



Achab ripercorre la storia di Datto dalla voce del Ceo



L'occasione di incontrare il ceo di Datto, è stata qualche settimana fa durante il Datto Italy, l'evento organizzato da Achab, distributore a valore esclusivo di Datto in Italia.

Austin McChord, ceo, ha raccontato ai fornitori di servizi IT la storia della sua impresa che, partita dal garage di casa, ora vale un miliardo di dollari. Secondo una nota della società si legge che: "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", afferma McChord, 32 anni, un "nerd" a capo dell'azienda che nel 2017 ha visto la fusione fra la stessa Datto e Autotask. L'idea che sta dietro a Datto è legata al cloud che permette alla Business Continuity di diventare rassicurante realtà per clienti e fornitori di servizi It. McChord, qualche giorno fa, 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.



Andrea Veca e Austin 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 tuttora e che ha dato vita ad un canale di vendita entusiasmante".

Una progressione che ha richiamato 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", ha raccontato il ceo nella nota.



Andrea Veca

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.

Vuoi partecipare al ChannelWatch 2018 di Context? Premi qui e inizia il breve questionario