

TEMAT NUMERU: Programy partnerskie s. 16-28

iT Reseller

ISSN 1730-010X

NR 13-14 (271-272) 2015

LINKEDIN

JAK WYKORZYSTAĆ
POTENCJAŁ PORTAŁU

SDx

CZYLI START-UPY
DEFINIUJĄ SIĘ
NA NOWO

**ROZSTANIE
Z DRUKARKĄ**

CZY TO JUŻ
NAPRAWDĘ
KONIEC?

STORMSHIELD

CHRONI EUROPEJSKĄ SIĘĆ

I POSZERZA PORTFOLIO

O PLANACH PRDUCENTA MÓWIA
ROLF VAN GENT I PAWEŁ JUREK



Stormshield rozwija swoje skrzydła w Polsce

Z Rolfem Van Gentem, dyrektorem Netasq na Europę Północną i Wschodnią, i Pawłem Jurkiem, wicedyrektorem ds. rozwoju Dagma, rozmawia Wojciech Urbanek



W ubiegłym roku zmieniliście nazwę z Netasq na Stormshield. Co wpłynęło na tę decyzję?

ROLF VAN GENT – Jest to wynik przejęcia Netasq przez inwestora strategicznego, który przejął kilka miesięcy później również firmę Arkoon Network Security. Netasq był bardzo silną marką we Francji, cieszył się też dużą popularnością w Polsce, czego nie można powiedzieć o Arkoon Network Security. Połączenie firm Netasq i Arkoon ze wsparciem dużego inwestora strategicznego dało początek nowej marce. Zdecydowaliśmy się wybrać wspólną nazwę dla obu firm i opracować jednolitą strategię działania. Informację dotyczącą nowego podmiotu oficjalnie ogłosiliśmy w lipcu 2014 roku. Stormshield łączy linie produktów Netasq i Arkoon Network Security. To nazwa znakomicie pasująca do firmy z branży bezpieczeństwa.

Zmiana marki zazwyczaj wiąże się z opracowaniem i wdrożeniem nowej strategii. Czy podobnie jest w przypadku Stormshield?

ROLF VAN GENT – Najważniejsze zmiany wiążą się z geografią sprzedaży. Wcześniej koncentrowaliśmy się na kilku rynkach, również pozaeuropejskich. Obecnie skupiamy się na Europie. Francja, Niemcy oraz Wielka Brytania to dla nas kluczowe kraje, choć ważną rolę w naszych planach odgrywa również Polska. Dlatego w najbliższym czasie zatrudnimy tutaj Country Managera, a w dalszej kolejności 3–5 pracowników. Będziemy kontynuować współpracę z Dagmą, która wykonuje doskonałą pracę na polskim rynku, pomagając

nam we wsparciu technicznym, promocji naszych rozwiązań oraz pozyskiwaniu nowych resellerów.

PAWEŁ JUREK – Otwarcie biura w Polsce to bardzo dobra informacja zarówno dla resellerów, jak i klientów. Duże firmy bądź instytucje, realizujące większe zamówienia, często chcą mieć bezpośredni kontakt z producentem. Odpowiednie wsparcie vendora podczas realizacji dużych projektów pomoże również resellerom.

Do jakich grup odbiorców są adresowane produkty Stormshield? Czy są to rozwiązania wyłącznie dla SMB?

ROLF VAN GENT – To w dużym stopniu zależy od kraju, w którym sprzedajemy produkty. Jeśli przyjrzymy się Polsce, to najwięcej klientów wywodzi się ze średnich firm. Nie widzimy przewagi którejkolwiek branży. Na liście polskich odbiorców obok małych i średnich firm widnieją instytucje rządowe, edukacja, placówki służby zdrowia. Nie ukrywam, że zamierzamy mocniej zaistnieć wśród dużych organizacji. Specjalną ofertę przygotowujemy także dla branży przemysłowej. W listopadzie pojawi się na rynku nowa linia firewalli, adresowana właśnie dla tej grupy odbiorców. To unikalne rozwiązanie, którego nie oferują inni dostawcy UTM. Bardzo interesuje nas ochrona infrastruktury krytycznej – energetycznej, wodociągowej itp. Są to kluczowe obszary dla funkcjonowania i obronności państwa i wymagają szczególnej ochrony.

