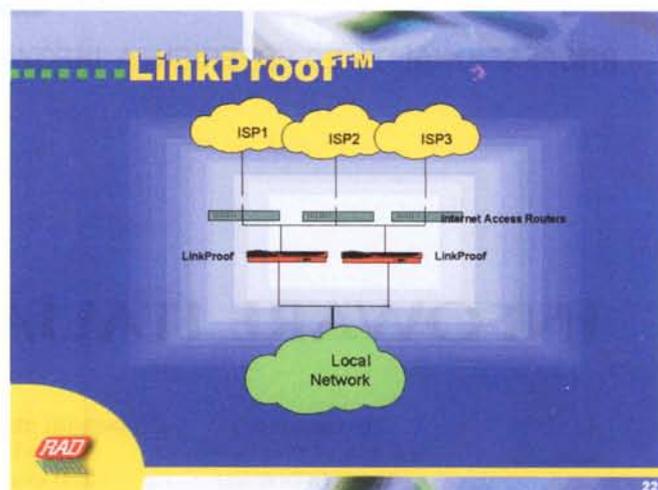
Il momento di FireProof

Della gamma di prodotti riferisce Sharon Trachtman. I nostri prodotti danno grande disponibilità ed ottimizzazione delle risorse su Internet. Ci rivolgiamo principalmente a tre settori: e-business, service provider ed enterprise applications.

Particolarmente importante è il segmento dei service providers (ISP/ASP/NSP), che peraltro - grazie agli sviluppi dell'IP- sta assorbendo anche il



Il corretto posizionamento della cache in un point of presence.



Una tipica implementazione di LinkProof.

Incontro con Orna Berry, Chief Scientist del Ministero dell'Industria e del Commercio

Durante l'incontro ci ha onorati della sua presenza Orna Berry. In poche parole la signora Berry ci ha spiegato com'è stato possibile sviluppare in pochi anni un sostrato industriale ricco come quello israeliano.

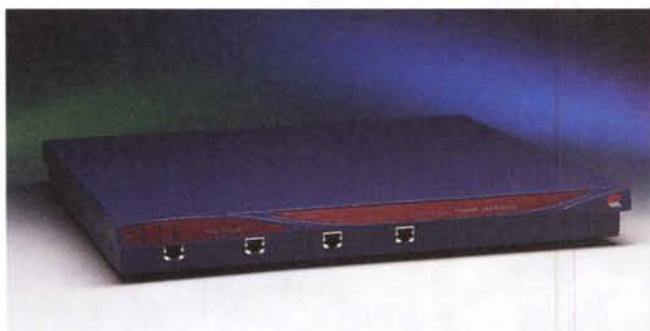
Come si configura la vostra attività?

Seguiamo tre linee principali: partecipare direttamente nella gestione delle aziende, finanziare dei consorzi e spingere su dei programmi nazionali ed internazionali.

Vediamo le proposte di circa 800 aziende l'anno, grazie al lavoro di 50 analisti che fanno le valutazioni iniziali; poi c'è il controllo dei risultati. "In generale non abbiamo raggiunto la produzione di massa in nessun settore, quindi non ne abbiamo i vantaggi", ha

spiegato la rappresentante governativa. Parlando dei progetti internazionali, la partecipazione è estesa ad USA, Canada, Singapore, UK e Corea del Sud. Solo recentemente hanno potuto aderire anche al sesto framework dell'Europa: "lo abbiamo fatto anche se è un progetto per grandi aziende, e non per quelle piccole com'è in Israele".

Negli ultimi tempi la spesa annua del governo è di 400 milioni di dollari (quasi 800 miliardi di lire), più le royalty provenienti dai progetti di successo, che comunque assommano ad una frazione del totale. Investono quindi 400 milioni di dollari annui, e l'export è di 7 miliardi di USD l'anno, riferito al settore elettronico e telecom: il rientro è quindi di 15-20 volte l'investimento pubblico. Andate a dirlo ai nostri rappresentanti...

