MONTHLY
Target : retail magazine
Circulation : ca. 9.500

Computer DEALER & VAR

Novembre 2009

Da MicroWorld anti-malware per Soho e Pmi

Il vendor rivendica il proprio posto in un mercato che non conosce monopoli, grazie, o a causa, dell'evoluzione continua degli attacchi ai dati

Luciano Barelli

Shweta Thakare - MicroWorld

La diffusione esponenziale di malware dovuta alla crescente pervasività dell'Information Technology e all'aumento di popolarità dei siti di social network, da Facebook a Twitter, è una opportunità di business per quelle società che si dedicano a prevenire gli attacchi.
E non occorre chiamarsi Symantec per stare sul mercato con successo, come ci spiega Shweta Thakare, che dalla sede centrale di Mumbay, India, dirige le vendite Internazionali per il mercato europeo di MicroWorld, una società sul mercato da 14 anni e presente in Italia da 5 con un fatturato di 1,5 milioni di euro: «Non esiste un vendor che abbia una posizione di monopolio nel campo della sicurezza informatica - sostiene Shweta Thakare -. Questo mercato è in continuo cambiamento e ogni azienda capace di innovare la propria offerta potrà emergere come leader. Per quanto ci riguarda, i nostri plus sono una consolidata esperienza in sicurezza informatica, e una soluzione che evolve giorno dopo giorno. Per esempio, oggi è diventata una priorità prevenire gli attacchi ai terminali, dovuti alla navigazione su siti Web dannosi nonché all'uso di applicazioni open source e noi abbiamo dotato il nostro eScan di funzioni specifiche per far fronte proprio a questi gravi rischi di sicurezza».
In Italia MicroWorld opera interamente attraverso il canale, con target Soho piccole e medie aziende: «Abbiamo da poco un master distributor, Laboratori Informatici, a cui fanno capo sei distributori regionali con i propri rivenditori. Inoltre abbiamo una partnership con Kingston Usb, per la vendita di eScan in bundle e Laboratori Informatici sta intessendo accordi anche con system integrator, che lavoreranno insieme ai distributori locali per diffondere eScan nel settore Sme».
Proprio perché non è da molto che Laborator Informatici ha assunto il ruolo di master distributor il programma di canale è ancora in fase di definizione: «Stiamo lavorando alla suddivisione dei partner su tre livelli, Platinum, Gold e Silver, in funzione dei ricavi e del target di utenza che saranno in grado di acquisire - dichiara Shweta Thakare -. Del programma farà parte anche il processo di certificazione con Sales training e Technical training, che porteranno alla certificazione come eScan Solution Provider ed eScan Expert. Abbiamo anche in piano attività pubblicitaria online e su stampa, in coordinamento con Laboratori Informatici e con i partner Platinum e Gold, oltre a incontri con il canale e roadshow». □

www.castadv.it