

## Tocca agli Msp rinnovare i servizi It per le imprese

Di passaggio in Italia, il Ceo di Kaseya, Fred Voccola, inquadra il mercato dei Managed Service Provider alla luce dell'esperienza con l'azienda che guida da un anno, che in Italia è rappresentata da Achab.

di: **Roberto Bonino** del 01/07/2016 09:15

Non è stato certo semplice l'anno appena trascorso per **Kaseya**, il primo con **Fred Voccola** nel ruolo di Ceo. È lo stesso manager, di passaggio in Italia, ad ammettere le difficoltà legate al suo arrivo, dopo un



percorso professionale centrato su un periodo quasi decennale trascorso come responsabile commerciale in BMC Software: *“Erano stati fatti diversi errori di comunicazione verso i Managed Service Provider, cioè il nostro target primario, ma abbiamo sviluppato troppo lentamente anche i prodotti”*.

Voccola, dunque, ha dovuto rimettere l'azienda in carreggiata, per non perdere ulteriore terreno sul mercato e il suo operato sta iniziando a produrre i primi frutti, tanto da convincere **Achab**, ovvero l'azienda che rappresenta Kaseya in Italia da qualche anno, a rinsaldare la partnership, in una fase storica nella quale

anche il distributore a valore aggiunto italiano sta puntando con decisione sul mercato degli **Msp**:

*“Molte aziende italiane, soprattutto di dimensioni medie e piccole, ha bisogno di poter contare su un'it efficiente e sicura, senza dover pensare a grandi investimenti o preoccuparsi della manutenzione – specifica **Andrea Veca**, amministratore delegato di Achab – e Kaseya può aiutare i Managed Service Provider a offrire soluzioni as-a-service, che vanno esattamente in questa direzione e, fra l'altro, consentono loro di basarsi su modelli di business più profittevoli”*.



L'offerta di Kaseya segue diversi filoni, che spaziano dal **Remote Monitoring Management (Rmm)** alla gestione di password e autenticazione a due fattori, dalla migrazione e gestione di mailbox su piattaforma **Office 365** fino all'area dell'automazione dei servizi professionali. Quest'ultima è stata di recente affrontata con **Bms**, una soluzione cloud-based multitenant che, di fatto, si posiziona come l'equivalente di un Erp per chi eroga servizi It.

Questo portafoglio serve a supportare il lavoro di quelli che Voccola e Veca concordano nel definire **Msp 2.0**, ovvero service provider concentrati non più sull'It ma sul business, capaci di gestire servizi e scegliere fornitori per conto dei propri clienti, con competenze più applicative che infrastrutturali e pronti a svolgere un compito di Cio virtuale: *“Le capacità digitali sin qui appannaggio solo delle grandi aziende, con staff It di rilievo e budget significativi sono oggi indispensabili anche alle realtà più piccole – aggiunge il Ceo di Kaseya -. Sto parlando di tempi come il cloud computing, la*

*mobility, la sicurezza evoluta, l'analisi dei dati e così via. Per competere con controparti più strutturate, le Pmi si stanno sempre più indirizzando verso servizi cloud digitali”.*



Già oggi, a detta di Voccola, il 75% del business della società di Miami viene realizzato con le proposte **cloud** e per questa via si perseguono anche i nuovi sviluppi, come l'identity & access management fornito as-a-service o lo stesso Rmm, coperto dalla soluzione **Vsa**, da poco aggiornata alla release 9.3, improntata non solo

alla sicurezza e visibilità sugli endpoint, ma anche alla scalabilità. Kaseya continuerà anche in futuro ad appoggiarsi in Italia ad Achab, poiché, secondo il Ceo *“di fatto, è come se si trattasse della nostra filiale in loco. Non ha senso per noi pensare a una presenza diretta, perché significherebbe dover comprare quello che loro hanno già”*.

Fra le due aziende esiste un rapporto che risale al 2006, ma è stato rinsaldato di recente, dopo il cambiamento di guida: *“La loro missione coincide con la nostra – conclude Veca – poiché entrambi vogliamo aiutare gli It e Managed Service Provider a far crescere ed evolvere i ricavi, facendo in modo che i loro clienti possano lavorare in modo efficiente e sicuro. Un vero salto culturale per questa categoria ancora non è avvenuto e gli Msp in Italia sono ancora meno di un migliaio, ma le opportunità stanno aumentando, dai semplici aspetti legati alla sicurezza al monitoraggio dei sistemi, dal backup alla business continuity, per arrivare all'integrazione dei servizi cloud”*.