

Article

[Link](#)

AI e sicurezza opportunità per gli MSP nel 2024

Di [Laura Del Rosario](#) - 12 Dicembre 2023

Abbiamo parlato con Serena Pistillo, Head of Marketing di Achab, per indagare quali saranno i trend principali per il 2024 e come questi impatteranno sul canale



Anche per il 2024 in **Achab** si continuerà a puntare sulla qualità dei prodotti e delle tecnologie per offrire servizi a valore per aumentare il business degli MSP. Abbiamo parlato con [Serena Pistillo](#), Head of Marketing della [società](#), per indagare quali saranno i trend principali per il 2024 e come questi impatteranno sul canale.

Si parla tanto oggi della vendita di servizi: è effettivamente un business che ha preso piede anche in Italia?

"La vendita di servizi è un modello di business in crescita anche in Italia, soprattutto negli ultimi anni. Questo trend riflette un nuovo approccio verso il mercato dove sempre più imprese si concentrano sulla fornitura di soluzioni e servizi anziché solo sulla vendita di prodotti. Anche nel settore dell'ICT si conferma la tendenza per le PMI di andare verso questo modello che offre, per chi eroga servizi IT gestiti, una maggiore capacità di previsione dei ricavi, e per chi acquista, la certezza dei costi".

Voi di Achab, che da tanto ne parlate, come prevedete che evolverà il mercato degli MSP in Italia il prossimo anno? E che caratteristiche deve avere un buon MSP?

"Il mercato degli MSP (Managed Service Provider) in Italia è in crescita di pari passo con i trend che un buon MSP dovrebbe considerare per rimanere competitivo e soddisfare le esigenze dei clienti. Le tendenze si possono sintetizzare nelle seguenti aree:

RASSEGNA STAMPA

la **sicurezza** informatica vista la crescente complessità delle minacce e l'attenzione alla protezione dei dati e alla gestione delle vulnerabilità; le soluzioni **Cloud** per rispondere alla sempre crescente esigenza di affidabilità dei sistemi e l'**automazione** dei processi e l'efficienza operativa che garantiscono elevati livelli di servizio. In sintesi un buon MSP deve dismettere i panni del "tecnologo" e diventare "partner del cliente" mettendo l'IT al servizio delle esigenze dell'end user".

Nella vostra visione, quali sono le tecnologie che trascineranno la proposta tecnologica delle aziende per il 2024 e quali opportunità pensate che potranno portare per il canale?

"Prima fra tutte, l'intelligenza artificiale che impatterà in 3 direzioni:

- eliminazione del "rumore di fondo" nella gestione dell'IT
- individuazione dei veri pericoli e diminuzione dei falsi positivi in ambito sicurezza
- aumento dell'efficienza nella gestione dei ticket di supporto

Sicuramente anche nel 2024 si manterrà il focus sulle tecnologie a servizio della protezione del dato e la sicurezza.

Le opportunità per gli MSP dipenderanno dalla capacità di aprirsi culturalmente al cambiamento e di adottare nuovi strumenti al servizio del business del cliente. Per il canale, inoltre, c'è ancora molto spazio nel semplificare una cosa complessa come la gestione dell'IT grazie alla erogazione di servizi gestiti che potranno essere percepiti come una "commodity" alla stessa stregua di luce, acqua e gas".

Come deve evolvere il canale, anche e soprattutto in termini di competenze, per cogliere le opportunità che si andranno ad aprire grazie all'affermazione delle nuove tecnologie?

"Per evolvere e cogliere le opportunità delle nuove tecnologie emergenti sono fondamentali le skill e un buon livello di apertura all'innovazione. In entrambi i casi il canale può e deve giocare una partita importante in termini di upskilling delle competenze che dovranno essere sempre più velocemente aggiornate sui macro trend come l'AI e la sicurezza. Anche la formazione su prodotti e tecnologie meno d'avanguardia dovrà adeguarsi per guidare e anticipare i bisogni del cliente. Questo richiede un impegno costante insieme a una visione strategica. La capacità di rispondere ai "vecchi" bisogni con "nuove" soluzioni e far emergere "nuove opportunità" sarà la chiave per rimanere competitivi e far crescere il business".

Per finire, voi di Achab, invece, verso che direzione vi muoverete il prossimo anno? Su cosa punterete e come avete intenzione di evolvere la vostra proposta?

"In Achab si continuerà a puntare sulla qualità dei prodotti e delle tecnologie per offrire servizi a valore per aumentare il business degli MSP. Guardando alla tecnologica, l'interesse sta andando verso soluzioni di cybersecurity per le imprese e in secondo luogo servizi in

RASSEGNA STAMPA

grado di semplificare la complessità derivante dal dover gestire l'IT oggi. Achab mira a diventare il punto di riferimento per tutti gli MSP che intendano affrontare queste sfide per rendere più sicure le infrastrutture, semplificare e automatizzare i processi, migliorare la soddisfazione del cliente e garantire un supporto sempre più efficace ed efficiente".