

Interview

Andrea Veca, managing director di Achab, offre a Partners uno sguardo approfondito sull'evoluzione degli MSP italiani con un focus sulle proprie soluzioni, pensate su misura per le esigenze specifiche del settore, con un forte accento sull'automazione e l'efficienza.



INTERVISTA

## Le infrastrutture ICT nelle PMI italiane: sfide e soluzioni

di Riccardo Florio

**N**ell'era digitale, le PMI italiane affrontano sfide cruciali nelle infrastrutture ICT: budget limitati, carenza di competenze tecniche e minacce alla sicurezza. In quest'ottica, il distributore milanese Achab risponde con soluzioni di Managed service provider flessibili ed efficienti, privilegiando l'automazione e il supporto costante, e si adatta all'evoluzione verso il modello SaaS.

A raccontarci come sta evolvendo il mondo dei MSP in Italia è **Andrea Veca, managing director di Achab** il quale ci illustra l'approccio dell'azienda nella rivendita di soluzioni.

***Quali sono le principali sfide che le PMI italiane incontrano nella costruzione di infrastrutture ICT?***

In un mondo sempre più iperconnesso e in continua evoluzione, le piccole e medie imprese italiane hanno molte sfide legate alle infrastrutture ICT. Spesso si confrontano con limitazioni di budget e carenze di competenze tecniche necessarie per sviluppare infrastrutture ICT efficaci. Anche la sicurezza informatica e la conformità normativa sono sfide notevoli, richiedendo consapevolezza e adattamento ai nuovi regolamenti sulla privacy. Inoltre, è essenziale una cultura aziendale dinamica per massimizzare i benefici dell'IT gestito. Affrontare queste sfide richiede una pianificazione attenta, l'allocazione di risorse adeguate e, in molti casi, la collaborazione con partner esterni specializzati in ambito IT.

***In che modo le vostre soluzioni per MSP migliorano la capacità dei fornitori di servizi IT di gestire le infrastrutture dei loro clienti?***

Achab offre soluzioni MSP flessibili e a costi contenuti, orientate ai bisogni degli MSP in aree come sicurezza, backup e privacy. Con l'automazione integrata, i nostri prodotti massimizzano l'efficienza, permettendo di "fare di più con meno". Il

nostro team esperto fornisce supporto mirato e servizi personalizzati, per aiutare i partner a navigare le complessità del settore IT.

***Qual è l'approccio di Achab nella rivendita di soluzioni, in un mercato sempre più orientato verso il modello SaaS?***

Achab, distributore specializzato, offre infrastrutture ICT flessibili, efficaci e convenienti per PMI italiane, tramite servizi IT gestiti. Ci focalizziamo sui migliori prodotti internazionali, mirando a fornire soluzioni di valore. Il nostro servizio completo copre consulenza pre-vendita, consegna "chiavi in mano", formazione e manutenzione. Basiamo il nostro approccio su relazione, ascolto, condivisione e collaborazione, rendendo i prodotti soluzioni di qualità. Semplifichiamo le operazioni di clienti e partner, migliorando l'efficienza e la redditività. In un mercato orientato al Cloud e SaaS, Achab adotta strategie innovative, selezionando soluzioni SaaS di punta e collaborando direttamente con produttori rinomati, per assicurare prodotti di qualità e una comunicazione efficiente, eliminando gli intermediari. Poniamo enfasi sul supporto continuo, dalla consulenza pre-vendita alla formazione post-installazione, essenziale per il succes-

so nel SaaS. Miriamo a semplificare i processi, gestendo centralmente e automatizzando le soluzioni, ottimizzando le risorse per massimizzare l'efficienza operativa.

***Come vengono formati e supportati i vostri MSP partner per assicurare servizi di gestione IT efficaci?***

Dai corsi di formazione al supporto tecnico, dal coaching all'organizzazione di eventi, sia fisici che digitali, i nostri Partner possono trovare sempre un porto sicuro in base alle loro esigenze. In generale Achab favorisce lo scambio di esperienze e migliori pratiche anche tra i vari MSP partner. Questo approccio collaborativo consente ai partner di imparare dagli altri e di implementare soluzioni di successo. Guardando con attenzione a questi valori, Achab organizza ormai da diversi anni, tra gli altri eventi verticali, due importanti appuntamenti che sono diventati un punto di riferimento per il mercato dei servizi IT gestiti: l'MSP Day aperto a tutti e Aclub riservato ai Partner Achab.

***Quali innovazioni tecnologiche state implementando per gli IT service provider e le PMI italiane?***

Sempre attenti alle innovazioni, ci focalizziamo principalmente sulla cybersecurity, affrontando la

GLI APPROFONDIMENTI DI BIZZIT

**Achab risponde alle esigenze di business continuity e disaster recovery degli MSP**

Con l'ingresso di Axcient x360Recover nel proprio portfolio, Achab arricchisce l'offerta di soluzioni studiate su misura per gli MSP e dedicate alla sicurezza dei dati e alla ripartenza delle aziende in caso di fermo

contatta e leggere

crescente complessità IT. Il nostro obiettivo è rafforzare la sicurezza aziendale multi-strato e semplificare la gestione IT. Achab supporta gli MSP con soluzioni mirate a superare queste sfide, garantendo sicurezza e facilitando la gestione dell'IT.

***Considerando l'importanza crescente dell'AI, come la state incorporando nelle offerte per MSP e quali i vantaggi per le aziende italiane?***

In ambito MSP l'intelligenza artificiale può avere impatto 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. Pur continuando a guardare attentamente il mercato alla ricerca di nuove soluzioni, stiamo riscontrando che i vendor stanno già inserendo sistemi basati sull'AI nei loro prodotti esistenti che abbiamo a portfolio.