

COMUNICATO STAMPA

Achab Tour 2019: al via il roadshow per promuovere il modello MSP in Italia

Gli esperti Achab incontreranno i service provider per promuovere la digital transformation delle PMI italiane, esplorando nuove opportunità di business. Gli appuntamenti culmineranno nella 2° edizione dell'MSP DAY il 21 giugno.

Milano, 23 gennaio 2019 – **Achab**, (www.achab.it) azienda specializzata nella distribuzione di soluzioni software a valore, annuncia l'inizio dell'Achab Tour 2019, il roadshow in cui incontrerà i fornitori di servizi IT per presentare loro un percorso di crescita all'insegna dell'innovazione. Durante questa iniziativa verranno illustrati un metodo vincente per approcciare la piccola e media impresa e selezionate soluzioni IT adatte alle esigenze di sicurezza, di gestione sia della documentazione IT sia dell'infrastruttura di rete, di business continuity e disaster recovery.

“Achab intende continuare a ricoprire un ruolo primario nell'evangelizzazione del modello di business dei Managed Service Provider (MSP), promuovendo un metodo di erogazione di servizi IT basato sulla **prevenzione delle criticità**” afferma Andrea Veca, CEO di Achab. “Ora più che mai la digital transformation interessa le PMI italiane, per questo i fornitori di soluzioni IT sono chiamati ad abilitare l'innovazione. A tal fine proponiamo il modello di **servizi IT gestiti** ai nostri partner attuali e potenziali, in quanto garantisce efficienza, ricavi e soddisfazione del cliente e del fornitore.”

Le tematiche degli incontri verteranno proprio sulle opportunità di migliorare il proprio business strutturando la propria offerta commerciale e tecnica tramite l'automazione tecnologica. Uno spazio sarà dedicato alla questione della protezione dei sistemi IT e dei dati dai virus e dai malware, che sempre più di frequente minacciano l'operatività e la serenità delle aziende. In seguito, a seconda della tappa, verranno presentate le soluzioni consigliate per risolvere le problematiche di downtime dei clienti, per trarre vantaggio da una gestione centralizzata delle reti e dei device aziendali, e per documentare ogni aspetto delle reti dei clienti.

“Offrire formazione sul modello MSP e sulle soluzioni a valore di cui disponiamo è senza dubbio l'obiettivo che ci poniamo in questa serie di incontri, che vogliono essere un'occasione di aggiornamento importante per i partner con cui collaboriamo e per quelli futuri” aggiunge **Claudio Panerai**, CTO di Achab. “Siamo infatti certi di aver selezionato delle soluzioni che rappresentano un valore aggiunto per gli MSP italiani. Nei nostri 24 incontri tratteremo le varie tematiche avvalendoci dell'autorevolezza di **Webroot** per la sicurezza IT, di **Datto** per i sistemi di disaster recovery e business continuity, di **Auvik** per la gestione automatica delle infrastrutture di rete e di **IT Glue** in quanto piattaforma cloud che aiuta gli MSP a documentare ogni aspetto delle reti dei clienti”.



Nei primi sei mesi il roadshow toccherà per due volte 12 città; inizialmente con un workshop aperto a tutti i service provider, mentre un secondo rendez-vous sarà adibito all'approfondimento tecnico. L'iniziativa comincia il **23 gennaio da Macerata** per passare da Forlì, e proseguire con Latina, Gorizia, Savona, Salerno, Varese, Cuneo, Bolzano, Bari, Pistoia, concludendo il primo giro a Venezia.

A questo ciclo di incontri, previsti dalle 17 alle 19 con aperitivo finale, seguirà l'evento nazionale dedicato agli MSP, ovvero l'**MSP DAY, l'evento multivendor focalizzato su formazione e condivisione di soluzioni, best practices e casi di successo** per gli MSP attuali e potenziali di tutto il territorio nazionale. L'appuntamento 2019 è per il 21 giugno a Riccione: per ulteriori informazioni e per prenotarsi anche come sponsor è già disponibile il sito www.mspday.it/.

“La nostra mission consta nel distribuire software e soluzioni che permettano alle PMI italiane di costruire infrastrutture ICT flessibili, efficaci ed economicamente convenienti” conclude Veca, “per questo vogliamo affiancare i service provider in un percorso di crescita che spieghi in modo semplice ed accurato come l'innovazione che proponiamo sia un reale driver per ulteriori opportunità di business congiunte”.

Gli incontri sono gratuiti e per la partecipazione occorre semplicemente registrarsi ai form della sezione eventi del sito Achab: www.achab.it/eventi.

Informazioni su Achab

[Achab](http://www.achab.it), è specializzata nella distribuzione agli operatori del mondo ICT (VAR, ISV, MSP) di soluzioni software a valore. Nel corso degli anni, l'azienda è diventata un punto di riferimento unico per l'intera infrastruttura ICT delle piccole e medie imprese, grazie a soluzioni che garantiscono ai clienti la possibilità di perseguire gli obiettivi di business in maniera efficiente ed efficace.

L'offerta di Achab risponde efficacemente a tutte le principali esigenze delle aziende: messaggistica, sicurezza, disaster recovery & business continuity, gestione della rete e backup, documentazione e assessment IT.

Sul mercato italiano, la società collabora con una rete di oltre 1800 rivenditori qualificati, in grado di rispondere a ogni esigenza degli utilizzatori finali, dalla consulenza di prevendita fino alla consegna della soluzione chiavi in mano, dalla formazione alla manutenzione. Iniziative costanti, programmi ad hoc e sessioni di formazione dedicati supportano e consolidano la partnership di Achab con i propri rivenditori.

www.achab.it

Per ulteriori richieste lato stampa

Sound Public Relations

Ilaria Sala i.sala@soundpr.it - Chiara Dovere c.dovere@soundpr.it

tel. +39 02205695.1 - www.soundpr.it