

channelcity

Speciale Multicloud

Le strategie
e le soluzioni
di Ingram Micro,
Nuvias, OVHcloud,
Rubrik, Sangfor
Technologies

NELLA FOTO

a sinistra
**SALVATORE
GIANNETTO**
Presidente di Reevo

a destra
**ANTONIO
GIANNETTO**
Amministratore
Delegato di Reevo

Reevo, la scommessa vinta del cloud made in Italy per i partner

A 17 anni dalla fondazione il vendor del cloud tutto italiano che passa dal canale dei partner, proponendosi come cassaforte digitale dei dati dei clienti, abbraccia nuove sfide: quella di ampliare il proprio raggio d'azione sulla cyber security e verso il multicloud acquisendo nuove realtà e andando oltre confine. Con un sogno nel cassetto: quello dell'IPO

Reevo, la scommessa vinta del cloud made in Italy per i partner

di BARBARA TORRESANI

Una bella storia italiana tutta da raccontare: è quella di Reevo, fondata nel 2003 dai fratelli Antonio e Salvatore Giannetto, rispettivamente Amministratore Delegato e Presidente, con l'idea di creare una realtà innovativa nel panorama italiano. Originale in tutti i sensi, se si pensa che nel 2003 i due soci fondatori già intravedano nel paradigma del cloud computing il modello di business di riferimento, in un mondo in cui le nuvole informatiche erano ancora lontane dai cieli mondiali e, soprattutto, italiani.

Il profilo originario di Reevo è quello di un service provider atipico interessato alla logica dei servizi, o forse è meglio dire un system integrator in grado di erogare servizi in outsourcing: "In effetti la rivendita hardware non ci è mai interessata. Da subito volevamo differenziarci dal classico system integrator che acquista tecnologie e poi le fornisce ai clienti, integrandole al meglio. In mente l'idea di offrire servizi con una focalizzazione spinta sulla protezione dei dati, intesa come gestione e monitoraggio degli ambienti mission-critical dei clienti finali", racconta Antonio Giannetto.

DAL CED INTERNO AL DATA CENTER DE LOCALIZZATO

All'epoca Reevo offre i propri servizi direttamente a casa dei clienti, nel CED interno, l'antesignano del data center moderno. Nel tempo la naturale evoluzione è quella di spostare il perimetro dell'infrastruttura del cliente all'interno dei propri data center, quindi un'infrastruttura del cliente delocalizzata per semplificarne la gestione mettendola in totale sicurezza.

**SALVATORE
GIANNETTO**
Presidente
di Reevo

**ANTONIO
GIANNETTO**
Amministratore
Delegato di Reevo



SALVATORE GIANNETTO
Presidente di Reevo

“**NEL 2008 ABBIAMO APERTO IL PRIMO DATA CENTER A MILANO, DOVE ABBIAMO ACCENTRATO LA TECNOLOGIA DI TUTTI I NOSTRI CLIENTI, RISPONDEDO AI MASSIMI LIVELLI QUALITATIVI; LA SECONDA EVOLUZIONE È STATA QUELLA DI FORNIRE ANCHE LA COMPONENTE INFRASTRUTTURALE ADERENDO AL MODELLO CLOUD, PER LIBERARE IL CLIENTE DA TUTTE LE COMPLESSITÀ LEGATE ALLA GESTIONE DELLA PROPRIA INFRASTRUTTURA E CONSENTIRGLI DI FOCALIZZARSI SUL PROPRIO CORE BUSINESS, GARANTENDOGLI UNA GESTIONE CENTRALIZZATA COMPLETA”**

che potesse essere il modo migliore per scaricare a terra l'investimento effettuato. Proporci al mercato come vendor ci è apparsa da subito la scelta giusta che nel tempo si è rivelata vincente: un vendor che propone livelli di servizio al mondo del canale”, prosegue.

Una duplice scommessa quindi quella aziendale: la prima basata sulla convinzione che la componente di investimento delle aziende sarebbe via via scemata e quindi si sarebbe passati dall'acquistare prodotti a comprare un livello di servizio e poi quella di rivolgersi ai system integrator convincendoli della bontà del modello scelto: “L'esperienza maturata in cinque anni nella system integration ci ha permesso di essere avvantaggiati in questo senso, chiarisce Salvatore Giannetto. Di questo mondo conosceamo pregi e limiti, esigenze e peculiarità. Non è stato banale, alcuni non hanno colto da subito l'opportunità della partnership che gli offrivamo e hanno tentato di creare dei servizi al proprio interno, minimizzando la difficoltà di creare un'infrastruttura complessa e ridondata. Dopo alcune resistenze iniziali da parte di alcuni system integrator propensi a farsi tutto in casa, l'accettazione è però stata totale. E così, abbiamo da subito traghettato verso di loro gli utenti finali già a bordo di Reevo, che hanno fatto bacino di alimentazione per il loro business”.

