

# Antimalware nemůžete prodávat jeho technologiemi

**J**sou antiviry na bázi signatur skutečně mrtvé? Jak se bavit se zákazníkem, když o nabídce nového antimalwarového řešení nechce ani slyšet? Na to v rozhovoru odpovídá **Bo Skeel**, evangelista řešení Bitdefender.

**Ztotožňujete se s prohlášením CEO Symanteku, že antiviry fungující na bázi signatur jsou mrtvé. Má dnes tedy použití signatur ještě nějaký smysl?**

Ano i ne. V situacích, kdy nemáte přístup k internetu, se stále musíte vrátit k tradičním metodám ochrany. V těchto konkrétních případech mají signatury odůvodnění. Jejich problém však spočívá v tom, že vytvořit je a rozeslat uživatelům trvá příliš dlouho. Je to lepší než nic, ale v dnešním světě je to slabé zabezpečení. S přímým přístupem do vaší LAN nebo k internetu však můžeme poskytnout výkonnější prostředky pro dostatečně rychlé zajištění ochrany.

**Jak by podle vás měli partneři otevírat diskuzi se zákazníkem při nabídce antimalwarového řešení?**

Podle mé zkušenosti nemůžete prodávat antimalware jeho technologiemi. Kdyby to šlo, Bitdefender by měl 100% tržní podíl, protože již roky dokazujeme, že jsme v hledání nových hrozeb lepší než kdokoliv jiný. Když najdeme nové zákazníky, je to vždy díky dalším výhodám. A těmi jsou jednoduchost z pohledu instalace a správy zabezpečení a výkon. Antimalware je obecně největší zabiják výkonu systémů.

**Takže argumentací pro prodej řešení Bitdefender je úspora výkonu?**

Využitím naší cloudové technologie a centralizace jsme dopad na výkon dokázali snížit na minimum. Uvolněné zdroje může zákazník využívat na úlohy, které jsou z jeho pohledu důležitější. Zisk pro zákazníky je tak vysoký, že s ním v podstatě vždy uzavřeme kontrakt. Nahrazením jakéhokoliv bezpečnostního řešení naší technologií získá zákazník zpět kolem 20 % celkových výpočetních a paměťových zdrojů. Pokud budeme porovnávat utilizaci s jinými antimalwarovými řešeními, dokáže Bitdefender snížit nároky na hardware oproti nim až o 70 %. S námi můžete zavolat potenciálnímu zákazníkovi a zeptat se: „Co byste říkal na to, kdybych vám optimalizaci virtuální instalace vrátil

20 % z vašich celkových zdrojů?“ Určitě tím zaujmete.

**Co považujete za „deal breaker“ při vyjednávání se zákazníkem? Použití proof-of-concept?**

Ano. Úžasnou věcí na Bitdefenderu je, že nejsme marketingová společnost. Soustředíme se na technologie a vždy doporučujeme vyzkoušet náš software, protože jen to může zákazníka přesvědčit o jeho kvalitě.



**Jméno:** Bo Skeel

**Pozice:** Chief evangelist, Bitdefender

**Kariéra:** V Bitdefenderu pracuje od roku 2012, je zodpovědný za evangelizaci nabídky technologií a bezpečnostních řešení této značky. V IT se pohybuje od roku 1994.

**Jak partneři postupují, kdy chtějí vaši ochranu u zákazníka nasadit, byť pro testování?**

Záleží na tom, které z našich firemních řešení nabízáte, potažmo jakému typu zákazníka. Pro větší podniky vždy doporučujeme on-premise variantu, která u nás představuje virtuální appliance. Partner si tak pouze stáhne její image a získá evaluační klíč, který je dostupný na internetu. Na tři měsíce poskytneme zdarma patnáct instancí.

**Jaké řešení máte pro SOHO a malé firmy, které někdy ani nevlastní žádné servery nebo v nich nemají kapacity nazbyt?**

Těm mohou reselleri poskytovat řešení hostované v našem cloudu. Pokud chce reseller začít jako MSP, musí se u nás registrovat, čímž získá přístup do jednotné on-line management platformy. Do ní pak napojí všechny své zákazníky a může je přes ni spravovat. Resellerovi to přináší řadu výhod. Pokud si například nastaví politiky pro zabezpečení Exchange serveru, může je aplikovat i u dalších zákazníků a ušetřit čas.

**Když se budeme bavit o on-premise řešení, jak dlouho trvá jeho nasazení?**

Jak jsem zmínil, jde o virtuální řešení, takže nic neinstalujete. Pouze importujete jednotlivé appliance, které poskytují různé typy služeb. Nakonfigurujete networking a jste v podstatě připraveni se přihlásit a začít software používat. Nemusíte tedy ani nic restartovat, tedy pouze pokud odebíráte původní řešení. Jestliže chcete software vyzkoušet, je to otázka několika hodin i pro velká podniková prostředí, ve kterých je většinou nutné nastavit větší množství bezpečnostních politik. Musím říct, že nasazení Bitdefender GravityZone je tak rychlé, že IT administrátoři většinou nevěří, že je to již hotové.

**Existují ještě nějaké důvody, proč nabízet právě Bitdefender?**

Ze všeho nejdůležitější je image. Pokud reseller doporučí zákazníkovi bezpečnostní řešení, který se následně nakazí, protože software není dostatečně kvalitní, ztratí ho a poškodí si jméno. Proto by logicky měl doporučovat to nejlepší možné řešení, pokud je pro klienta dostupné. Cenová struktura Bitdefenderu je velmi podobná jiným výrobcům, takže rozhodně nejsme dražší. ■

Jan Mazal