PAWEŁ JUREK – W ostatnim czasie zauważamy, że klienci zaczynają przywiązywać większą wagę do kraju pochodzenia vendora. Są to zazwyczaj firmy oraz instytucje posiadające wrażliwe dane, firmy produkcyjne posiadające wartościowe patenty bądź obsługujące np. instalacje energetyczne.



Wydajemy coraz większe środki na badania i rozwój, inwestując w trzy grupy produktów – Network Protection, Data Protection oraz Endpoint Protection. Obecnie poszukujemy 50 deweloperów.

Fakt, że producent systemów bezpieczeństwa pochodzi z Unii Europejskiej, ma dla tej grupy odbiorców duże znaczenie. Jeśli połączymy to z faktem, iż Netasq zawsze przykładął ogromną wagę do technologii ochrony przed włamaniami (Intrusion Prevention), uzyskujemy kombinację dwóch mocnych atutów.

Wspominacie Panowie o ochronie instytucji rządowych, kluczowych instalacji. Domyślam się, że postrzegacie cyberwojnę jako realne zagrożenie. A może to tylko szum medialny?

ROLF VAN GENT – Nie jest to szum medialny. Nie ulega wątpliwości, że mamy do czynienia z poważnym zagrożeniem. Niezależnie od tego, czy rozmawiamy o małych czy dużych, z prawej bądź lewej strony. Na tę problematykę otworzył nam oczy również przypadek Edwarda Snowdena. Państwa nawzajem się szpiegują od wieków, nie ma w tym nic nowego. Ale w obecnych czasach niepokoi to, że na światło dzienne wychodzą wrażliwe dane dotyczące instytucji rządowych. To budzi uzasadniony niepokój. Zresztą kwestie ochrony zasobów cyfrowych nie dotyczą jedynie wielkich organizacji rządowych. Niedawno rozmawiałem ze znajomym,

właścicielem niewielkiej – dwudziestoosobowej firmy, specjalizującej się w badaniach rynkowych. Okazuje się, że szyfrują około 80 procent danych, wykorzystując do tego najmocniejsze algorytmy. Obecnie również mała firma, jeśli ma wartościowe dane, może stać się obiektem ukierunkowanego ataku.

Hakerzy wydają coraz więcej pieniędzy i sięgają po wysublimowane narzędzia. Jaka jest odpowiedź firmy Stormshield? Czy przeznaczacie więcej środków na badania i rozwój?

ROLF VAN GENT – Nasza strategia sprowadza się do tego, żeby zaofiarować jak najbardziej zaawansowany produkt o najlepszym poziomie zabezpieczeń w cenie, którą zaakceptują klienci. Użytkownicy biznesowi korzystają z nowych technologii, w związku z tym muszą liczyć się z większymi wydatkami na bezpieczeństwo. Jeśli ha-

STORMSHIELD ŁĄCZY DWIE MARKI

ROZWIĄZANIA STORMSHIELD

tworzone są przez firmę Netasq, która w 1998 roku zaproponowała własną technologię wiążącą zaporę sieciową z systemem IPS na poziomie jądra. Od 2012 roku Netasq jest członkiem Airbus Group (dawniej European Aeronautic Defence and Space Company – EADS) – koncernu lotniczo-zbrojeniowego powstałego w 2000 roku wyniku fuzji aktywów Francji, Niemiec i Hiszpanii. W 2014 roku Netasq połączyła się z firmą Arkoon.