LA FOCALIZZAZIONE PAGA: CLOUD E CYBER SECURITY

Una volta ridefinito l'assetto aziendale, Reevo dedica quindi gli anni successivi alla creazione del canale di partner consolidando il modello di go-to-market tramite la distribuzione e all'affermazione sul mercato. Nel 2011 acquisisce l'azienda Hypercheck, che offre servizi di sicurezza

Un'attività che Reevo svolge per circa un quinquennio, maturando l'esperienza e le competenze necessarie per arrivare nel 2008 a riconoscere la propria connotazione in modo definitivo e univoco, l'assetto che avrebbe mantenuto negli anni a venire: quello di vendor di servizi cloud enterprise-ready made in Italy – e oggi anche di cyber sicurezza e multicloud – da proporre non più ai clienti finali, ma bensì a un canale costituito da business partner, focalizzato sul mercato PMI.

“Nel 2008 abbiamo aperto il primo data center a Milano, dove abbiamo accentrato la tecnologia di tutti i nostri clienti, rispondendo ai massimi livelli qualitativi; la seconda evoluzione è stata quella di fornire anche la componente infrastrutturale aderendo al modello cloud, per liberare il cliente da tutte le complessità legate alla gestione della propria infrastruttura e consentirgli di focalizzarsi sul proprio core business, garantendogli una gestione centralizzata completa”, spiega Salvatore Giannetto.

IL CLOUD PROVIDER DEL CANALE

“Abbiamo abbracciato il modello cloud in un momento in cui la parola cloud appariva sconosciuta ai più. Per questo possiamo considerarci a tutti gli effetti degli evangelizzatori: eravamo pervasi da un sentimento misto tra l'orgoglio di essere i primi a proporlo al mercato e la titubanza derivante dal fatto che, essendo la percezione sul cloud inesistente, il rischio di fallire era alto. Oggi possiamo dire con orgoglio che è stata una scommessa vinta”, enfatizza Antonio Giannetto.

L'apertura nel 2008 del 1° data center ha quindi segnato un duplice cambiamento: del modello di business da service provider a cloud service provider e quello del modello di go-to-market dall'end user ai business partner, coloro che fino al giorno prima erano i diretti competitor di Reevo: “Nel momento in cui abbiamo creato una fabbrica per erogare servizi cloud, industrializzandoli, abbiamo fatto un ragionamento strategico su quello

“**ABBIAMO ABBRACCIATO IL MODELLO CLOUD IN UN MOMENTO IN CUI LA PAROLA CLOUD APPARIVA SCONOSCIUTA AI PIÙ. PER QUESTO POSSIAMO CONSIDERARCI A TUTTI GLI EFFETTI DEGLI EVANGELIZZATORI: ERAVAMO PERVASI DA UN SENTIMENTO MISTO TRA L'ORGOGGIO DI ESSERE I PRIMI A PROPORLO AL MERCATO E LA TITUBANZA DERIVANTE DAL FATTO CHE, ESSENDO LA PERCEZIONE SUL CLOUD INESISTENTE, IL RISCHIO DI FALLIRE ERA ALTO. OGGI POSSIAMO DIRE CON ORGOGLIO CHE È STATA UNA SCOMMESSA VINTA”**

perimetrale alle medie aziende, avendo intuito sin dalle proprie origini che la cyber security sarebbe stata un ulteriore elemento differenziante, come dice Antonio Giannetto: “A quei tempi il tema della cyber security non era così sentito come oggi; l'acquisizione è stata fatta in maniera strategica ritenendo che potesse essere un forte differenziatore nel medio termine, ma soprattutto, per proteggere noi stessi e i clienti nel nostro data center.”

Nel 2015 è la volta dell'apertura di altri due data center: il secondo a Milano e l'altro a Roma: “È a questo punto della storia aziendale che abbiamo iniziato un percorso di certificazioni al fine di offrire ai clienti un servizio enterprise-ready per la media azienda, puntando molto sul valore della qualificazione dell'offerta”, prosegue Salvatore Giannetto.

Un processo che richiede al vendor tempo e cambio di organizzazione e che nel 2017 porta Reevo a cambiare i data center utilizzati per passare a data center Tier IV e a implementare un Security Operation Center nella sede alle porte di Milano, disponibile 24x7.

