

CASO DE ÉXITO





Nuestra colaboración nos permite ofrecer un servicio sin fisuras, pensado en el mercado y en el cliente, y del mayor nivel tecnológico posible.

UNA BUENA COLABORACIÓN ENTRE HANOVER Y BARCELONA

El entendimiento realmente se hizo fácil desde el primer día, ofrecer un servicio con tantas garantías: infraestructura replicada en Hannover, Munich y desde ese momento Barcelona, un servicio de soporte especializado desde Alemania 24x7, y todo el esfuerzo de las personas de dos empresas distintas para ofrecer un servicio que no tuviera ningún resquicio

En 2007 Mercuriana apostó por un modelo de negocio tecnológico que llevara a internet los servidores, servicios y aplicaciones de las compañías.

Esta nueva manera de entregar la tecnología al mercado se basa en facilitar la incorporación de las empresas a las mejores soluciones tecnológicas. Poder disponer de infraestructura y de software ágilmente y sin grandes inversiones iniciales, sino simplemente ir adecuando el funcionamiento de su negocio con la necesidad informática que se requiera en cada momento.

Un concepto tan sencillo como empezar a entender la tecnología como la electricidad o el teléfono, donde pagamos una cuota por un servicio, pero no necesitamos ni tener una central eléctrica en nuestras oficinas ni almacenar enormes centralitas en casa.

Unos años antes antispameurope desde Hannover ya había apostado por un concepto similar, al ofrecer servicios muy concretos y especializados que dieran de forma inmediata una ventaja a sus clientes.

Estos servicios comprendían desde una solución antispam, que se ha convertido en la más potente del mercado, hasta herramientas de filtrado web o soluciones integrales de correo.

Además de coincidir en el rumbo hacia la nube que iba a llevar el mercado la sinergia mayor la encontramos cuando Mercuriana aportaba el conocimiento y la experiencia en el mercado español, y antispameurope ofrecía la fiabilidad de un producto pensado en Alemania. Cuando Mercuriana decide probar antispameurope nos encontrábamos en un periodo en el que estábamos buscando ofrecer las mejores soluciones SaaS (Software as a Service) y que más encajaran en el mercado. Era primordial elegir muy bien para mantener la filosofía de no dar problemas a nuestros clientes, sino facilitarles su trabajo para que ellos puedan seguir dedicando todo su

esfuerzo al "core" de su negocio.

El entendimiento con antispameurope fue rápido desde el primer día. Tanto la responsable comercial en España, Lola Climent, como uno de los fundadores de la compañía, Oliver Dehning, visitaron nuestras oficinas en Barcelona y nos proporcionaron toda la "maquinaria" alemana disponible para que probáramos su servicio. Realmente se hizo fácil desde el primer día, podíamos ofrecer un servicio con tantas garantías: infraestructura replicada en Múnich, Hannover y desde ese momento Barcelona, servicio de soporte especializado desde Alemania 24x7, todo el esfuerzo de las personas de dos empresas distintas para ofrecer un servicio que no tuviera ningún resquicio.

En ese momento el concepto que repetíamos cuando buscábamos los mejores paquetes SaaS era "Tus aplicaciones, nuestra infraestructura". Con antispameurope se multiplicó ese concepto convirtiéndose en "Tus aplicaciones, nuestras infraestructura... y la infraestructura y el potencial desde Hannover de antispameurope" Encontrar clientes referenciales en España se nos hizo fácil gracias a la calidad y las condiciones económicas del servicio. Empezamos con la cadena hotelera Sercotel con más de 135 hoteles urbanos en España, continuamos con la Fundación Joan Miró en Montjuic que contiene el mayor legado de la obra del pintor, y proseguimos con una serie de clientes más pequeños pero que requerían las mismas necesidades que uno grande. En todo este tiempo hemos ampliado las funcionalidades del servicio sin dejarnos alcanzar por otras soluciones en el mercado parecidas, y en el futuro esperamos afianzar todas las ideas que nos unieron, todas ellas basadas en entregar un servicio sin fisuras, pensado en el mercado y en el cliente, y del mayor nivel tecnológico posible.

El potencial y la infraestructura de antispameurope nos han permitido mejorar el concepto "Tus aplicaciones, nuestra infraestructura"



Emilio Barco Director Técnico de Mercuriana





antispameurope Managed Security Services protege la infraestructura de TI y los datos de empresas mediante firewalls "en la nube", lejos de las redes de las propias compañías. Su oferta incluye filtros anti-spam y anti-virus, filtros web, archivo de correo electrónico, servicio de continuidad y cifrado automático de mensajes electrónicos. Todas las prestaciones se llevan a cabo en centros de computación redundantes y seguros y están disponibles las 24 horas.

www.antispameurope.com

Mercuriana ofrece servicios de infraestructura en internet. Estos servicios denominados Cloud Computing a veces no están explicados con suficiente claridad y Mercuriana quiere darle un poco de luz a esas nubes, explicar en qué consisten exactamente, y hacerlos llegar a las empresas como una solución que puede ocupar un lugar en su negocio.

El servicio de Cloud, bien sea laaS (Infraestructura), VaS (Servicios valor añadido) o SaaS (Software) supone una nueva forma de entregar la tecnología al mercado, la posibilidad de vender estas tecnologías como si fuesen un servicio, la oportunidad de poder pagar únicamente por lo que está usando (al igual que sucede con el teléfono o la electricidad). Y como resultado poder disponer de todo ello de una manera flexible, de forma rápida y eficiente, y obteniendo un gran control sobre la infraestructura tecnológica de la empresa.



www.mercuriana.es





antispameurope GmbH Am Listholze 78 30177 Hannover

fon +49 (511) 260 905 0 fax +49 (511) 260 905 99

info@antispameurope.com www.antispameurope.com antispameurope España Av. Diagonal, 534, Entlo Izq 08006 Barcelona España

Tel +34 (93) 1786982 info@antispameurope.es www.antispameurope.es

