

COMUNICATO STAMPA

## Come sta evolvendo il mercato degli MSP in Italia? A MSP Day la risposta

*In occasione di MSP Day, l'8 e il 9 giugno, Achab svela i dati dell'indagine annuale svolta per fare il punto sullo stato degli MSP in Italia evidenziando le evoluzioni in atto, i trend, le sfide e le prospettive per il futuro.*

Milano, 8 giugno 2023 –L'evento annuale tanto atteso dai fornitori di servizi IT gestiti, o di chi vuole diventarlo, è cominciato. **MSP Day** apre ufficialmente le porte del Palazzo dei Congressi di Riccione per accogliere gli oltre 400 MSP attesi provenienti da tutta Italia e 36 sponsor delle migliori soluzioni tecnologiche presenti sul mercato di riferimento per una giornata e mezza ricca di speech e contenuti di valore, networking e tip utili di cui nutrirsi per accrescere il proprio business.

Ad aprire i lavori, Andrea Veca, Managing Director di Achab, che con il suo speech farà il punto sull'anno appena passato per poi esporre qualche previsione sul futuro degli MSP basandosi sui risultati del **Report MSP 2023**, l'indagine annuale condotta da Achab per il quinto anno consecutivo per fotografare lo stato dell'MSP italiano, come si evolve, quali sono le sfide principali, le difficoltà, le problematiche e i trend da seguire per uno sviluppo del business a 360°.

Gli MSP sono realtà medio piccole ma in crescita. Questo trend, iniziato tre anni fa, vede diminuire il numero di microaziende e aumentare il numero di quelle che si stanno strutturando. A testimoniare il cambiamento, sia il numero di addetti impiegati sia la percentuale delle aziende che superano il milione di euro (il 43%) di fatturato. In costante aumento, per 5 anni di fila, anche il numero di fornitori che gestiscono oltre 100 clienti. Per i servizi extra contratto la tariffa oraria media oscilla fra i 46 e i 60 euro.

Anche tra le piccole realtà, la maggior parte di queste (il 54%) si trova comunque a dover gestire un parco macchine con 500 o più endpoint mentre il 30% ne gestisce oltre 1000; si tratta di numeri critici che indicano quanto sia necessario ormai un passaggio da "artigiano dell'IT" a "imprenditore dell'IT".

Viene confermato quindi il processo di evoluzione già in atto da qualche anno, quello cioè di abbandonare il vecchio modello di business reattivo, o break fix (il 17% dei rispondenti al survey lavora in questa modalità), in favore di un modello secondo cui l'erogazione dei servizi in maniera gestita la fa da padrone a fronte del pagamento di un canone ricorrente (il 72% degli MSP lavora offrendo servizi IT in outsourcing). Gli interventi in loco presso i clienti cedono definitivamente il passo a sistemi di controllo remoto e piattaforme RMM, strumenti ormai indispensabili. Cresce anche il numero di fornitori che usano strumenti di PSA (Professional Software Automation) e di ticketing per la gestione del help desk (70%) mentre il 50% dei rispondenti all'indagine dichiara di utilizzare strumenti professionali di documentazione IT.

Ma in quali settori operano, per lo più, gli MSP italiani? Come si evince dal report, la quasi totalità dei rispondenti (89%) è attivo nell'ambito della produzione mentre oltre 80% ha come focus gli studi professionali, dati che evidenziano un incremento dell'efficienza operativa in quanto la specializzazione in un settore offre la possibilità di fornire lo stesso pacchetto di servizi a più clienti.

Entrando nel merito dei focus di principale interesse, l'analisi evidenzia che gli argomenti per i quali gli MSP sentono maggiormente il bisogno di approfondimenti sono la cybersecurity, l'organizzazione dei processi aziendali e le attività di sales & marketing, temi sempre più delineati da Achab in occasione di eventi dedicati e che saranno tra i principali focus di MSP Day 2023. Note dolenti per quanto concerne la consapevolezza in merito alla cybersecurity da parte dei clienti: il report evidenzia che il 42% degli MSP ha avuto clienti vittime di attacchi ransomware nel 2022, mentre il 72% ha avuto clienti colpiti da phishing, spear phishing o Business Email Compromise e di questi, il 24% che ha subito attacchi BEC ha avuto perdite di almeno 10.000 euro.

