

David Vella, CEO Altaro Software

# Altaro kiest voor MSP First

Het van oorsprong Maltese Altaro heeft de afgelopen twee jaar een ware doorbraak beleefd. Als een echte specialist op het gebied van VM back-up en recovery is het bedrijf wereldwijd actief. Dat met iets minder dan honderd medewerkers in totaal. Komend jaar wil Altaro doorpakken door zich te richten op de Managed Service Provider (MSP).

Tekst Michiel van Blommestein

**H**et is slechts enkele weken geleden dat Altaro pas zijn tweede product op de markt heeft gebracht. Altaro Office 365 Backup is een cloudoplossing die Exchange-mailboxen binnen Office 365 veiligstelt, maar belangrijker dan dat is dat Altaro er een duidelijk signaal mee afgeeft. Natuurlijk gaat het bedrijf meer back-upapplicaties ontwikkelen de komende tijd en de bestaande technologie verder verbeteren. Maar het is de marktfocus die het duidelijkst zal kristalliseren. “We gaan ons nog sterker richten op MSP’s”, zegt David Vella, de CEO van Altaro. “We hebben ongeveer negenduizend partners, waarvan meer dan duizend MSP’s. Dat willen we de komende tijd uitbreiden. In alles is het ‘MSP first.’”

## Voordelen van MSP’s

De producten van Altaro, naast de mailbox-back-upoplossing, kunnen door iedereen worden aangeschaft, maar het zijn de MSP’s waar volgens Vella de toekomst zit. “Ze bieden enorme voordelen op het gebied van schaal”, zegt hij. “Als je een klein bedrijf hebt, laten we zeggen tweehonderd werknemers, dan kun je misschien vijf mensen

aannemen voor de hele IT. Vergelijk dat maar eens met een bedrijf dat vijftig mensen aan kan bieden, in verschillende gespecialiseerde rollen. Ze bieden één contactpunt en alle middelen en mensen op een ICT-gebied. Normaalgesproken moet je bij een ziektemelding een hele operatie afblazen. Dat is bijvoorbeeld een aspect waar de MSP het voor je ondervangt.”

Het bedienen van de MSP-markt vraagt in beginsel wel iets meer van een leverancier dan ‘traditionele’ ICT-afdelingen. “Om te beginnen is de ontwikkelcyclus langer”, zegt Vella. “Het gaat vooral om het raamwerk voor de cloudintegraties voor MSP’s. We ontwikkelen Disaster Recovery-as-a-Service, en we verbeteren vooral de billing en rapportages constant.” Het grootste verschil tussen een MSP en een ‘gewone’ ICT-afdeling is de multitenancy. Een MSP moet meerdere klanten bedienen, en die moeten op een logische manier van elkaar gescheiden zijn. “Naast de applicaties moet veel aandacht uitgaan naar de API’s”, zegt Vella. “Als je, laten we zeggen, honderd of honderdvijftig klanten hebt, dan moet je op de een of andere manier de

controle houden. De ICT-oplossingen moeten worden gekoppeld aan de systemen voor facturatie en technische ondersteuning. MSP’s moeten immers kunnen weten hoeveel ze individuele klanten in rekening moeten brengen. Dat alles maakt het anders op het niveau van de gebruiker.”

## Partners

Het tweede cruciale aspect om succes te kunnen hebben is het partnerkanaal. Op dat punt kiest Altaro voor een zeer gerichte aanpak, met enkele zorgvuldig gekozen distributeurs per markt. Een van de distributeurs in Nederland is CloudLand. “Ze zijn zeer enthousiast en actief”, zegt Vella over hen. “Ze zitten in de dezelfde categorie als het gaat om grootte, en ze delen onze aanpak en technische expertise.” Maar het is ook aan Altaro zelf om aantrekkelijk te zijn als partner. Om dat voor elkaar te krijgen, biedt het bedrijf veel flexibiliteit als het gaat om de prijsstelling. “Volgens mij zijn wij de enige leverancier die een VM back-upoplossing levert tegen een pay-per-use-model per maand”, aldus Vella. “Stel dat een partner in een maand duizend VM’s veiligstelt, dan betaalt hij voor dat aantal.

Maar als de volgende maand dat aantal minder is, omdat bijvoorbeeld een klant is afgehaakt, dan gaan de kosten ook omlaag.” De nieuwe mailbox-back-upoplossing werkt volgens hetzelfde principe, zij het met een minimumafname van 30 mailboxen per maand. “De multitenancy-aanpak is natuurlijk belangrijk, maar ook het gebruiksgemak van de omgeving. Partners hoeven niet allerlei kwalificaties te behalen om deze software te kunnen gebruiken.” Het breder wordende portfolio moet de mogelijkheden van cross-sell gaan uitbreiden, al wijst Vella er wel op dat het nog vroeg is. “Ons tweede product is net een paar weken uit. De signalen die we krijgen zijn zeer positief, en ik denk dat we goede resultaten kunnen boeken. Maar om daar helemaal zeker van te zijn, moeten we nog even afwachten.”

De oplossingen van Altaro draaien in een Azure cloudomgeving, afgenomen bij Rackspace. Aan een eigen datacenter wil Vella niet eens denken. “Daar ligt onze expertise niet.” De keuze voor Azure is een zeer bewuste geweest en heeft vooral te maken met het achtergrond



David Vella

‘Volgens mij zijn wij de enige leverancier die een VM back-upoplossing levert tegen een pay-per-use-model per maand’

van het bedrijf. “We zijn altijd Microsoft-centrisch geweest”, zegt Vella. “De meeste van onze klanten zitten ook op Azure, mede door Azure Active Directory. Wanneer we doorgroeien, dan biedt Azure ons meer mogelijkheden om API’s te ontwikkelen dan andere cloudplatformen.”

Want doorgroeien, dat is een doel voor Altaro voor het komende jaar.

Nu heeft het bedrijf iets minder dan honderd mensen wereldwijd in dienst. In het komende jaar moet dat aantal groeien naar 120 tot 130. “We zijn nog een klein bedrijf. Maar we hebben al wel verschillende teams die zich volledig op hun eigen aandachtsgebieden richten.

Maar voor iedereen geldt dat we MSP First gaan.” «