

Da Achab due nuove soluzioni pensate per il canale

Il distributore ha aggiunto al suo portafoglio Autotask Endpoint Management e Datto. E chiede ai partner di focalizzarsi sulla fornitura di servizi al cliente finale

di Gianluigi Torchiani

15 Settembre 2015



Andrea Veca, Achab

✉ Due nuove soluzioni in campo per il distributore Achab, che punta forte su due specifici segmenti di mercato, ritenuti capaci di portare alla propria rete di partner nuove e concrete possibilità di business. Come ha raccontato il **Ceo di Achab, Andrea Veca**, il focus del distributore, ormai sul mercato da 21 anni, resta quello delle soluzioni infrastrutturali, ossia delle componenti necessarie a far funzionare le applicazioni con cui lavorano le imprese. In particolare quelle piccole e medie, che sono raggiunte tramite il canale. In Italia, per la precisione, Achab può contare su circa 1600 rivenditori, o, meglio, IT service provider, come ama definirli.

Anche la missione del distributore, come ha sottolineato **Aldo Rimondo**, nuovo managing director di Achab, resta quella di identificare tecnologie innovative e non mainstream, capaci di generare un business profittevole per il canale, nonché di assicurare ai propri partner un servizio accurato. Ma i cambiamenti in atto nel mondo IT stanno ovviamente interessando anche Achab e il suo canale di vendita, pure nel nostro Paese.

Tra questi Veca ha messo in evidenza il cloud, che appare uscito dalla sua fase embrionale per essere invece considerato dalle aziende come un vero e proprio strumento di lavoro. Cloud che ovviamente ha comportato, di pari passo con la proliferazione dei device, una tendenza alla dispersione dei dati aziendali. In questo mondo, senz'altro più complesso rispetto al passato, secondo Achab deve cambiare anche il lavoro dei rivenditori, che hanno ormai una responsabilità enorme sulla marginalità dei propri clienti. Che ormai vedono l'IT come un'indispensabile strumento di produzione. Dunque è fondamentale che gli ITsp possano offrire un servizio efficiente ai propri clienti finali, andando ben oltre la semplice rivendita di prodotti. Qui interviene Achab, che propone al suo canale soluzioni IT che rispondano ai problemi reali del mondo aziendale e che siano complete/integrate, in modo da mascherare la complessità crescente di software, hardware e cloud.

Tre sono, in particolare, gli ambiti su cui Achab ha deciso di investire negli ultimi tempi. Sicurezza (con la partnership siglata con **Webroot** lo scorso anno), business continuity e produttività. Proprio su questi due ultimi ambiti (ritenuti quelli capaci di assicurare i maggiori margini per il rivenditore) si concentra la nuova proposta di Achab per il mondo Pmi, grazie alle partnership appena annunciate rispettivamente con **Datto e Autotask**.

Autotask Endpoint Management, in particolare, è una soluzione cloud di Remote Monitoring and Management che permette ai rivenditori di gestire integralmente tutto il parco dispositivi (pc, tablet e smartphone) dei propri clienti, in modo centralizzato e automatico, da remoto. Achab l'ha scelta perché semplice e native cloud, dunque capace di sgravare il canale dalla gestione dei problemi infrastrutturali.

Datto, invece, 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 disastro, riducendo al minimo i danni derivanti dal downtime. «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», ha commentato **Claudio Panerai**, Cto di Achab.

«L'introduzione di nuovi prodotti conferma il nostro posizionamento come punto di riferimento per i fornitori di servizi IT – ha concluso Veca -. Vogliamo infatti offrire un pacchetto completo di soluzioni innovative che consentano agli operatori del canale IT di servire le Pmi in modo efficiente e profittevole».