Rozwiązaniami firmy Netasq chronią swoje sieci m.in. takie instytucje, jak Unia Europejska i NATO. To podmioty szczególnie chroniące interesy i bezpieczeństwo europejskie.

kerzy zaatakują firmę i zatrzymają na cały dzień produkcję, może to doprowadzić nawet do zamknięcia biznesu. Duży przemysł ma pewne specyficzne wymagania – na które odpowie nasza nowa linia firewalli, o których wcześniej wspominałem.

Wydajemy coraz większe środki na badania i rozwój, inwestując w trzy grupy produktów – Network Protection, Data Protection oraz Endpoint Protection. Obecnie poszukujemy 50 deweloperów. Na koniec roku personel Stormshield liczyć będzie 260 osób.

Wymienił Pan kilka cech wyróżniających firewalle, które niebawem zadebiutują na europejskim rynku. Jakie są atuty systemów UTM oferowanych obecnie przez Dagmę?

ROLF VAN GENT – Wielofunkcyjne urządzenia Stormshield UTM wyposażone są w unikalną, stworzoną w laboratoriach firmy technologię wykrywania i blokowania ataków, o nazwie ASQ (Active Security Qualification). Poziom zabezpieczeń oraz inteligencja w zakresie wykrywania złośliwego oprogramowania należą do najlepszych rozwiązań na rynku. Innym atutem jest szybkość działania, co potwierdzają liczne benchmarki, w których zazwyczaj wyprzedzamy konkurentów. Kolejnym bardzo poważnym

walorem są certyfikaty bezpieczeństwa Unii Europejskiej. Żaden z naszych konkurentów nie może pochwalić się tego typu świadectwami. Jesteśmy dumni z przyjaznego, polskiego interfejsu opracowanego wspólnie z Dagmą. Wielu polskich resellerów, którzy wcześniej sprzedawali inne produkty, zdecydowało się na nasz system. To pokazuje, jak ważną rolę może odgrywać przyjazny interfejs, dostępny w języku ojczystym. Ma to szczególne znaczenie dla mniejszych firm.

PAWEŁ JUREK – Oprócz atutów produktu ważne jest też bezpośrednie wsparcie, jakie możemy zaoferować resellerom w procesie sprzedaży. Firmy są złożonymi rozwiązaniami, realizującymi wiele zaawansowanych funkcji. Mniejsze firmy resellerskie często nie posiadają wykwalifikowanych fachowców. W Dagmie pracuje 18 inżynierów doskonale zaznajomionych z produktami Stormshield. Dzięki temu możemy zapewnić pełne wsparcie techniczne klientom po sprzedaży, odciążając w razie potrzeby resellerów. Nasi partnerzy mogą też liczyć na wsparcie przedsprzedażowe – pomocy w konfiguracji w trakcie testów, prowadzenia webinarów bądź indywidualnych sesji dla klientów. To pomoże, z której korzystają głównie mniejsi resellerzy. Większe firmy budujące kompetencje swoich inżynierów mogą przysłać także swoich pracowników na certyfikowane przez producenta szkolenia techniczne bądź sprzedażowe. Jesteśmy otwarci na współpracę zarówno z małymi firmami resellerskimi, jak i dużymi integratorami.

Dużo mówimy o wsparciu technicznym. Czy macie dodatkowe wymagania wobec dystrybutora?

ROLF VAN GENT – Dagma jest jednym z naszych najlepszych dystry-

butorów w Europie. Poza wsparciem technicznym zapewnia polskim klientom pełną obsługę w języku polskim. Prowadzi bardzo dobry serwis internetowy poświęcony marce Stormshield, gdzie resellerzy i klienci znajdą mnóstwo interesujących informacji. Ponadto dystrybutor pełni kluczową rolę w pozyskiwaniu resellerów. Inne ważne zadania to zarządzanie sprzedażą i logistyka.

