



## Kaspersky e Bludis: quando la tecnologia incontra il servizio

Con Alexander Moiseev, managing director di Kaspersky Lab Italy, parliamo della strategia del vendor ma anche del ruolo del canale e delle realtà come Bludis che possono portare valore ai partner che si occupano di sicurezza.

Redazione ChannelCity

Publicato il: 19/05/2009 nella categoria **Approfondimenti**.

Un volume d'affari worldwide pari a **350 milioni di dollari per l'anno 2008, in crescita dell'80% rispetto all'anno precedente**, con **21 sedi in tutto il mondo e oltre 1.100 dipendenti**, dove l'area **Europa** (Italia, Germania, Francia, Uk, Olanda, Polonia, Svezia, Spagna, e Israele) rappresenta **il 48% delle vendite Kaspersky**. Questo il biglietto da visita del mondo Kaspersky, azienda che nello scorso



giugno ha anche aperto i battenti sul suolo italiano, strutturandosi per aree di mercato e inaugurando anche il servizio di supporto tecnico.

Con **Alexander Moiseev, managing director di Kaspersky Lab Italy**, parliamo della strategia del vendor ma anche del ruolo del canale e delle realtà come Bludis che possono portare valore ai partner che si occupano di sicurezza.

**ChannelCity: Kaspersky, soluzione molto conosciuta e apprezzata nel mondo Consumer, ha iniziato una politica di espansione indirizzata alle aziende Enterprise, quali gli obiettivi e con quali partner intendete affrontare questo mercato?**

**Alexander Moiseev:** Kaspersky ha uno storico di presenza commerciale indiretta sul territorio che permetteva di presentare le soluzioni tramite partner, presenza che dopo un anno di attività della rappresentanza italiana è diventata più vicina, cioè gestita direttamente dal personale della sede che si interfacciano con i clienti corporate. Questo ci permette di essere ad un livello altissimo di qualità tecnica sia pre-sales che post-sales. Sul lato corporate stiamo operando con tutta una serie di partner che, come Bludis, ci hanno permesso e ci permettono tutt'oggi di garantire un servizio professionale e di qualità tipicamente richiesto dal segmento corporate.

**CCity: Generalmente un produttore di soluzioni sulla sicurezza ha un background fatto di tecnologie e di servizi tecnici che analizzano, prevedono e informano...e risolvono i problemi. Come opera in questo caso Kaspersky?**

**A.M.:** Kaspersky Lab ha una tecnologia pluripremiata, sviluppata direttamente nel proprio VirusLab moscovita che opera 24ore su 24 garantendo tempi di aggiornamento e finestre di vulnerabilità tra le più piccole del mercato. Anche come riportato da tester indipendenti, Kaspersky riesce, anno dopo anno, a migliorare tutte le prestazioni e le proprie qualità tecniche, concentrandosi su quella che è oramai diventata e riconosciuta come una missione cioè battere il crimine informatico.

**CCity: Quali sono i servizi che un produttore come Kaspersky può mettere a disposizione del canale dei partner a valore come, per esempio, Bludis?**

**A.M.:** A parte la collaborazione classica con il canale, è proprio con Bludis che stiamo lavorando egregiamente sulla formazione del canale, garantendo in questo modo un pieno servizio ai reseller e ai clienti stessi.

**CCity: Quali invece sono le iniziative che può mettere in campo per creare lead per il canale dei rivenditori?**

**A.M.:** Il knowledge tecnologico di Kaspersky è sempre stato ed è ancora oggi di più a disposizione dei reseller, anche attraverso i nostri partner.

**CCity: Diversi vendor affrontano quello che viene definito il cloud computing. Quale è la vision di Kaspersky?**

**A.M.:** Kaspersky Lab offre una gamma di soluzioni aziendali che abilitano la protezione al 100% di ogni singola componente dell'Azienda cliente anche quando una componente di essa si trova fuori dalla VPN aziendale. Kaspersky Open Space Security è la soluzione di Kaspersky proprietaria che garantisce una protezione assoluta con la massima flessibilità.

**CCity: Nei prossimi mesi cosa ci possiamo aspettare da Kaspersky?**

**A.M.:** Kaspersky non promette sorprese, ma solo tecnologia avanzata e continui miglioramenti. Quest'anno è per noi è un anno molto importante nel quale continueremo a rilasciare nuovi prodotti e ulteriori aggiornamenti dei prodotti in commercio, garantendo in questo modo e sempre le soluzioni più complete disponibili sul mercato della sicurezza informatica.