

# Intervista con il pioniere della connettività

Funke Opeke

CEO, MainOne

# Intervista con Funke Opeke

L'Africa occidentale, dove vivono alcune delle popolazioni in più rapida crescita al mondo, è rimasta indietro nella rivoluzione della connettività che ha interessato il mondo negli anni '90 e negli anni '00. La regione poteva avvalersi solo di una connessione cablata sottomarina a bassa capacità e fino al 2010 lamentava una grave mancanza di reti in fibra ottica terrestri.

Nel 2010, MainOne ha intrapreso la sua missione di collegare l'Africa occidentale al mondo con un cavo sottomarino dalla capacità di 10 volte superiore a qualsiasi cosa mai vista in precedenza. Il percorso dell'azienda non è stato facile, data la serie di ostacoli tecnici, finanziari e normativi da superare. Quasi la metà di tutti i progetti di investimento in Africa occidentale subisce ritardi superiori ai sei mesi. Inoltre, la nazione più popolosa della regione, la Nigeria, offre molti esempi di progetti che hanno subito ritardi superiori ai due anni e che hanno speso più del doppio delle stime di bilancio originali.

**Il CEO di MainOne ora ci racconta** della sua missione, del suo percorso e del suo progetto più recente, una nuova stazione di atterraggio dei cavi e un centro dati nella Costa d'Avorio.



Funke Opeke

CEO, **MainOne**

**Cavo sottomarino MainOne**  
7000 km, Capacità pari a 10 TBPS



## **D** Parlati un po' di MainOne

Fondata nel 2008 e lanciata nel 2010, MainOne è un provider leader di servizi di connettività e data center per le aziende dell'Africa occidentale. Nell'ultimo decennio abbiamo sviluppato una reputazione di affidabilità e fornitura di servizi di telecomunicazione di livello superiore. Questa crescente reputazione ci ha reso il provider preferito di servizi Internet all'ingrosso per i principali operatori di telecomunicazioni, ISP, agenzie governative, grandi imprese e istituzioni educative in tutta la regione.

## **D** Al tempo, l'infrastruttura ICT in Africa occidentale era molto limitata per supportare un simile caso aziendale. In che modo è iniziata la storia di MainOne?

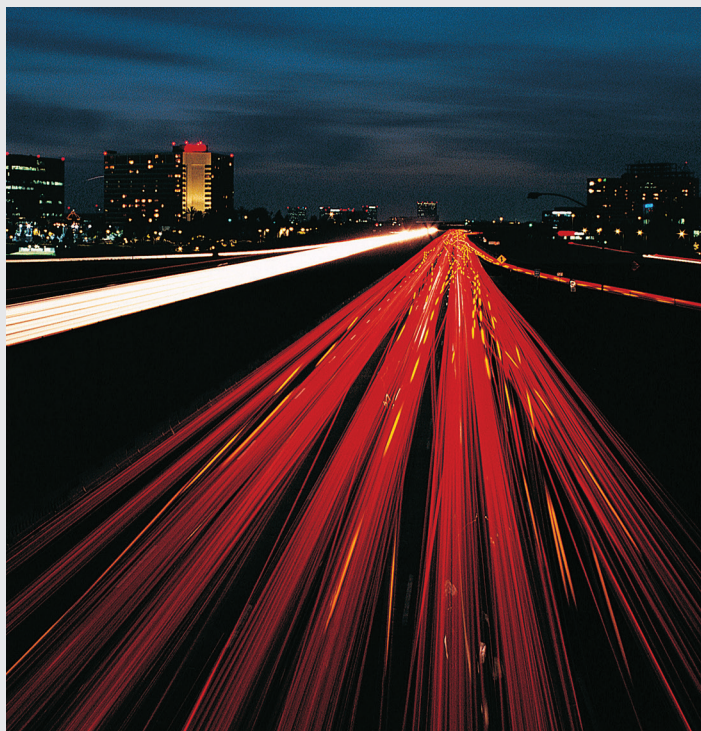
MainOne ha intrapreso una missione per colmare il divario digitale tra l'Africa e il resto del mondo. Il nostro obiettivo era compensare le enormi lacune nell'infrastruttura di internet che esistevano in tutte le nazioni dell'Africa occidentale. Tutto è iniziato con l'implementazione di un cavo sottomarino di riferimento dall'Europa alla Nigeria, che ha soddisfatto la forte necessità della regione di avere connessione internet ad alta velocità.