PAWEŁ JUREK – Doceniamy aktywnych resellerów, poświęcających swój czas na poznawanie silnych stron produktów, mocno angażujących się w sprzedaż. Tego typu partnerzy mogą liczyć na godziwe marże. Dbamy także o nowych resellerów, zapewniając im odpowiedni dostęp do wiedzy i początkowo w razie potrzeby możemy nawet wspólnie poprowadzić z nimi pierwsze projekty. Obecnie mamy zarejestrowanych 100 resellerów, w tym około 40 działa bardzo aktywnie. Naszą politykę reguluje program partnerski Stormshield, którym zarządzamy lokalnie.

Krajobraz IT zmienia się bardzo szybko. Pojawiają się nowe trendy: cloud computing, media społecznościowe, internet rzeczy. Czy dostrzycie im kroku?

– Jesteśmy przygotowani na większość nowych trendów. Mamy sporo produktów zorientowanych na chmurę lub na niej bazujących. Wprowadziliśmy też nowe modele cenowe. Cloud computing w niektórych regionach cieszy się całkiem dużym zainteresowaniem. Ale w wielu państwach, w tym również w Polsce, firmy mają często wątpliwości, czy warto migrować do chmury. Obecnie działamy na odpowiednim poziomie, aby sprostać trendom i potrzebom naszych klientów.

Co do internetu rzeczy, jest to bar-

AIRBUS INWESTUJE W POLSCĘ

Polska jest w tej chwili znaczącym i dobrze rozpoznawalnym partnerem dostarczającym części do pełnej gamy samolotów Airbus. Dostawy od polskich kooperantów mają w tej chwili wartość 187 mln euro rocznie, na co składają się struktury i systemy lotnicze, a także usługi. Airbus zatrudnia w Polsce 900 wysoko wykwalifikowanych pracowników.

dzo ciekawe zjawisko, jednak dopóki w ramach tych urządzeń nie pojawią się istotne dane do ochrony, możemy raczej teoretycznie rozważać to, jak chronić szczoteczki do zębów, ekspres do kawy czy lodówkę. Jednak rynek konsumencki nie interesuje nas bezpośrednio. Patrzymy na to zjawisko przez pryzmat przemysłu i stosowania zabezpieczeń na poziomie maszyn, produkcji i infrastruktury.

Wiele zagrożeń czyha na użytkowników mobilnych terminali. Czy jest to segment rynku, na którym zamierzacie mocniej zaistnieć?

– Nie mamy produktów dla klientów indywidualnych, nie jest to obszar naszego działania. Aczkolwiek posiadamy w ofercie takie produkty, jak Data Protection czy Endpoint Protection, pozwalające na ochronę mobilnych terminali, z których korzystają pracownicy. Niebawem oba rozwiązania dołączą do produktów Network Protection i będą oferowane w Polsce.

Czy dostrzega Pan różnice między resellerami z Polski i tymi z zachodniej części kontynentu?

– Tych różnic jest coraz mniej. Można powiedzieć, że firmy z krajów Beneluksu czy Skandynawii wydają więcej pieniędzy na IT. Ale różnica między nimi a resztą krajów maleje. Inna kwestia wiąże się z sytuacją geopolityczną. Polscy eksperci IT z dużą rezerwą patrzą na rozwiązania pochodzące od vendorów z Rosji. Stawia nas to w bardzo korzystnej sytuacji, bowiem jesteśmy europejskim vendorem. Niemniej, kiedy obserwuję Dagmę czy jej partnerów, nie dostrzegam różnic w zakresie wiedzy czy kompetencji między nimi a kolegami po fachu z Niemiec czy Francji. ●



AIRBUS STAWIA NA BEZPIECZEŃSTWO W EUROPIE

Obecna sytuacja wymaga skonsolidowanego europejskiego podejścia do kwestii obrony i bezpieczeństwa wśród narodów europejskich. Tylko taka jednolita strategia pozwoli nam sprostać wyzwaniom niestabilności, z którymi mamy obecnie do czynienia, a także przyszłym zagrożeniom. Polska, z jej inicjatywami i dużym znaczeniem regionalnym, może odgrywać kluczową rolę w przeprowadzeniu takiej zmiany.

TOM ENDERS, dyrektor generalny Grupy Airbus