Per capire come è andato il 2022 basta osservare che il 63% dei rispondenti ha aumentato il proprio fatturato e solo il 3% lo ha diminuito. Tra i primi, il 42% ha aumentato il fatturato del 15% o più. Analogamente vale per il margine poiché il 68% degli intervistati lo ha aumentato e tra questi, il 32% dell'oltre 20%. Tirando le fila di questo anno appare evidente lo spirito positivo degli MSP nel volgere lo sguardo all'anno in corso, il 73%, infatti, è convinto di poter incrementare ulteriormente il fatturato, segno che il mercato dei servizi IT è un settore in fermento e che il modello di business aiuta a "crescere" anno su anno.

I risultati completi della survey verranno condivisi in occasione dell'evento l'8 e 9 giugno. L'appuntamento si pone l'obiettivo di fornire formazione tecnologica e di business, contenuti di rilievo, best practice, soluzioni strategiche e opportunità di confronto per supportare i Managed Service Provider e offrire un servizio innovativo e completo alle PMI, cogliendo appieno l'opportunità dell'erogazione dei servizi gestiti.

Speaker internazionali e una nutrita serie di sponsor di livello caratterizzeranno la giornata e mezza attraverso contenuti di valore e soluzioni tecnologiche innovative per dare nuova linfa agli IT Managed Service Provider.

Oltre ai keynote speech con interventi di scenario relativi all'evoluzione e alla crescita degli MSP, alle sfide poste dal mercato di riferimento su persone, processi e prodotti, affiancate da strategia di business e Co-managed IT, non mancheranno gli speech degli sponsor durante i quali si porrà l'accento sulle tecnologie in risposta alle principali esigenze di chi eroga servizi IT.

Gli sponsor di MSP Day: (Executive)Axcient, Malwarebytes, Netwrix, ReeVo, Threatlocker, Vianova, (Business) Acronis, CDLan, ConnectSecure, ConnectWise, Cy4gate, Deda Cloud, Datto, Kaseya, MailStore, NinjaOne, Supremo by NanoSystems, vvLab, (Premium) HaloPSA, Netalia, Parallels, Timenet, Vade, VoipTel Italia, Voxloud, WatchGuard, Webroot, Ynvolve, (Smart) Aretek, Aruba Business, Babel, Bicom Systems, Domotz, Tom's Hardware, TP-Link, Wasabi.

Scarica il report completo al link: [www.achab.it/reportmsp-2023](http://www.achab.it/reportmsp-2023)

---

### Informazioni su Achab

Achab nasce nel 1994 come software house e dal 2006 è specializzata nella distribuzione agli operatori del mondo ICT (VAR, ISV, MSP) di soluzioni software a valore. Nel corso degli anni, l'azienda è diventata un punto di riferimento unico per l'intera infrastruttura ICT delle piccole e medie imprese, grazie a soluzioni che garantiscono ai clienti la possibilità di perseguire gli obiettivi di business in maniera efficiente.



L'offerta di Achab risponde efficacemente a tutte le principali esigenze delle aziende: messaggistica, sicurezza, disaster recovery & business continuity, gestione della rete e backup, documentazione e assessment IT.

Sul mercato italiano, la società collabora con una rete di oltre 1800 rivenditori qualificati, in grado di rispondere a ogni esigenza degli utilizzatori finali, dalla consulenza di prevendita fino alla consegna della soluzione chiavi in mano, dalla formazione alla manutenzione. Iniziative costanti, programmi ad hoc e sessioni di formazione dedicati supportano e consolidano la partnership di Achab con i propri partner. Da 28 anni Achab svolge la sua attività all'insegna di una strategia che pone il cliente al centro in un percorso fatto di crescita, innovazione e successi. Oggi Achab conta su un organico costituito da 30 dipendenti che nella sede di Milano lavorano con un approccio da sempre improntato all'innovazione per garantire la massima soddisfazione dei clienti. Dal 2022 Achab fa parte del gruppo [Ebertlang](#).

#### **Contatti Ufficio Stampa di Achab**

Silvia Destino

Email: [ufficio.stampa@achab.it](mailto:ufficio.stampa@achab.it)

Tel: 0254108204

[www.achab.it](http://www.achab.it)