Il sistema di cavi sottomarini di livello mondiale è il primo cavo privato nell'Africa occidentale. Con una lunghezza di 7000 km e una capacità di 10 TBPS, attualmente il cavo collega l'Africa all'Europa attraverso un collegamento a terra in Portogallo e diverse rotte per Londra, Parigi e Amsterdam. In combinazione con una rete IP all'avanguardia, la nuova tecnologia DWDM (Dense Optical Waveave Division Multiplexing) e le strutture dei data center, MainOne fornisce la capacità per aziende e ISP più piccoli di abilitare soluzioni a banda larga per le aziende di tutta la regione.

Quando, nel luglio 2010, MainOne è stata lanciata sul mercato, ha annunciato un crollo senza precedenti nel prezzo della larghezza di banda all'ingrosso, con una diminuzione fino all'80% in Nigeria. La società è divenuta presto la prima scelta e il vettore di traffico più affidabile per la maggior parte degli operatori di telecomunicazioni e ISP nigeriani e ghanesi.

**MainOne**

Favorire le connessioni in fibra ottica per le aziende in Africa occidentale



I successivi sviluppi dell'infrastruttura di connettività e alimentazione hanno aggiornato la qualità del servizio Internet a milioni di utenti in queste regioni e migliorato notevolmente l'accesso alla banda larga. Ha inoltre dato luogo a benefici secondari, come la generazione di posti lavoro, l'aumento della produttività, l'aumento dell'accesso alle conoscenze e il miglioramento delle opportunità economiche per gli abitanti della regione.

Un'altra sfida significativa è stata l'accesso ai finanziamenti. In quel periodo, i tassi di interesse erano superiori al 30%, limitando la capacità di investimento nelle infrastrutture domestiche. Inoltre, i problemi normativi di licenza e di autorizzazione, sommati alle tasse e ai colli di bottiglia burocratici in varie agenzie di regolamentazione, hanno posto ostacoli significativi nello stabilire l'attività.

**D** **Man mano che portate avanti gradualmente le connessioni in fibra ottica alle aziende in tutta l'Africa occidentale, come è cresciuta la domanda di servizi e come è cresciuta MainOne per soddisfare tale domanda?**

MainOne è cresciuta grazie all'enorme domanda di diventare il provider leader di servizi di connettività all'ingrosso e aziendali e di data center in tutta la regione dell'Africa occidentale, e collabora con le principali aziende tecnologiche globali per fornire servizi di qualità ai propri clienti. La società continua a lavorare per colmare il divario digitale nel continente aumentando la penetrazione della banda larga, attraverso un maggior numero di costruzioni in fibra ottica, investimenti nei data center e partnership satellitari.

Per soddisfare la crescente domanda di servizi di rete e di computing gestiti, nel 2015 abbiamo commissionato MDXi, il nostro data center Tier III, il più grande dell'Africa occidentale. L'MDXi ha concesso l'accesso diretto all'intera piattaforma di connettività di MainOne, tra cui l'accesso alla rete in fibra ottica e dorsale Internet, fornendo al contempo l'interconnessione con tutte le principali reti in Nigeria. Di conseguenza, le organizzazioni di tutto il paese sono state in grado di spostare i loro processi aziendali chiave online, accelerando rapidamente l'evoluzione di un'economia digitale in Nigeria.