Il biennio successivo, quello dal 2017 al 2019, vede Reevo fortemente impegnata nell'intensificare il processo di certificazione e compliance che la portano a ottenere certificazioni anche a livello internazionale, tra i primi 10 in Italia a ottenere la qualificazione AGID che abilita il vendor a proporre i servizi cloud alla Pubblica Amministrazione: “Un elemento che ci ha dato un forte boost, in quanto ha permesso ad alcuni nostri Business Partner di poter continuare a interloquire con la PA, cosa che non riuscivano a fare non potendo rispondere a tale requisito in autonomia, e alla stesso tempo a Reevo stessa di acquisire nuovi partner interessati a fare breccia nella PA. La



ANTONIO GIANNETTO
Amministratore Delegato di Reevo

nostra qualificazione ha infatti valorizzato enormemente la loro offerta di servizi”, dichiara Antonio Giannetto.

VERSO IL MULTICLOUD

Sempre attento alle dinamiche di mercato, nel 2019 il vendor decide di abbracciare la logica multicloud, ritenendo necessario proporre la protezione dei dati non solo nel cloud aziendale ma anche in un contesto multicloud: “In uno scenario in cui le aziende avranno sempre più servizi cloud, sempre più diffusi con il SaaS che corre veloce, abbiamo iniziato a valutare un'espansione del nostro portafoglio di servizi nell'ambito del multicloud”, spiega Antonio Giannetto. Un percorso che nel maggio 2020 si concretizza in un aumento di capitale di oltre due milioni di euro: “L'ambizioso progetto di espansione del portafoglio servizi ma anche di espansione a livello europeo ha avuto il consenso e la fiducia di alcuni investitori finanziari che hanno dato un'accelerata al progetto grazie a questa iniezione di capitale”,

continua Antonio Giannetto. Un'accelerata che solo un mese dopo sfocia nell'acquisizione di un ramo d'azienda della toscana PC System, quello di servizi gestiti, per dare vita a Reevo MSP.

Un connubio perfetto se si considera che PC System con il manager Emanuele Briganti sono dei precursori del modello Managed Services e che Reevo è sempre più orientata verso il modello di cloud gestito e, di conseguenza, del multicloud gestito: “Pur essendo il cloud di Reevo la nostra priorità siamo consapevoli che per alcune necessità alcuni clienti devono avere la possibilità di utilizzare cloud provider differenti o anche diversi public cloud, ma non hanno competenze per gestirli e proteggerli, da qui la scelta di fare questa acquisizione, interviene Salvatore Giannetto. “La sintonia e la stima reciproca con i manager del ramo d'azienda di PC System sono state da subito totali: in loro abbiamo trovato terreno fertile tant'è che anche i manager a capo di questa realtà hanno partecipato al buyout del ramo

di azienda. Grazie alla nascita di Reevo MSP oggi Reevo è salita sul treno del multicloud, quello dei big cloud provider, dove porta il proprio valore aggiunto”.

UNA STORIA INTENSA

È senza dubbio una storia intensa quella di Reevo, vissuta con passione dai due fratelli Giannetto impegnati sempre in prima persona, che oggi è pronta a sfidare il futuro. Una società privata in buona salute che si è sempre autofinanziata e ha generato utili, reinvestiti al 100% nell'azienda. Partita da zero nel 2003 oggi conta una 50ina di dipendenti e ricavi consolidati pari a circa 10 milioni di euro, tre sedi sul territorio nazionale (due a Milano e una a Bientina nel pisano), tre data center (due a Milano e uno a Roma) oltre 200 business partner, due distributori a valore – Tech Data ed Esprinet/V-Valley – e una compagine sociale ampliata di recente, in cui i due soci originari detengono saldamente il controllo dell'azienda.

IL MODELLO CANALE

Nel tempo il modello di go-to-market aziendale incentrato sul canale si è rivelato premiante: oltre ad avere fatto da effetto leva per consentire al vendor di rientrare negli investimenti effettuati gli ha permesso di scalare e raggiungere una numerica più ampia di clienti: “Il canale come missione rappresenta un elemento differenziante molto forte per Reevo rispetto ai competitor che propongono un modello di vendita misto, in quanto lo sforzo commerciale effettuato dall'azienda in termini commerciali per procurare i clienti viene tutto riversato sui business partner. Reevo infatti effettua il processo di qualificazione del prospect e da subito ingaggia il partner, valutandolo per territorialità e competenze rispetto al servizio richiesto dal cliente” Il business partner rappresentano il nostro braccio armato sul territorio, consentendoci di essere capillari sul mercato. Per loro creiamo opportunità e lead, lasciando a loro offrire supporto tecnico e commerciale al cliente e integrare il loro valore sui nostri servizi. Per intenderci... noi facciamo loro da vivaio, lasciando a loro far funzionare la serra con il relativo business aggiuntivo”, ribadisce Antonio Giannetto.

