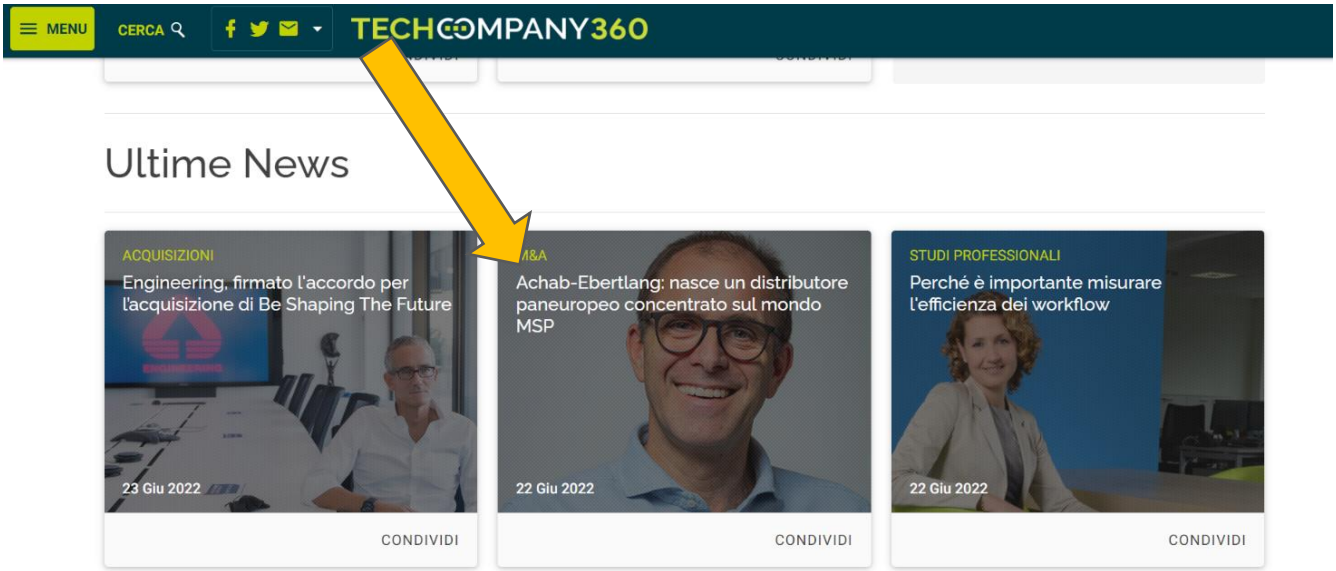
Website's Home Page



Article

Link

Achab-Ebertlang: nasce un distributore paneuropeo concentrato sul mondo MSP

L'acquisizione da parte del distributore tedesco non comporterà grandi cambiamenti nel breve periodo. Ma in futuro è in vista un'operazione di rebranding

Gianluigi Torchiani

2 giorni fa

Andrea Veca, CEO di Achab

Per il momento poco cambierà con l'acquisizione di **Achab** da parte del distributore tedesco Ebertlang, ma nel prossimo futuro è lecito attendersi qualche cambiamento in più, a partire dal cambio di brand che interesserà entrambe le organizzazioni. Queste le indicazioni che

arrivano direttamente da Andrea Veca, Ceo di Achab, che ha fornito una serie di dettagli aggiuntivi rispetto all'operazione annunciata nei giorni scorsi che ha portato alla cessione del 100% del capitale azionario del distributore specializzato nel mondo MSP, a ben 28 anni dalla sua fondazione. "Il closing è avvenuto a fine maggio, poi è stato ufficialmente annunciato lo scorso 8 giugno. Sono contento perché questa operazione dà il via alla seconda fase della vita di Achab, che da azienda familiare diventa una realtà con respiro internazionale. Ebertlang è un distributore molto simile ad Achab, anche se grande circa il doppio (con un fatturato annuo di circa 30 milioni di euro): come noi sono nati negli anni Novanta e hanno cominciato poi a lavorare presto sul mercato Msp. Nel 2019 i due soci fondatori sono usciti dopo l'acquisizione da parte del fondo HQ Equita e da quel momento la guida è passata a Philippe Weber. Abbiamo valori identici ma non particolari sovrapposizioni di prodotto, dunque le sinergie potranno essere davvero notevoli, dai processi marketing a quelli vendita, allo scouting, fino al maggiore potere contrattuale nei confronti dei vendor".

Un distributore paneuropeo

La logica dell'intera operazione, insomma, è quella di costituire un distributore di respiro paneuropeo, capace di portare sul mercato prodotti non ancora noti e di assistere il business dei fornitori servizi gestiti. "Per l'integrazione dei portafogli penso ci vorrà del tempo. In prospettiva uno dei vantaggi dell'operazione sarà quello di poter offrire ai vendor stranieri molteplici punti di ingresso sui mercati nazionali, stipulando anche contratti pan europei. Gli ambiti resteranno comunque gli stessi attuali: MSP, infrastrutture, sicurezza, cercando di costruire valore su queste tecnologie. In Italia avremo comunque la responsabilità dell'individuazione dei nuovi vendor, grazie alle competenze che avviamo acquisito negli anni sullo scouting".

Proprio sul fronte scouting, Claudio Panerai, CTO di Achab, ha evidenziato come uno degli ambiti da sorvegliare sarà senza dubbio quello della sicurezza zero trust: "Anche se questa parola è inflazionata, stiamo cercando di trovare qualche vendor davvero innovativo. Ogni tanto sembra che non ci sia più di nuovo da inventare, alla fine c'è sempre qualcuno che in realtà riesce a trovare un'innovazione davvero interessante". Alla domanda se Achab continuerà ad operare in maniera autonoma, Veca ha spiegato come "A breve termine il brand resterà, nel medio termine – presumo nel giro di un anno – ci sarà un progetto di rebranding complessivo che coinvolgerà anche noi".

Un settore IT in fermento

Per il momento però, l'operazione sembra non aver spaventato i partner italiani, che nelle scorse settimane si sono incontrati in occasione del MSP Day di Riccione: "Molti nostri clienti sono nostri buoni amici, al MSP Day la domanda più gettonata è stata relativa al portfolio. Nessuno è apparso particolarmente

spaventato, ma anzi l'annuncio è stato letto come l'opportunità di accedere a nuovi prodotti e vendor". Veca ammette però come l'operazione rientri in un processo di consolidamento che caratterizza l'intero mercato IT: "È un momento di fermento, osserviamo l'aggregazione di vendor di dimensioni più piccole, ma anche dei distributori. Noi stessi, prima di questo accordo, avevamo avuto altre due conversazioni avanzate con soggetti molto più grandi dal punto di vista dimensionale. La mia opinione è che questa tendenza continuerà anche nel futuro". Per il futuro l'obiettivo della nuova Achab è di marciare a un tasso crescita del 20% anno su anno, in linea con quanto già raggiunto nel periodo 2016-20.