

Le aziende sono mature per un canale It a valore. Achab spiega i motivi

Achab porta sul mercato italiano una soluzione di backup, recovery e business continuity che assicura alle imprese tempi di ripartenza più bassi e una piattaforma cloud di Rmm per la gestione automatizzata del parco macchine. Andrea Veca (Ceo) e Claudio Panerai (Cto) spiegano vantaggi per il canale e gli utenti finali

Il mercato It è in continua evoluzione. Prima il cloud, oggi per fortuna assimilato sia dal canale, sia dai vendor e sia dai clienti, poi la gestione dei dati, sempre di più da analizzare e trasformare in valore; il proliferare dei device mobili e la necessità di utilizzare device privati in ambito lavorativo e viceversa. Queste fasi di cambiamento, non hanno lasciato indenne una realtà come **Achab**, presente sul mercato da ben 21 anni specializzata nella distribuzione a Var, Isv, Msp di soluzioni software a valore, la quale da qualche anno a questa parte si è messa in gioco e ha studiato il mercato e il modo migliore per comunicare con gli attori che vi fanno parte, cercando di interpretare le esigenze dei vendor, dei propri interlocutori (operatori del mondo Ict) e dei clienti finali. **Un modo di comunicare più diretto, via blog, via radio**, e una serie di interrogativi legati ad alcuni elementi di cambiamento. Innanzitutto il **contesto**.



Andrea Veca

*“Per quanto riguarda il cloud – spiega **Andrea Veca, ceo di Achab** – si è usciti da un logica di terrore o di adorazione. Il cloud è diventato strumento di delivery anche perché è stato chiarito il livello normativo. Il secondo aspetto relativo al contesto è la diffusione dei dati. Sono ovunque e questo porta a vantaggi ma anche a sfide. Il terzo motivo relativo al contesto è la proliferazione dei device, in media sono due o tre a persona e su questi device girano tante applicazioni che portano con sé un mondo di dati che sono da gestire e da trattare. Per quanto riguarda gli utenti, noto una maturazione degli stessi. Se hanno necessità di information technology non aspettano risposte ma se le prendono perchè sta cambiando l’aspettativa sull’it: se*

fino a qualche anno fa l’it era considerato un problema, oggi le aziende hanno capito che per tramutare questo problema in un’opportunità devono gestire i dati e trovarvi il valore. E, in questo scenario come si muovono e quali sfide devono affrontare gli It service providers (Itsp)? Hanno un’enorme responsabilità, specie sulle marginalità. Devono passare dall’essere acquirenti di prodotti destinati alla rivendita, a acquirenti di strumenti che forniscano servizi. L’evoluzione di questa figura va verso il trusted advisor”, spiega Veca.

Sul fronte delle **marginalità**, il canale It ha sempre fatto a botte con i vendor, ma ha dovuto fare i conti anche con un mercato che si è evoluto notevolmente. Quindi, come fare a preservare le marginalità? *“Evitare attività manuali che portino con sé uno studio ‘bricolagistico’ delle soluzioni, quindi soluzioni non ottimizzate. In sostanza, senza un progetto studiato si perde la marginalità”.*

E' proprio a questo punto che **Achab deve trovare delle soluzioni per rispondere a problemi reali e percepiti**, o meglio che il cliente li percepisca ma che l'itsp sia in grado di far capire come risolvere questi problemi. Veca mostra una scheda tratta da un sondaggio, relativo al quarto trimestre 2014, di **Decision Tree Labs** su 1800 Msp dal quale emerge quali sono i servizi che rendono di più: **Backup/restore, sicurezza e produttività applicazioni Office**. Al cliente, di fatto, interessa che le applicazioni funzionino, che funzioni il supporto, che li si aiuti a generare ricavi.

Ecco dunque che **Achab** ha trovato una risposta a tutto questo, presentando due nuovi accordi di distribuzione che si concretizzano in una soluzione e in una piattaforma che aiutino a incrementare le opportunità di business dei fornitori di servizi It. **Datto**, la soluzione di backup, recovery e business continuity che assicura i tempi di ripartenza più bassi a fronte di un problema e **Autotask Endpoint Management**, la piattaforma cloud di Rmm (Remote Monitoring and Management) per la gestione automatizzata del parco macchine. Datto è una soluzione di backup, recovery e business continuity che permette alle aziende di essere immediatamente operative anche in caso di perdita totale di dati, crash del sistema o di disastro.