Agli attuali 200 Business Partner Reevo propone un programma di Canale declinato su tre livelli di partnership - Silver, Gold e Platinum, riconosciuti in base a requisiti quali le certificazioni ottenute e la proposizione commerciale, mentre una rosa molto ristretta di business partner fortemente committati nella crescita dei servizi cloud, tale da impegnarsi in un piano triennale, è considerata TIER ONE e vanta quindi un rapporto diretto con il vendor.

Reevo pone estremo valore sulle competenze dei partner; per questo ha innescato un intenso processo di certificazione e formazione denominato Cloud Academy, in modo da erogare loro formazione tecnica e commerciale, ma anche direzionale: “Affianchiamo i partner nel comprendere a fondo le logiche del cloud per trasformare il loro modello di business. Non solo quindi certificazioni per elevare il livello di partnership ma veri percorsi formativi per comprendere a fondo le nuove dinamiche di mercato”, racconta Salvatore Giannetto.

Ad oggi il 60-70% di partner rientra nel livello Gold ed è seguito da profili interni di area manager di Reevo, il 15% sono Silver gestiti dalla distribuzione, mentre il restante 15-20% sono Platinum Partner affiancati da un profilo diretto interno: “Questi ultimi sono i partner ideali che hanno investito e credono nel modello cloud. Con loro costruiamo un business plan triennale condiviso e a loro riserviamo programmi di incentivi e rebate, attività di marketing congiunto, piani di crescita e formazione specifici”, racconta ancora Salvatore Giannetto.

Il profilo del business partner ideale di Reevo è il system integrator in grado di arricchire l'offerta di servizi infrastrutturali del vendor con la componente applicativa e quella di servizi professionali. Nel mirino del vendor anche le software house che nel cambiare il loro modello di business verso l'as a service' utilizzano il cloud targato Reevo come mattone infrastrutturale, nonché alcuni Internet Service Provider che affiancano alla componente di servizi internet quella di cyber security e di servizi cloud.

Una menzione a parte va alla distribuzione, rivelatasi nel tempo un alleato di fiducia per l'affermazione di Reevo sul mercato: “All'inizio i distributori



sono stati fondamentali per sviluppare il canale, fungendo da cassa di risonanza e vetrina per amplificare il nostro messaggio. Entrambi i distributori – Tech Data e V-Valley – sono affermati e riconosciuti sul territorio, quindi ci qualificano sul mercato. Nel tempo la relazione è ulteriormente evoluta e oggi con loro lavoriamo in una logica di sviluppo del business. Al loro interno hanno figure di inside e presales dedicati a Reevo, focalizzate sullo sviluppo di attività di business ritagliate sulle esigenze specifiche e puntuali dei nostri Business Partner”, spiega Antonio Giannetto.

QUESTIONE DI QUALITÀ

L'investimento di Reevo è continuo sul modello di canale ma anche in termini tecnologici al fine di offrire servizi cloud enterprise-ready di elevata qualità alle aziende PMI (con un fatturato compreso tra i 5 ai 500 milioni di euro): “Al centro di tutte le aziende ci sono i dati, il reale patrimonio delle aziende che ci preoccupiamo di proteggere e custodire all'interno della nostra piattaforma digitale offrendo un servizio enterprise, per scelta rivolto alle PMI. In questo senso, la scelta tecnologica passa da Reevo perché le PMI si fidano di noi. Sempre per i Business Partner facciamo anche da supporto di secondo livello; oltre alla scelta tecnologica abbiamo quindi anche la responsabilità del servizio erogato”, chiariscono.

Da sempre l'azienda rivolge la massima attenzione alla sicurezza e alla compliance, come ambito distintivo nel mercato, erogando servizi in conformità dei più alti standard e certificazioni: ISO9001, ISO27001, ISO27017, ISO27018, ISAE3402, SSAE 18 (per citarne alcune) e, ultima a livello temporale, l'accreditamento AGID come Cloud Provider qualificato per l'erogazione di servizi alla Pubblica Amministrazione.

