



# La nuova Kaseya debutta in Italia

Da Laura Del Rosario

4 luglio 2016



L'Italia, come tutto il resto del mondo, ha bisogno di un **It efficiente e sicuro**. Per rispondere alle nuove esigenze dei clienti i fornitori di servizi It stanno evolvendo verso modelli di business più produttivi: per questo hanno sviluppato un approccio

proattivo, e non più solo reattivo, volto alla proposizione di servizi a valore aggiunto.

La missione di Kaseya è proprio quella di aiutare i fornitori di servizi It in questo viaggio, permettendo ai loro clienti di lavorare in modo più efficiente e sicuro.

*"Le nostre soluzioni mirano a migliorare il rapporto tra tempo speso e denaro guadagnato. L'obiettivo è quello di semplificare la gestione del parco macchine e le attività dei Managed Service Provider (MSP)"* spiega **Fred Voccola**, CEO della società, nel suo debutto in Italia durante un incontro organizzato da Achab.

Kaseya è un'azienda multinazionale che produce e fornisce software per l'automazione dell'information technology per It Service Provider e operatori It del settore pubblico e privato. Le sue soluzioni offrono a questi attori la possibilità di monitorare, gestire e mantenere proattivamente le infrastrutture distribuite operando in maniera remota, facile ed efficiente attraverso un'unica piattaforma Web integrata disponibile on premise o in cloud.

# L'offerta di Kaseya



La società è stata fondata nel 2000, mentre nel 2013, dopo vari alti e bassi, è stata rilevata da **Insight Venture Partners**. Nel 2015 alla sua guida è stato chiamato Fred Voccola, che ha saputo prendere in mano le redini dell'azienda per trascinarla verso nuovi traguardi.

*"Proattività, flessibilità e sicurezza del cliente sono le parole chiave – spiega Voccola -.Quella dell'It Managed Service business è una delle industrie che cresce nel mondo ad un tasso più elevato (si trova in 24°esima posizione) e allo stesso tempo il mercato delle piccole e medie imprese è in escalation. Si aprono perciò **grandi opportunità** che noi di Kaseya contiamo di cogliere con la nostra offerta integrata".*

In Italia Kaseya non è presente con una filiale diretta, ma si affida ad **Achab**, distributore di soluzioni software a valore, perché crede che in Paesi come il nostro, o la Spagna, sia necessario affidarsi ad un partner importante per capire a fondo le peculiarità dei singoli mercati.

*"Distribuivamo le soluzioni di Kaseya già dal 2006 – commenta **Andrea Veca**, CEO di Achab – ma adesso crediamo davvero che il mercato sia pronto a recepire fino in fondo la sua offerta".*

L'incontro è stata l'occasione anche per presentare tre nuovi prodotti: Kaseya BMS (Business Management System), Kaseya 365 command e Kaseya AuthAnvi.

**Kaseya BMS** permette ai fornitori di servizi It, attraverso un unico strumento integrato, di concentrarsi sull'organizzazione e sull'erogazione dei servizi per aumentare i margini e spendere meno in tempo in attività amministrative. Attraverso il browser si ha un accesso facile e veloce alla console dalla quale si può gestire tutto quello che ruota intorno ai servizi It. **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, mentre **Kaseya AuthAnvi** è una soluzione disponibile in cloud o on premise che permette di aumentare la sicurezza dei sistemi riducendo le password da gestire, garantendo l'identità di chi si connette alle applicazioni e dando la corretta visibilità sulle password.