La nostra consociata di data center, MDXi, ha inoltre collaborato con Asteroid, un provider globale di piattaforme IXP, per lanciare un punto di scambio Internet neutrale per l'Africa occidentale: il West African Internet Exchange (WAF-IX). Con l'obiettivo di integrare gli IXP nazionali, il nuovo Internet Exchange migliora il traffico di dati regionali e, in ultima analisi, promuove lo sviluppo di un'economia digitale in tutta l'Africa occidentale.

**D** **Un cavo sottomarino di 7000 km che collega potenziali clienti in un'ampia regione con terreni accidentati e infrastrutture limitate non è un'impresa facile. Quali sfide avete dovuto affrontare durante questo inizio pionieristico?**

Prima dell'ingresso di MainOne nel mercato, le limitate connessioni via cavo sottomarine hanno frenato lo sviluppo dell'infrastruttura Internet dell'Africa occidentale. Quando abbiamo iniziato a posare i cavi, le reti di distribuzione sottosviluppate hanno fatto sì che rimanessero praticamente intrappolati sulla costa, incapaci di fornire i servizi necessari per portare l'accesso a Internet nella terraferma.

Una delle prime sfide principali che abbiamo affrontato è stata la mancanza di un'infrastruttura di fibre metro e di reti di cavi terrestri in Nigeria. Tali reti sono necessarie per fornire l'accesso e spingere il traffico verso i vari clienti in tutto il Paese. Il nostro collegamento via cavo sottomarino ha dato il via a investimenti nelle infrastrutture in fibra metro per la città più popolosa del Paese, Lagos, e più recentemente negli stati di Ogun ed Edo.

**D** **Gli sviluppi di connettività innescati dal vostro arrivo in Nigeria sono incredibili. Quali sono stati i passi successivi per la missione di MainOne di diffondere la connettività in tutta la regione?**

Nel 2018, MainOne ha collaborato con Orange, il gigante delle telecomunicazioni francese, per il co-investimento nell'estensione dei suoi cavi sottomarini in due nuove stazioni di atterraggio dei cavi a Dakar, Senegal, e Abidjan, Costa d'Avorio. Questo è stato il prossimo passo logico nella nostra missione a livello regionale: le stazioni andranno a beneficio di diversi paesi dell'Africa occidentale con una migliore connettività a prezzi più bassi e accesso a nuovi servizi.

