



## Datto Italy



"Sono partito da un seminterrato nel 2007, non avevamo nemmeno i soldi per acquistare le sedie. Oggi abbiamo un migliaio di dipendenti solo in America, altri duecento nel Regno Unito". A parlare è Austin McChord, 32 anni, un "nerd" - lo ha ammesso lui stesso con orgoglio - oggi a capo di un'azienda valutata un miliardo di dollari (nel 2017 è avvenuta la fusione fra Datto e Autotask) grazie ad un'idea, semplice, che grazie al Cloud permette alla Business Continuity di diventare rassicurante realtà per clienti e fornitori di servizi IT.

Nelle sale dell'Excelsior Hotel Gallia di Milano, in occasione di Datto Italy, (evento organizzato da Achab, distributore a valore esclusivo di Datto in Italia) McChord ha incontrato una platea di oltre 120 service provider italiani a cui ha raccontato la storia della sua azienda e, soprattutto, il valore della "sua" piattaforma per il "loro" business.

"Gli albori di Datto non sono certo stati sensazionali, riuscivamo a mala pena a cavarcela. Eravamo in un seminterrato e per risparmiare avevamo recuperato dei server da eBay, li vendeva un'azienda che aveva subito un incendio, ed erano pieni di cenere. Li abbiamo puliti con un pennellino uno a uno. La prima svolta è arrivata quando, con i primi ordini, siamo riusciti a dotarci di strumentazioni e computer che ci hanno permesso di sviluppare soluzioni e servizi di backup e ripristino sempre più evoluti" spiega McChord. Il prodotto, Datto, si dimostrava dunque da subito valido e performante, ma l'azienda non riusciva ancora ad aprirsi una breccia nel mercato, serviva una strategia commerciale più efficace e strutturata. "Abbiamo iniziato a incontrare gli Msp (Managed Service Provider) per vendere il nostro prodotto e trasmettere loro il valore del nostro servizio, ci siamo però subito resi conto del fatto che erano molto più bravi di me a vendere la soluzione che avevo creato perché ne percepivano immediatamente l'utilità soprattutto a livello di supporto, di valore, per i propri clienti. Da quel momento si è creata un'ottima partnership che continua tutt'ora e che ha dato vita ad un canale di vendita entusiasmante".

La partnership funziona talmente bene da permettere a Datto di spiccare, letteralmente, il volo. "E' pazzesco quanto siamo cresciuti - ammette McChord -, siamo stati bravi e fortunati a trovare sempre nuove soluzioni. Abbiamo così potuto raggiungere un'enorme scalabilità e oggi non abbiamo ancora raggiunto la fine". Una progressione che ha richiamato inevitabilmente l'attenzione del mercato e, negli anni, ha attirato su McChord diverse offerte di acquisto per Datto: "Anni fa stavamo lavorando ad una joint venture con un'altra azienda, ma ad un certo punto si tirarono indietro preferendo farci una proposta di acquisto. Mi offrirono 100 milioni di dollari. Quando creai quest'azienda non avrei mai pensato che potesse arrivare a valere tanto. Decisi però di rifiutare, perché ero convinto che Datto avesse le potenzialità per crescere ancora lungo la strada che avevamo intrapreso. Così, successivamente, ho trovato degli investitori che mi hanno aiutato nella gestione dell'azienda".

Datto ha così acquistato Backupify, per garantire il proprio servizio anche in cloud, e nel 2017 anche Openmesh, per arrivare poi alla fusione con Autotask.

A cosa serve e come funziona il prodotto creato da Datto?

Quando accade, in un'azienda si vive sempre un momento critico. E la criticità diventa tanto più consistente quanto più si allungano i tempi di ripresa. Stiamo parlando del downtime, o fermo dei sistemi. Un errore, un incidente, un attacco hacker, un "disastro" possono accadere in qualsiasi momento e, oggi più che mai, creare notevoli danni ad un'impresa, anche dal punto di vista economico. Al tempo dell'informatica come servizio del digitale che entra nei processi più critici, infatti, tanto più è lungo il periodo di fermo della rete (ore o addirittura giorni), tanto più si accumulano i problemi da risolvere.

Problemi che per una piccola o media azienda possono significare perdita di business o anche rischio di sopravvivenza. Di fronte ad un blocco dunque, far ripartire i sistemi, non è l'unica priorità da affrontare per un fornitore di servizi IT. Il tempo in cui è in grado di garantire il ripristino fa davvero la differenza per lui e i suoi clienti.

Austin McChord è riuscito a ridurre a pochi minuti il tempo di ripristino dell'intera rete aziendale. Un riavvio che riporta sistemi, dati e applicazioni allo stato in cui si trovavano solo pochi minuti prima che avvenisse il downtime. Il giovane imprenditore americano ha infatti sviluppato una soluzione che assicura una ripartenza velocissima sia locale che in cloud basandosi su un'idea semplice: fare una "istantanea" completa automatica di reti, dati e sistemi ogni 5 minuti in modo da avere una sorta di status quo dell'IT aziendale sempre aggiornato da cui ripartire rapidamente senza perdere nulla.

Grazie a simili performance, i provider che hanno scelto il disaster recovery e la business continuity di Datto hanno trasformato il proprio modo di erogare servizi e dato più valore ai propri clienti. Clienti, soprattutto piccole e medie imprese e studi professionali, che possono così assicurarsi un servizio fondamentale ad un prezzo accessibile e con un supporto di altissimo livello. Per questo oggi Datto è una delle soluzioni più sicure, veloci e utilizzate al mondo.

In Italia Datto è stata lanciata ed è distribuita, in esclusiva, da Achab che, grazie alla sua continua attività di scouting di soluzioni IT innovative, si conferma punto di riferimento per gli operatori ICT e in particolare per i provider di servizi a valore.

L'evento DATTO ITALY è stato creato da Achab, premiata da Datto come migliore distributore EMEA nel 2017, proprio per incontrare gli operatori e spiegare la storia, l'innovazione e il successo internazionale raccolto da questa soluzione.