

DIGITAL TRADE

Kaseya e Achab insieme per far crescere i provider italiani

Il vendor americano di soluzioni software per l'automazione e il distributore spingono gli operatori di canale ad abbracciare il modello MSP (Managed service provider). Grazie anche a tre nuove soluzioni di [Gianluigi Torchiani](#)

01 Luglio 2016



A dieci anni di distanza dall'avvio, la collaborazione tra **Achab** e **Kaseya** si rafforza ulteriormente, grazie al lancio di tre nuovi prodotti dedicati al mercato degli MSP (Managed Service Provider), che sono stati recentemente presentati in Italia direttamente dal nuovo CEO del vendor americano, **Fred Voccola**. Kaseya, in buona sostanza, è un produttore di software per l'automazione dell'information technology per IT

Solution Provider e organizzazioni IT del settore pubblico e privato. In particolare il framework per l'automazione del vendor è concepito per monitorare, gestire e mantenere proattivamente le infrastrutture distribuite, così da permettere ai service provider di operare in maniera remota, facile ed efficiente attraverso un'unica piattaforma Web integrata.

Al di là della tecnologia, la missione di Kaseya è quella di aiutare questi operatori a far crescere i propri ricavi ed evolvere verso modelli di business più profittevoli, attraverso la fornitura di servizi che permettano ai clienti finali di lavorare in modo efficiente e sicuro. In una parola, a diventare da semplici provider a veri e propri Managed service provider, sempre più orientati verso gli aspetti di business che su quelli prettamente tecnici.



Non a caso la scelta di Kaseya si sposa perfettamente con la tradizionale strategia di Achab, come racconta l'amministratore delegato Andrea Veca: «Cerchiamo sempre soluzioni alternative ai soliti noti, così da permettere ai nostri clienti di differenziarsi. Tanto che siamo spesso un po' a metà strada tra il distributore e l'unità locale del vendor che rappresentiamo». Un ruolo che Achab ricopre anche con Kaseya: «La scelta di non operare direttamente

sul mercato italiano – spiega Voccola – è una questione di risorse e anche della necessità

di avere expertise adatte a un particolare mercato come quello italiano (e anche in Spagna). Di fatto Achab è Kaseya Italy. In altri paesi, come Gran Bretagna e Germania, invece, vendiamo le nostre soluzioni in maniera diretta».

In particolare, sotto la guida di Voccola Kaseya ha puntato sulle aree che ritiene in maggiore crescita, ossia quelle del Smb e della sicurezza. Mentre invece, il numero uno del gruppo esclude una competizione nell'ambito Large enterprise: «Non è un target per noi, richiede molte risorse e un differente business model rispetto al nostro». L'azienda spinge poi sempre di più l'acceleratore sulla nuvola: Ogni prodotto che abbiamo è disponibile sia via cloud che on premise (anche per il mercato italiano), anzi la maggioranza ormai è veicolata via cloud. In paesi come il Canada praticamente l'offerta on premise non esiste più.

Per quanto riguarda le tre nuove offerte, **Kaseya BMS (Business Management System)** permette ai fornitori di servizi IT, attraverso un unico strumento integrato, di concentrarsi sull'organizzazione e sull'erogazione dei servizi per aumentare i margini, spendendo meno tempo in attività amministrative. **Kaseya 365 command** è, invece, una piattaforma cloud che permette ai fornitori IT di gestire tutte le installazioni Office 365 dei propri clienti da un'unica postazione. **Kaseya AuthAnvi**, infine, è una soluzione che permette di aumentare la sicurezza dei sistemi riducendo il numero di password da gestire, garantendo l'identità di chi si connette alle applicazioni e dando la corretta visibilità sulle password. «Credo fortemente che le nostre soluzioni dovrebbero migliorare il rapporto tra tempo speso e denaro guadagnato, semplificando la gestione del parco macchine e delle attività degli MPS. Questa è da oltre 15 anni una delle linee guida di Kaseya e le ultime soluzioni introdotte oggi nel mercato italiano, grazie ad Achab, si muovono proprio in questa direzione» ha spiegato Voccola.

Secondo Achab c'è spazio per queste soluzioni sul mercato italiano: A livello globale ci sono ben 134.000 MSP, in Italia al momento sono meno di mille, anche per la presenza di problemi culturali. Ma sono convinto che anche gli operatori italiani si evolveranno verso questo modello», conclude Veca.
