

Intervista ad Andrea Veca, CEO Achab

Qui di seguito trovate l'intervista ad Andrea Veca, CEO Achab, società italiana, che fa scouting di nuove tecnologie che porta sul mercato italiano per rispondere alle esigenze della PMI.



1) Achab: raccontiamo chi è e di cosa si occupa

Achab porta sul mercato italiano software e soluzioni che consentano alle PMI italiane di costruire infrastrutture IT flessibili, efficaci ed economicamente convenienti. Raggiungiamo tali PMI tramite una rete di partner distribuiti su tutto il territorio nazionale.

2) L'evoluzione tecnologica continua a mutare rapidamente stili di vita e modus operandi delle aziende. Quali accorgimenti devono adottare le pmi?

L'evoluzione tecnologica continua a offrire opportunità di mutamento, ma non sempre queste vengono colte.

Il primo accorgimento che suggerisco è quello di essere aperti nei confronti di tali opportunità valutando, anche insieme a chi gestisce il sistema informativo, se possano costituire un vantaggio per sé. Troppo spesso vedo aziende che si arroccano sulle proprie posizioni rifiutando a priori occasioni di aumentare l'efficienza dei propri processi o la sicurezza della propria struttura.

3) Come consigliare soluzioni IT customizzate? Qual è il vostro approccio sul mercato?

Chi si occupa dell'IT di un'azienda, deve **andare oltre i tradizionali confini tecnologici del ruolo**. Deve invece comprendere come funzionano l'**attività produttiva e i suoi processi**, per fornire il mix di soluzioni che meglio si adatta alla situazione. Non esiste la ricetta buona per tutte le stagioni: ogni funzione tecnologica, dal monitoraggio al backup, deve essere tarata sulle esigenze dell'azienda stessa.

Quindi per consigliare soluzioni IT bisogna avere il quadro chiarissimo di come funziona la realtà cui le si sta proponendo ed essere in grado di esprimere il più puntualmente possibile, quantitativamente e qualitativamente, il vantaggio che tali soluzioni portano.

4) Come muoversi in ambito di business continuity?

La **Business Continuity** non fa eccezione a quanto detto al punto precedente. Una puntualizzazione: io ne parlo in **chiave IT** mentre la Business Continuity abbraccia tutto l'ambito del business.

Tornando all'IT, il primo passo, il più difficile, è di capire che cosa può minare la continuità del business e quanto costa un eventuale fermo dei servizi. Quindi quali sono le principali cause di fermo? Disastri naturali? È possibile anche se fortunatamente sono le cause meno frequenti. Furti? Già di più. Disattenzione degli utenti o addirittura azione dolosa, molto di più. Attacchi di cybercriminali? All'ordine del giorno. E a seconda di quale è la causa scatenante, quali sono i danni per l'azienda? Quante persone vedono la propria attività interrotta? Quale è l'impatto sul valore aggiunto orario che bisogna generare? Quali sono i costi di ripartenza?

Chi gestisce il sistema informativo dovrebbe venire in aiuto in questo senso. Una volta chiarito questo aspetto è abbastanza facile valutare quali sono le contromisure da adottare per tenere sotto controllo la durata del fermo e danni conseguenti.

5) Cultura IT: a che punto sono le nostre PMI?

In media drammatico.

L'IT viene visto come un **costo poco comprensibile** e non come un **investimento per alzare la marginalità dell'azienda**. Questo innesca un circolo vizioso in cui si vuole spendere sempre meno, la qualità del servizio degrada, la soddisfazione anche e così via.

È molto rara la formazione di dipendenti e collaboratori circa le precauzioni minime di sicurezza il che porta a costi che sarebbero molto facilmente evitabili.

6) Quanto conta la formazione per i consulenti IT?

Vista la velocità con cui si muove il mercato io credo che conti moltissimo.

Sia la formazione sulla singola tecnologia con cui si lavora (per poter lavorare meglio e quindi aumentare la soddisfazione del cliente) sia l'essere aggiornati sull'evoluzione dell'offerta tecnologica per offrire ai clienti le soluzioni con il migliore impatto su efficienza e margini.

Non dico di buttarsi a capofitto in ogni novità offerta dal mercato ma esserne consapevole è fondamentale.

7) Che novità ci saranno per voi nel 2016?

Per quanto riguarda la nostra offerta stiamo già da tempo ampliando la rosa di soluzioni che offriamo a chi eroga servizi gestiti (MSP) e il 2016 sarà la naturale evoluzione di questa tendenza. Quindi non solo prodotti che il nostro cliente diretto, il fornitore di servizi IT, possa rivendere ma anche strumenti per erogare al meglio tali servizi.

Circa il contesto in cui operiamo temo che il 2016 sarà l'anno del **ransomware** e ci stiamo attrezzando per offrire la maggiore quantità di informazioni possibili a operatori e utilizzatori di tecnologia per fronteggiare questo fenomeno.