

## Oblicore registra una crescita record nel 2005

*L'azienda rafforza la sua leadership sul mercato, amplia il proprio team manageriale ed apre nuove sedi, tra cui quella di Roma. In contemporanea crescono significativamente i clienti*

Milano – Oblicore Inc., azienda leader nel settore del software per la gestione dei livelli di servizio (SLM) e dei servizi di business (BSM), ha presentato i propri risultati finanziari per il 2005, che vedono una crescita nel fatturato di oltre il 60%. Nel corso dell'anno appena chiuso, Oblicore ha conquistato numerosi nuovi clienti, ha esteso il proprio team manageriale, reso disponibile Oblicore Guarantee 3.0, terza versione del suo prodotto principale, ed in generale fatto numerosi progressi in Europa, Asia e negli Stati Uniti. “Il 2005 è stato un anno eccezionale per Oblicore, con l'azienda che ha realizzato vendite record ed ha conquistato nuove importanti aziende come clienti”, ha commentato Jack Freker, CEO di Oblicore. “Le aziende di tutto il mondo sono sempre più concentrate sull'ottenimento di precisi livelli di servizio. Sempre più spesso si stanno rivolgendo a Oblicore per software e servizi che le mettano in condizione di semplificare attività complesse quali monitoraggio, gestione e reporting di servizi a base tecnologica – ricevendo aiuto nella riduzione dei costi e nel raggiungimento delle principali necessità di servizio.” Nel 2005 l'azienda ha confermato il 100% di customer retention del passato, mantenendo un livello di soddisfazione da parte dei propri clienti estremamente elevato. Nel frattempo, Oblicore Guarantee è stato scelto anche da nuove realtà:

- Oltre dieci grandi aziende e service provider sono diventati clienti Oblicore, tra cui Amadeus, Lufthansa e Proximus.
- Oltre venti clienti Oblicore esistenti hanno esteso le loro installazioni iniziali, tra cui Belgacom, British Telecom, T-Systems e ING.
- Oltre il 75% dei clienti Oblicore, provenienti da 10 nazioni diverse, ha partecipato alla seconda user conference aziendale, ObliVision 2005, organizzata a Lisbona, in Portogallo, lo scorso ottobre.
- Oblicore oggi può contare tra i propri clienti molte grandi aziende, tra cui quattro tra i primi dieci fornitori di servizi di telecomunicazioni al mondo, due tra i primi dieci service provider IT, ed aziende di spicco nei mercati delle utility, carte di credito, assicurazioni, software e servizi finanziari.

Nel 2005, Oblicore ha presentato Oblicore Guarantee 3.0, una rivoluzionaria applicazione di service delivery management. Guarantee 3.0 garantisce alle aziende una maggiore efficacia nel monitoraggio, nella gestione e nel reporting sul valore effettivo dei servizi che ricevono dai fornitori e che offrono ai propri clienti, esterni ed interni. Con Guarantee, le aziende possono definire più semplicemente i servizi e le regole correlate, gestire automaticamente migliaia di SLA o di obblighi di servizio, e disporre di sofisticate capacità predittive per identificare la causa di possibili problemi ancor prima che questi abbiano un impatto sulle prestazioni. Tra i motivi che stanno spingendo alla crescita nell'interesse e nell'adozione di Oblicore Guarantee ci sono la crescente domanda di outsourcing di processi IT e business, la scelta sempre maggiore di affidarsi a SLA (service level agreement) ed alle relative obbligatorioità di servizi, e la più ampia adozione di ITIL (IT Infrastructure Library) come framework per il service management. Seguendo queste tendenze di mercato, gli analisti di Gartner hanno definito Oblicore “Cool Vendor” in un report dello scorso aprile, intitolato: “Cool Vendors in IT Service Portfolio Management and IT Service Dependency Mapping, 2

005". Nel 2005, Oblicore Guarantee ha ricevuto un ulteriore riconoscimento da parte degli analisti di Yphise, per la sua capacità di supportare iniziative di gestione dei livelli di servizio. Sulla base di un assessment basato su certificazioni ISO 9001, a Oblicore Guarantee è stata assegnata una certificazione ITIL per la gestione dei livelli di servizio IT, dopo l'esame di oltre 300 criteri di valutazione, funzionali e tecnici. Per rispondere al meglio alle crescenti sfide legate a una crescita così rapida e per porre le basi per un successo futuro altrettanto solido, Oblicore ha arricchito il proprio team manageriale con persone di grande esperienza: · Jack Freker, già presidente del Customer Management Group di Convergys, è entrato in Oblicore ad ottobre come presidente e CEO. · Kevin Carr, già vice president of Sales di Candle Corporation, è entrato in Oblicore ad ottobre come vice president of sales America. · Frank Moss, già chairman e CEO di Tivoli Systems, è diventato chairman dell'advisory board di Oblicore a giugno. Oblicore ha inoltre esteso la propria presenza sul territorio nel 2005, con l'apertura di nuovi uffici commerciali a Stoccolma, Amsterdam e Roma. Oblicore offre il percorso più rapido per garantire la fornitura dei servizi. Dozzine di noti service provider e aziende di tutti il mondo si avvalgono delle soluzioni Oblicore per ridurre il costo dei servizi, ottenere conformità, incrementare la ritenzione e l'acquisizione di nuovi clienti e monitorare i processi di business critici. Progettato per fornire service level management top-down focalizzato al business, Oblicore offre software completo e integrato, così come esperienza e best practice, per garantire il rispetto dei livelli di servizio in tempi record. Con sede a Columbia in Maryland e uffici negli Stati Uniti, Europa e Israele, Oblicore conta su un elevato numero di importanti investitori. Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito [www.oblicore.com](http://www.oblicore.com). Per informazioni: Ufficio stampa Oblicore AxiCom Italia Sandro Buti Tel 02.7526111 – E-mail: [sandro.but@axicom.it](mailto:sandro.but@axicom.it)

**Publicato il:** 30 gennaio 2006

**Fonte:** [AxiCom Italia](#)

**Autore:** [Redazione FullPress](#)

**News inserita in:** [Varie](#)