

29 Ottobre 2009

Il vendor ha scelto l'azienda italiana come master distributor. Altri sei i distributori regionali

## MicroWorld con Laboratori Informatica verso Soho e Pmi

**L**a 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 Mumbai, India, dirige le vendite internazionali per il mercato europeo di MicroWorld, una società sul mercato da 14 anni e presente in Italia da cinque con un fatturato di 1,5 milioni di euro: «Non esiste un vendor che abbia una posizione di monopolio nel campo della sicurezza in-

formatica - 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. Ad 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 Small office home office e piccole e me-

die aziende. «Abbiamo da poco un master distributor, Laboratori Informatici, a cui fanno capo sei distributori regionali e i relativi propri rivenditori. Inoltre - prosegue la manager indiana - 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 Laboratori Informatici ha assunto il ruolo di master distributor il programma di canale è ancora in fase di definizione. «Stiamo



Shweta Thakare

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 la responsabile delle vendite internazionali -. 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».

Luciano Barelli

