

Cloud privato e digital transformation, una distribuzione rivista

IL BUSINESS DAY CHE SI TERRÀ A BERGAMO IL PROSSIMO 14 NOVEMBRE 2019 OFFRE AI RIVENDITORI UNA PANORAMICA DI INFORMAZIONI.



Cloud privato e digital transformation, una distribuzione rivista. Può un modello “as-a-service” essere applicato al distributore IT? Secondo **BB Tech Group** la risposta è sì. Un parziale cambio di pelle per il **distributore bergamasco** nato nel 2012 ma che nel 2013 ha iniziato a fare i primi passi come box mover in ambito server, storage e networking, oggi ha capito le esigenze del mercato.

Saper analizzare il mercato, anticipare la domanda e offrire soluzioni sulla base delle richieste delle aziende è oggi più che mai importante per favorire l'attività del rivenditore sul proprio territorio. Rivenditore che chiedeva consegne più veloci, ma anche opportunità ai piccoli rivenditori per essere più competitivi sia a livello economico, sia a livello di approvvigionamento.

Il Business Day che si terrà a Bergamo il prossimo 14 novembre 2019 offre ai rivenditori che vi parteciperanno una panoramica di informazioni. Inoltre, vi saranno dimostrazioni pratiche su argomenti e strumenti utili a chi ogni giorno opera sul campo. Un evento il **BBTech as a Service** che tende a fare il punto anche per i rivenditori della bergamasca che, secondo **Giampaolo Bombo, ceo di BBTech**, da molto tempo chiedevano di conoscere le potenzialità della società.

Cloud privato e digital transformation, una distribuzione rivista

Nel tempo, BBTech dà soluzioni complete e attuali al rivenditore. Quindi va bene la logistica per ridurre i tempi di realizzazione delle innovazioni. Inoltre, vanno poi aggiunti i servizi di manutenzione post garanzia e chi ha infrastrutture miste trova in BBTech un'opportunità: una garanzia multibrand, quattro ore d'assistenza sul territorio nazionale e contratto flessibile.

Un capitolo in più è quello del **canone**. Bombo spiega che in questo modo anche i piccoli rivenditori possono avere un'infrastruttura potente senza sborsare un prezzo folle. Si tratta di una colocation con infrastrutture all'interno. Bombo parla di un progetto iniziato nel 2018 che vedrà una conclusione nel 2020. *"Offriamo soluzioni di backup sia come repository di dati sia come backup reale incrementale. Poi, per le Pmi una soluzione Afa Systems, partner dell'evento assieme a Buffalo, Kaspersky e Rosenberger OSI, un'appliance unica, MajorNet, cuore del cloud privato di un'azienda, Afa Systems è un'unico appliance che racchiude gateway e firewall, archiviazione dati, gestione di email anche le certificate, integrazione di un centralino telefonico"*.



Cloud privato e digital transformation, una distribuzione rivista

L'applicazione di un canone permette alle aziende di recuperare, a tempo zero, il costo. Una differenza con il leasing, per esempio, che prevede un esborso immediato, un nuovo investimento a fronte di un precedente investimento non ancora ammortizzato. Un servizio All inclusive: un primo livello di assistenza viene fatto dai rivenditori che, in genere, sono piccoli system integrator, mentre il secondo livello lo realizza BBTech con **Afa Systems**. *"I rivenditori del territorio volevano capire di più di noi, oggi grazie a Open Fiber riusciamo a dare anche una risposta in fase di banda ultralarga"*, conclude Bombo.