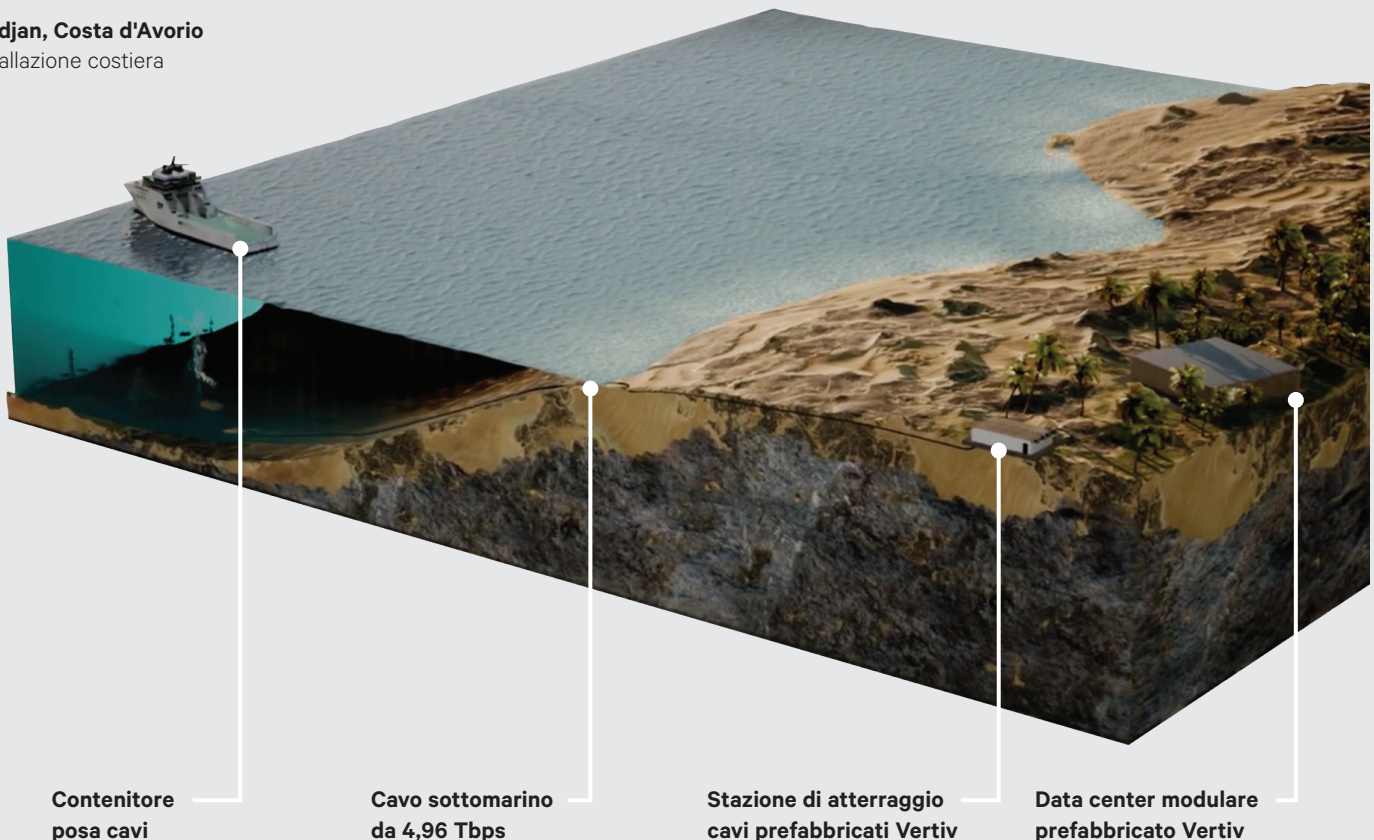
Queste partnership e investimenti infrastrutturali, oltre al supporto per hub tecnologici e startup, sottolineano con coraggio la visione di MainOne di avere una regione maggiormente connessa. L'ulteriore aumento della larghezza di banda di questi paesi aumenterà anche lo sviluppo di dati fissi e mobili per soddisfare le crescenti richieste di accesso a Internet tramite reti 3G e 4G, oltre agli ampi vantaggi che la connettività mobile apporta alle economie regionali e alla società nel suo complesso.

**D** **Un decennio di esperienza pionieristica nella connettività di alta qualità in Nigeria è importante, ma l'Africa occidentale è una regione molto diversificata. Quali sfide avete affrontato durante il progetto Costa d'Avorio?**

La nostra sfida principale in Costa d'Avorio è stata la posizione della stazione di atterraggio dei cavi e del centro dati. La co-ubicazione di un data center con la stazione di atterraggio garantisce l'accessibilità del contenuto del data center ai nodi locali e internazionali, ma abbiamo dovuto trovare una posizione costiera elevata con un lieve rialzo. Il sito doveva trovarsi a 5 km dal nostro foro nella spiaggia ed evitare al contempo i problemi di salinità associati ai Data Center costieri, offrendo comunque un'alimentazione pulita affidabile per il raffreddamento dei rack in questo ambiente tropicale. Si è rivelato un compito impegnativo, ma alla fine abbiamo trovato il posto ideale.

La stazione di atterraggio e il data center sono situati vicino all'Atlantico e sono costruiti con moduli prefabbricati per garantire flessibilità e facilità di espansione. Il sito fornisce un gruppo di continuità per l'alimentazione pulita, garantendo un ambiente interno ed esterno controllato e costruito con apparecchiature di tipo marino come standard per la protezione contro la salinità. Tra gli altri requisiti difficili vi sono l'efficienza IT, bassa OPEX, elevata disponibilità e elevata flessibilità, elementi da aspettarsi in qualsiasi data center.