Aver raggiunto la certificazione TIER IV su tutte le sedi significa poter garantire, una percentuale di uptime del 99.995%: “Ad oggi siamo fra i primi Cloud Provider ad utilizzare solo data center in Italia con la massima certificazione Tier IV” sottolinea Salvatore Giannetto. “Ciò significa poter offrire garanzie di continuità di business ai nostri clienti, con servizi e SLA elevatissimi. La nostra strategia è stata fin dall'inizio quella di perseguire a ogni costo la protezione e la sicurezza dei dati dei nostri clienti, e il data center è la cassaforte dove risiedono i dati, per questo abbiamo deciso fin da subito di non costruire un data center proprietario, che avrebbe rallentato l'evoluzione tecnologica, ma di siglare accordi strategici con aziende internazionali altamente specializzate che rispettano certificazioni e SLA molto stringenti e con le quali possiamo seguire la continua evoluzione tecnologica. La scelta di un cloud provider è strategica per un'azienda e non si può

sbagliare: per orientarsi vengono in aiuto parametri oggettivi che possono aiutare nella selezione e tra questi vi è il livello di certificazione del data center. La certificazione Tier IV per tutti i nostri data center è un ulteriore traguardo che compiamo e che ci consente di migliorare ulteriormente lo SLA offerto.”

NEXT STEP: SI VA OLTRE CONFINE E IPO. FOCUS SU CYBER SECURITY E MULTICLOUD

L'ambizione di crescita aziendale dei due fondatori è sempre viva e si alimenta di continuo. Il momento attuale, sebbene l'incertezza del periodo, è particolarmente favorevole per un'azienda come Reevo che, in tempi non sospetti, ha scelto il cloud computing come modello di business – una direzione oggi abbracciata da molti che finalmente ne riconoscono vantaggi e benefici – ma anche la sicurezza IT, oggi pervasiva e condizione necessaria dei tempi moderni.

Tra i prossimi passi seguiti dal vendor vi è prima di tutto il consolidamento del mercato italiano, ma non solo: “Puntiamo a passare da 200 business partner a 350 entro la fine del 2022 non solo nell'ambito cloud ma anche nella cyber security e nel multicloud e dall'altra vogliamo procedere con nuove acquisizioni”, spiega Antonio Giannetto. In particolare, lo sguardo di Reevo è rivolto a realtà di cyber security,

non solo per incrementare i ricavi ma anche per accrescere le competenze del Gruppo e avviare una nuova era all'interno del modello commerciale aziendale: “Con l'ultima acquisizione e la nascita di Reevo MSP abbiamo posto un primo tassello fondamentale nella gestione dei servizi cloud, ora puntiamo alla cyber security, un tema da sempre nelle corde aziendali che vorremmo ampliare ulteriormente, nonché al multicloud, sempre nella logica della protezione dei dati dei nostri clienti. Il tutto per costruire le basi adatte per espanderci oltreconfine”, rimarca Salvatore Giannetto.

SI VA OLTRE CONFINE

Reevo sta lavorando a un progetto concreto di espansione nel mercato sud europeo, potendo contare su una serie di elementi facilitatori, tra cui le similitudini in termini di mercato, dimensioni aziendali e cultura, nonché la presenza degli attuali distributori e dei partner infrastrutturali fidati: “L'idea è quella di replicare il nostro modello di business in uno o più paesi del sud Europa, che vediamo come un terreno fertile per affermare il nostro modello basato sul cloud, e più in generale, sulla protezione del cloud”, prosegue Antonio Giannetto. Gli fa eco il fratello: “Questa ulteriore tappa nel nostro percorso di crescita rappresenta un forte riconoscimento a conferma degli obiettivi raggiunti e di quelli pianificati, ma la nostra ambizione è oltre i confini italiani e grazie al modello B2B2B che abbiamo sviluppato con successo in Italia, siamo certi di poter scalare rapidamente in Europa, portando i valori e la vision che ci ha contraddistinto come Cloud Provider di riferimento nel mercato ICT. Abbiamo già sottoscritto un importante accordo di distribuzione con Tech Data predisposto per la rivendita dei servizi cloud e cyber security in tutti i Paesi dell'Unione Europea e con Esprinet (V-Valley) siamo pronti ad aprire il mercato spagnolo.”

E l'ambizione di crescita si spinge oltre e riguarda l'IPO: “È questa la frontiera futura a cui tendiamo: il passaggio da azienda privata a pubblica. Abbiamo in mente un ulteriore piano di espansione che probabilmente richiederà ulteriori importanti investimenti. I presupposti per una nuova e stimolante scommessa ci sono tutti. E noi vogliamo vincerla”, concludono i fratelli Giannetto.