Datto effettua il backup dei dati, server e applicazioni e li replica in automatico nel cloud. Il server, e quindi tutta l'attività dell'azienda, è pronto a ripartire in pochi istanti, anche in caso di inaccessibilità fisica dei sistemi, e le perdite dovute al downtime saranno ridotte al minimo. Secondo uno studio Symantec citato da **Claudio Panerai, Cto di Achab**, in America il 50% delle Pmi non ha un piano di recovery e, secondo il cto, in Italia questa percentuale potrebbe essere addirittura superiore. In questa analisi, potrebbe balzare all'occhio che le Pmi italiane non abbiano investito in un piano di recovery a causa della crisi economica. Panerai svela che non è così. *“Secondo un'analisi il 52% del campione sostiene che l'it non è considerato critico, per il 41% delle aziende intervistate non è mai successo di necessitare di un recovery, mentre solo il 9% delle aziende non ha pensato a una soluzione di disaster recovery per mancanza di risorse. Il fornitore di servizi It – spiega Panerai – deve educare il cliente al costo della business continuity”.*



Claudio Panerai

La soluzione Datto, completa di hardware, software, cloud e servizi di disaster recovery, permette ai fornitori di servizi IT di gestire tutti i clienti da un'unica console e di mettere in campo politiche commerciali competitive. *“Per i service provider, scegliere questa soluzione non vuol dire soltanto realizzare*

una vendita immediata al cliente finale, ma anche costruire un business duraturo e ricorrente attraverso la vendita dei relativi servizi a supporto", commenta ancora Panerai.

I vantaggi di Datto:

- * Protezione continua dei dati, delle applicazioni e delle macchine grazie alla replica automatica.
- * Ripartenza immediata grazie al ripristino istantaneo dei sistemi in locale o dal cloud.
- * Business continuity assicurata anche in caso di disastro, grazie alla virtualizzazione istantanea l'azienda può continuare ad accedere al proprio sistema informativo.
- * Una gamma completa di soluzioni per rispondere alle esigenze specifiche delle aziende di ogni dimensione e di ogni budget.



Autotask Endpoint Management (Aem) è la soluzione cloud che consente di monitorare, gestire e tenere sotto controllo il sistema IT dei clienti da remoto, aumentando l'efficienza. Autotask Endpoint Management rende il lavoro del fornitore IT più produttivo, migliorandone la qualità e la sicurezza dei servizi offerti. La soluzione, facile da utilizzare e flessibile, permette di automatizzare le operazioni ripetitive, liberando tempo per erogare nuovi servizi. Tutti i dispositivi in gestione (PC, tablet e smartphone) hanno installato un agent leggero: un tecnico virtuale sempre pronto che si occuperà di eseguire anche su più macchine in contemporanea attività programmate, facendo guadagnare in efficienza.

I vantaggi di Autotask Endpoint Management:

- * Riduzione dei costi grazie al cloud: non ci sono costi per il server, backup e per la corrente.
- * Fa risparmiare tempo perché tutte le attività avvengono in un'unica interfaccia web facile da utilizzare.
- * Migliora la qualità dei servizi perché le attività a basso valore aggiunto vengono automatizzate.
- * Permette ai fornitori di servizi IT di aumentare la base clienti grazie all'automazione dei servizi. L'utilizzo di Aem assicura quindi agli utenti finali un migliore rispetto degli SLA e una riduzione delle situazioni a rischio. *"L'it non è più percepita come un costo ma come una necessità per essere sul mercato, è uno strumento di produzione. Gli operatori It devono fornire questo strumento garantendo qualità ed affidabilità a costi contenuti e prevedibili. Lo scenario è in forte evoluzione e richiede agli operatori di trasformare la fornitura di infrastruttura (prodotti) in fornitura di servizi per essere flessibili e competitivi, e cioè rimanere sul*

mercato. La missione di Achab è di selezionare e fornire agli operatori tecnologie che abilitino questa trasformazione e che, oltre a rispondere alle necessità dei propri clienti, consentano di costruire un modello di business profittevole, avere economie di scala e garantire affidabilità e qualità dei servizi offerti. La necessità non è più semplicemente avere lo strumento di produzione ma sapere che funziona senza interruzioni (come l'energia elettrica). Sicurezza, gestione e business continuity sono le tre principali esigenze dei clienti e degli operatori per rispondere a questa necessità", conclude Veca.