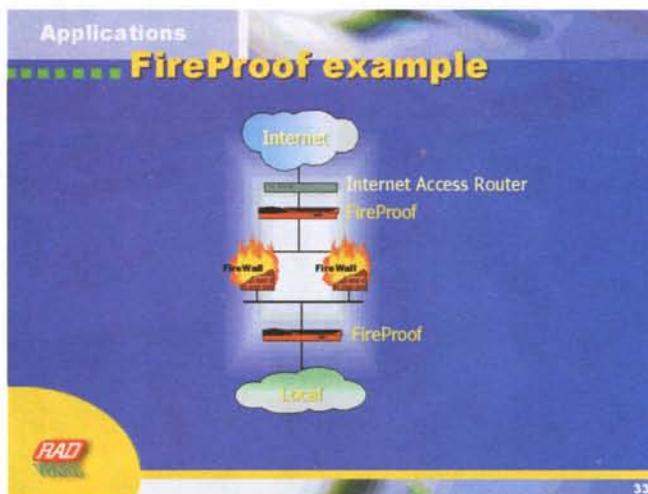


FireProof, il nuovo prodotto di Radware dedicato al corretto impiego dei firewall.

mercato dei carrier. I prodotti RADware sono più richiesti dove c'è maggiore concorrenza, quindi finora principalmente negli States, dove però ha più mercato l'housing di macchine di proprietà delle singole aziende. In Europa, invece, la crescita del segmento sta passando attraverso l'affitto di spazio su macchine condivise. Un altro segmento particolarmente interessante riguarda le applicazioni per grandi aziende. La grande maggioranza dei dati aziendali, infatti, risiede ancora su mainframe: per andare verso il futuro è necessario rendere tali dati disponibili all'esterno, sia su Internet che in rete privata virtuale. Questo è uno dei servizi resi dalle soluzioni di Radware, oltre a quelli di proxy e di cache e alla gestione di siti multipli. La nuova linea di prodotto annunciata in ottobre è proprio la LinkProof. Ottimizzare le connessioni in automatico è importante già per aziende di medie dimensioni. Le tipiche necessità vengono dal bilanciamento del carico interno alla wan aziendale, ma anche dall'ottimizzazione degli indirizzi internet aziendali.

La conversione tra gli indirizzi finti interni all'azienda e quelli esterni dati dall'ISP (BGP=Boundary Gateway Protocol) è di per sé un problema. Se poi si hanno

A lato, una tipica implementazione di FireProof. In basso, Cache Server Director, che ottimizza l'accesso alla cache dell'ISP.



più ISP per esser sicuri di avere sempre una connessione (o una determinata qualità di servizio) la mappatura multipla diventa un incubo. LinkProof elimina questi problemi, curando l'aspetto in maniera automatica. Ovviamente se ne installano sempre almeno due, per ridondanza: le unità si parlano e si coordinano da sole. Il bilanciamento del carico viene fatto con più algoritmi e sempre su diversi parametri: dimensione dei messaggi, pesi e costi. Si tratta di una famiglia di prodotto di prezzo iniziale pari a circa 30 milioni di lire, adatta a grandi aziende, ISP di secondo livello e soluzioni di commercio elettronico. E' disponibile anche FireProof 1.3, una versione ridotta di LinkProof, destinata però alla disponibi-

lità dei dati laddove sono presenti firewall (hardware o software) che sono spesso in sovraccarico. Con FireProof la classica configurazione a due firewall può sfruttare contemporaneamente entrambi i firewall, senza doverli alterare: l'incremento delle prestazioni è enorme.

Gli altri prodotti

Le altre due famiglie di prodotto sono Web Server Director, in breve WSD, e Cache Server Director, in sigla CSD. WSD si occupa del bilanciamento del carico IP con svariati prodotti: Pro, DS, NP. CSD invece offre una soluzione di internet cacheing efficiente, che evita duplicazioni inutili sui server della cache farm. E a fine d'anno sono attesi ulteriori sviluppi. I prodotti RadWare sono distribuiti in Italia da Siosistemi.

Per informazioni:
www.radware.co.il
www.siosistemi.it