

Achab fotografa lo stato dei Managed Service Provider in Italia

Lo studio delinea il focus, i trend in atto, le sfide e le previsioni degli MSP per il 2019

Milano, 27 maggio 2019 – È un’istantanea che fa luce sullo stato degli MSP in Italia il report condotto da **Achab**, (www.achab.it) azienda specializzata nella distribuzione di soluzioni software a valore, con l’obiettivo di conoscere dalla voce diretta dei Managed Service Provider il focus, le sfide e le previsioni delle aziende che erogano servizi IT per il 2019.

Trasformazione digitale, automazione, implementazione del cloud, conformità normativa, mobilità e connettività complesse e, oltre a tutto ciò, la messa in sicurezza e la conservazione dei dati sono tra i principali aspetti che oggi, senza eccezioni, le PMI sono chiamate a osservare. Alla luce di questi trend in atto, i temi su cui la piccola media impresa italiana necessita di supporto a livello informatico sono molteplici, e di conseguenza numerose sono le sfide che i Managed Service Provider sono chiamati ad affrontare, mettendo in campo competenze diversificate e servizi a valore.

Lo studio mette sotto la lente uno spaccato della realtà italiana: il mercato di chi eroga servizi IT è composto da realtà medio piccole, riflettendo nel complesso il tessuto imprenditoriale del Bel Paese. E questo si rispecchia sia nel modello di business sia nelle tariffe applicate.

Nonostante le dimensioni ridotte della maggior parte delle realtà degli MSP, tipicamente con meno di 100 clienti e contratti di servizio di durata annuale, la ricerca mette in luce che **più del 30% si trova a dover gestire un parco macchine con 500 o più endpoint**, numero che richiede un **passaggio da una gestione artigianale a una gestione strutturata e organizzata**.

Nel delineare il business dei servizi gestiti, tra i settori principali in cui operano gli MSP, emerge un **focus – circa l’80% - sulla fornitura di servizi ad aziende di produzione e studi professionali**. “Concentrarsi e specializzarsi in un settore può incrementare di molto l’efficienza operativa, poiché si tratta di offrire lo stesso pacchetto di servizi a più clienti” commenta Andrea Veca, CEO di Achab. “I risultati dello studio confermano che le realtà che si stanno muovendo verso questo modello di business, non solo hanno avuto una crescita nell’ultimo anno, ma prevedono un incremento anche per l’anno in corso”.

Se, da un lato, gli MSP si confermano realtà talvolta legate a un **modello di business reattivo** (break/fix), dall’altro, **più della metà delle aziende ha ormai abbracciato il business dell’erogazione dei servizi gestiti**. In particolare, le risposte raccolte evidenziano che l’assistenza presso i clienti sta **cedendo il passo a sistemi di controllo remoto e piattaforme RMM**.

Tra i **problemi** e le **sfide** principali, i Managed Service Provider che hanno preso parte alla ricerca concordano: oltre al **recruitment di validi tecnici** (61%), ad **aumentare l’efficienza dei processi** aziendali e dell’help desk

(50%), sono soprattutto la **mananza di consapevolezza** dei clienti in tema di cybersecurity (74%), la **difficoltà a differenziarsi** sul mercato (80%), e i **lungi tempi di risposta dei vendor** (80%) le criticità principali evidenziate¹.

La ricerca mette inoltre sotto i riflettori un andamento positivo relativo al 2018: **il 65% degli MSP dichiara un aumento del proprio fatturato nell'ultimo anno**, e di questi, quasi la metà lo ha incrementato di oltre il 10%. **Per il 2019, il 71% prevede una crescita ulteriore del proprio fatturato**: "È un segno evidente che si tratta di un mercato in fermento e i servizi gestiti sono un modello di business che rende" sottolinea Veca. "C'è un vero e proprio trend in atto: un discreto numero di operatori del settore si sta muovendo verso il modello dei Managed Services Provider, anzi, dall'analisi emerge che diversi si sono già mossi da tempo. Si tratta di operatori che, servendosi di processi, strumenti e tecnologie in grado di aumentare l'efficienza e automatizzare determinate attività, forniscono servizi di livello superiore e realizzano quelle economie di scala necessarie per essere competitivi, differenziarsi dalla concorrenza e aumentare il proprio margine".

I risultati della survey verranno condivisi in occasione dell'evento **MSP Day** il prossimo 21 giugno a Riccione. L'appuntamento si pone l'obiettivo di approfondire soluzioni, condividere esperienze e valutare le migliori tecnologie disponibili per offrire un servizio innovativo e completo alle PMI, cogliendo appieno l'opportunità dell'erogazione dei servizi gestiti. Supersponsor dell'evento sarà [Datto](#), che sviluppa soluzioni innovative in grado di coprire a 360 gradi le esigenze dei Managed Service Provider, tratterà di business continuity. [Netwrix](#), [Wildix](#) e [Webroot](#), in qualità di main sponsor, copriranno le tematiche della sicurezza dei dati e delle unified communications. [Auvik](#), in qualità di platinum sponsor, proporrà alla platea la questione della gestione delle reti informatiche pensate appositamente per gli MSP, affiancato da [Brennercom](#) e [Kaspersky Lab](#).

Ulteriori dettagli legati all'evento e l'elenco completo degli sponsor sono disponibili al seguente sito: <https://mspday.it/>.

Informazioni su Achab

[Achab](#), 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.

¹ I partecipanti al sondaggio potevano esprimere più preferenze, per questo motivo la somma delle percentuali è superiore al 100%



www.achab.it

Per ulteriori richieste lato stampa

Sound Public Relations

Silvia Asperges s.asperges@soundpr.it - Chiara Dovere c.dovere@soundpr.it

tel. +39 02205695.1 - www.soundpr.it