Anzeige

**29. Mai 2009** Artikel verschicken | Artikel drucken | E-Mail an Verfasser

# Indischer Security-Spezialist will deutschen Markt angreifen

**von Karena Friedrich**
Mit freundlicher Genehmigung von Computer Reseller News

Anzeige

**Seite 1 | 2**

»Kaspersky hat vor einigen Jahren unter ähnlichen Voraussetzungen begonnen«, sagt Govind Rammurthy, Gründer, CEO und Chefentwickler des indischen Security-Herstellers Microworld. Er ist sich der Herausforderung bewusst, sich in einem derart von Verdrängungswettbewerb geprägten Segment wie dem der Antivirus- und Internetsicherheitslösungen nennenswerte Marktanteile zu sichern. »Es wird sicherlich nicht einfach, aber unsere Lösung setzt sich von denen der Konkurrenz ab«, gibt sich der CEO erfolgsgewiss. Bereits vor vier Jahren ist der Hersteller in den deutschen Markt eingetreten und stellt seitdem auch regelmäßig und in wachsendem Umfang auf der CeBIT aus. Ohne die Unterstützung von Distributionspartnern konnte der Hersteller bisher aber nur 30 Reseller und rund 1.000 Kunden gewinnen.

»Viel zu wenig«, meint Rammurthy und erhofft sich die Initialzündung von der aktuellen Generation der Antivirus- und Internetsicherheitslösungen »eScan 10« und der frisch unterzeichneten Vertriebsvereinbarung mit dem deutschen Software-Distributor EverIT. »Wir haben auf der vergangenen CeBIT extrem gutes Feedback auf unsere neu vorgestellten Lösungen bekommen«, so der CEO. Mit dem neuen Vertriebspartner und einer weiteren Distributor, der momentan noch gesucht wird, will Microworld den Markt aggressiv angehen.

Neben multimedialen Werbekampagnen im Channel- und später auch Endkundenbereich lockt der Hersteller mit Leadgenerierungsangeboten, Remote-Support, Beteiligung am Folgegeschäft und einem klaren Bekenntnis zum indirekten Vertrieb: »95 Prozent unseres Geschäfts wickeln wir über den Channel ab«, sagt Rammurthy. Über den eigenen Online-Shop verkauft der Hersteller nur Einzellizenzen für Privatanwender.

Microworld entwickelte sich innerhalb von 15 Jahren von einem Drei-Mann-Team zu einem in über 90 Ländern agierenden Unternehmen, dessen Umsätze nach eigenen Angaben im Multi-Millionen Dollar Bereich liegen.

**Diskutieren Sie dieses Thema im CRN-Forum !**

**Seite 1 | 2**

**Seite 1: Hilfe von der Distribution**



Nutzungsbestimmungen Copyright © 2009 CMP WEKA, Alle Rechte vorbehalten.
www.crn.de | www.informationweek.de | www.networkcomputing.de | www.digital-living-magazin.de
www.magnus.de | www.business-und-it.de | www.franzis.de
**Internationale Partner:** www.crn.com | www.informationweek.com | www.networkcomputing.com | www.techweb.com