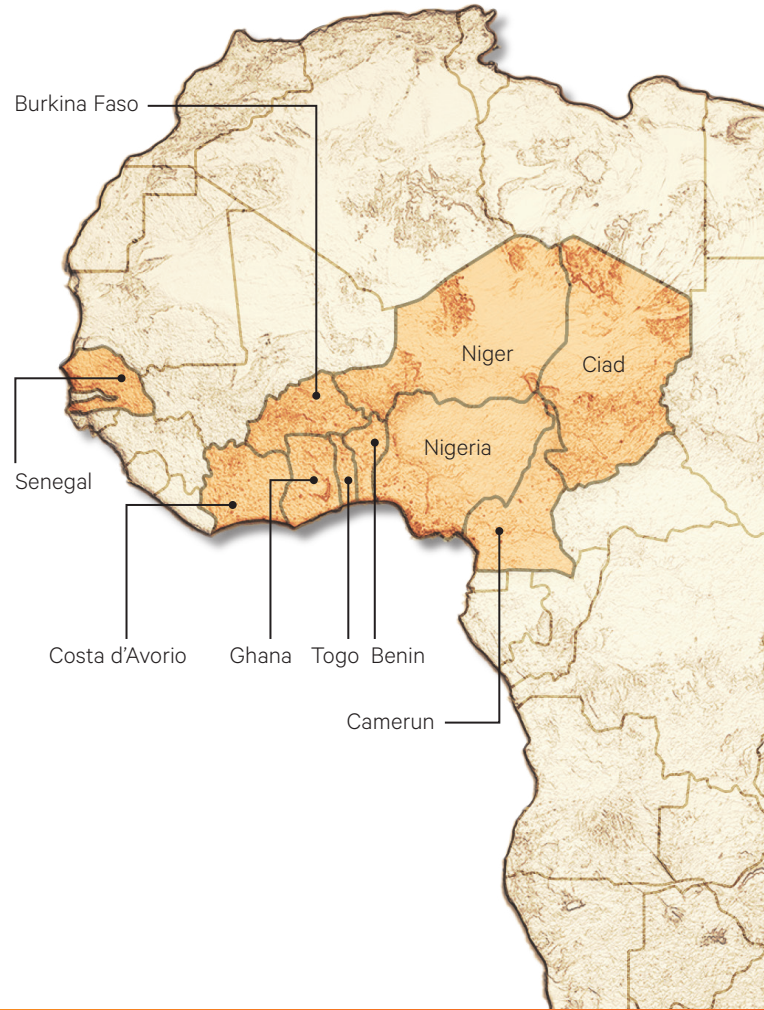
**Abidjan, Costa d'Avorio**  
Installazione costiera



**D** **Con una buona crescita della connettività in Nigeria e in Ghana e nuovi progetti in corso in Costa d'Avorio e Senegal, che cosa riserva il futuro per MainOne?**

MainOne continuerà con la sua missione di avvicinare la connettività Internet a tutti gli abitanti dell'Africa occidentale. Siamo pienamente impegnati ad allargare l'accesso alla banda larga attraverso investimenti in infrastrutture in fibra e data center in tutta l'Africa occidentale. Grazie al nostro sistema di cavi sottomarini a 100G, miriamo a garantire una connettività altamente affidabile per supportare la crescente domanda di accesso a Internet in 10 Paesi: Nigeria, Ghana, Costa d'Avorio, Burkina Faso, Togo, Camerun, Benin, Niger, Senegal e Ciad.

