

# Proact, la solidez del mayor integrador IT de Europa

Proact es el integrador independiente líder en Europa en infraestructura de almacenamiento orientadas a Data Center y proveedor de servicios Cloud. De origen sueco, la compañía inició su andadura en el año 1994, está presente en 15 países y desde 1999 cotiza en el NASDAQ OMX Stockholm Small Cap.

Actualmente, Proact suministra soluciones de puesto de trabajo, colaboración, virtualización, almacenamiento, gestión del dato, backup, servicios de soporte unificado y consultoría a sus clientes, a lo que hay que añadir que ejerce su papel como proveedor de servicios gestionados Cloud Enterprise de pago por uso, un referente en Europa con más de 70PBs de datos gestionadas, 40.000 servidores y 6.000 aplicaciones en 4 continentes.



Proact ofrece proyectos llave en mano, servicios Cloud gestionados y servicios de consultoría

Frits Wibbelink

## Una firma de referencia

Con más de 700 empleados en todo el grupo y una facturación cercana a los 300 millones de euros anuales, Proact proporciona soluciones y servicios a más de 3.500 clientes y desembarcó en España en 2011. Al frente de su filial española se encuentra Frits Wibbelink, quien sostiene que la misión de la empresa “es ayudar a sus clientes a optimizar sus infraestructuras IT a través de nuestro conocimiento experto para que esas actuaciones redunden en una mejora operativa que, además, les ayude a reducir sus costes”.

## Proact está presente en España desde el año 2011

### Servicios

Proact, que es el integrador independiente de soluciones de infraestructura IT más grande de Europa, divide su oferta en tres grandes líneas de negocio. La primera de ellas es la de proyectos llave en mano, que abarca, entre otras cosas, la instalación, puesta en marcha y configuración de los elementos que configuran la infraestructura de las empresas, la migración de datos y, como explica Wibbelink, “el soporte unificado 24/7 y la operación, gestión y monitorización de la infraestructura del cliente”, que es uno de los valores añadidos que ofrecemos. No somos fabricantes, sino que lo que hacemos es apostar por fabricantes con soluciones punteras en cada una de las áreas de los clientes”.

La segunda gran área de negocio es la denominada Managed Cloud Services, dirigida a grandes empresas que optan por el pago por uso de la infraestructura, ya sea en su Datacenter, en la de Proact o con proveedores Cloud masivos. Por último, el tercer vértice del triángulo de servicios de Proact es el de los servicios profesionales. “Ahí –explica Frits Wibbelink– realizamos health checks o una foto de la situación del estado actual de la infraestructura del cliente y, a partir de ese momento, ofrecemos servicios de consultoría y auditoría, de los sistemas de almacenamiento, back up, virtualización y todos aquellos elementos que nos permitan definir la estrategia adecuada para desarrollar e integrar la infraestructura IT más adecuada para cada caso”.

### Grandes clientes

Desde que iniciara su andadura, la filosofía de trabajo de Proact se ha basado en orientarse hacia aquellas empresas que apuestan por adoptar soluciones y servicios novedosos basados en la innovación y sus modelos de negocio disruptivos. Y a ese perfil responden, habitualmente, grandes compañías como Securitas Direct, Bergé, Telefónica, Abengoa, RIU, Volvo o Cortefiel, por citar sólo algunos ejemplos. “Los proyectos que llevamos a cabo en Proact acostumbran a ser de una cierta envergadura, por lo que son los grandes clientes quienes depositan su confianza en nosotros”, asegura Wibbelink.

### Expertos en infraestructura IT

Uno de los elementos que diferencian a Proact de sus competidores es la especialización y conocimiento. “Nos-

## La empresa cotiza en el NASDAQ OMX Stockholm Small Cap

otros somos expertos en lo nuestro, que es la infraestructura IT, desde la capa de virtualización hasta los servidores, pasando por las soluciones de almacenamiento, gestión del dato o de backup. Únicamente trabajamos con los grandes fabricantes y los más innovadores de estos sectores, lo que nos permite no sólo conocer muy bien lo que pueden ofrecernos, sino también estar permanentemente al día de un mundo, el de la tecnología, que evoluciona a pasos agigantados”, afirma el Director General de Proact IT Iberia, que tiene como socios estratégicos a firmas punteras como NetApp, Cisco, Vmware, EMC, CommVault, Hedvig, Symantec, Pure Storage, Quantum o Hitachi Data System.

Esa forma de trabajar ha permitido a la compañía abrirse camino en el mercado español y ganarse la fidelidad de una clientela que valora las soluciones y el servicio de Proact por encima de un factor como el precio que, aun así, como explica Wibbelink, “sigue teniendo un gran peso a la hora de decidir una inversión”.

### El cloud, al alza

El auge experimentado por la tecnología Cloud en los últimos años ha hecho que cada vez sean más las empresas que apuesten por modelos basados en

el pago por uso de servicios en la nube. Pese a todo, según afirma Frits Wibbelink, “los proyectos clásicos aún siguen teniendo un gran protagonismo en las empresas, hasta el punto que alrededor del 65% de ellos son en esta modalidad. La tendencia a adoptar las distintas modalidades del Cloud va al alza y lo va a yendo hacia arriba en los próximos años, de ahí que esperemos un gran crecimiento para el área de Managed Cloud Services. Proact estará ahí no sólo para poner a disposición de sus clientes esa tecnología, sino también para ofrecer todo nuestro conocimiento, nuestra experiencia y nuestra capacidad de servicio a las empresas que deseen hacer converger y simplificar su infraestructura IT”.

### Perspectivas

En apenas cuatro años, Proact ha logrado penetrar con fuerza en el mercado español y las perspectivas de futuro son optimistas, tanto para el grupo como para la filial de nuestro país, donde queremos representar el 10% del mercado. “Continuaremos trabajando ofreciendo a nuestros clientes proyectos llave en mano de infraestructuras IT, soluciones Cloud y servicios profesionales para que dispongan de herramientas fiables, robustas, optimizadas y versátiles que les ayuden a mejorar sus procesos y, en consecuencia, su competitividad”, concluye Wibbelink.