Al fine di accelerare ulteriormente la proliferazione della banda larga e avviare la trasformazione digitale nella regione, MainOne continuerà a investire in nuovi data center immobiliari, come abbiamo già fatto in Nigeria, Ghana e Costa d'Avorio. Il nostro obiettivo è collocare l'Africa sulla mappa e accelerare la crescita dei settori alimentati dalla tecnologia. Investendo e introducendo soluzioni tecnologiche significative per le aziende, sosteniamo le popolazioni dell'Africa occidentale nella ricerca di una maggiore produttività ed efficienza attraverso servizi di connettività dedicati e affidabili.



**D** **Mentre continuate a portare avanti nuovi progetti importanti in mercati difficili, dovete attribuire grande importanza alla selezione dei partner e dei fornitori internazionali. Che cosa ti ha spinto a scegliere Vertiv per questo progetto?**

**Avevamo tre requisiti chiave per una partnership di successo con i fornitori**



**N. 1** Una cosa davvero importante era che dovevamo avere fiducia **in un fornitore che aveva una presenza consolidata** nella regione con persone qualificate che comprendevano le sfumature dell'Africa e dell'Africa occidentale.



**N. 2** Poiché la nostra azienda si sta espandendo, avevamo bisogno di una soluzione e di un fornitore che potesse **espandersi con noi**.



**N. 3** Poiché il tempo è sempre stato contro di noi, una soluzione e un fornitore su cui poter fare affidamento per fornire rapidamente la soluzione di cui avevamo bisogno erano fattori stati fondamentali.

**ECCO PERCHÉ ABBIAMO SCELTO VERTIV**

# Soluzione

Il cliente aveva bisogno di una stazione di atterraggio dei cavi e di un data center da 10 rack, per il suo sito presso Abidjan, in Costa d'Avorio, che serve il sistema di cavi sottomarini da 7.000 km che si snoda lungo la costa dell'Africa occidentale.

Vertiv ha fornito un modulo per stazione di atterraggio cavi prefabbricati per 20 rack per telecomunicazioni.

#### Questa soluzione integrata consisteva in:

- **2 x** armadi NetSure™ 7100 con 7 raddrizzatori ciascuno, in una configurazione 2N,
- **Sistema a batteria** che fornisce 4 ore di backup a pieno carico,
- **3 unità** di raffreddamento Liebert® HPS014.



Stazione di atterraggio cavi prefabbricata  
**Abidjan, Costa d'Avorio**

#### Il secondo modulo sarà un data center prefabbricato SmartMod conforme al Tier III, composto da:

- Configurazione del sistema di **alimentazione 2N**,
- **2 UPS Liebert APM** con un'autonomia di 27',
- **3 unità** di raffreddamento ad espansione diretta **Liebert CR021RA** in una configurazione N+1,
- **10 rack IT Knurr Miracel** con **2 PDU Liebert MPE** ciascuna,
- Oltre al controllo **degli accessi, al rilevamento** e alla **soppressione degli incendi** e alle **apparecchiature CCTV**.

La soluzione su misura doveva rispettare una scadenza rigorosa ed essere pronta in meno di sei mesi, progetto chiavi in mano completo incluso. Il team di Vertiv IMS era responsabile della progettazione, dei test di design e accettazione in fabbrica e della spedizione, dell'installazione locale e della messa in servizio degli edifici prefabbricati.



**Vertiv.it** | Vertiv, Via Leonardo Da Vinci 16/18, Zona Industriale Tognana, 35028 Piove di Sacco (PD), Italia

© 2020 Vertiv Co. Tutti i diritti riservati. Vertiv™ e il logo Vertiv sono marchi commerciali o marchi registrati di Vertiv Co. Tutti gli altri nomi e loghi a cui viene fatto riferimento sono nomi commerciali, marchi commerciali o marchi registrati dei rispettivi proprietari. Anche se sono state adottate tutte le precauzioni necessarie per garantire la precisione e la completezza di questa documentazione, Vertiv Co. non si assume obblighi e declina qualsiasi responsabilità per eventuali danni risultanti dall'uso di queste informazioni o per eventuali errori o omissioni. Le specifiche sono soggette a modifiche senza preavviso.