

Per le Pmi italiane una soluzione Utm nata in India

Cyberoam, rappresentata in Italia dal distributore Horus, affronta il mercato Smb con una soluzione semplice che cura la sicurezza in tutti i suoi aspetti

Luciano Barelli

È da un anno che l'offerta di Cyberoam è presente in Italia, ed è arrivato il momento di tirare le somme. «Nonostante le difficoltà del periodo abbiamo chiuso l'anno 2009 con 200 clienti - dichiara Massimo Grillo, general manager di Horus Informatica, il Vad esclusivo del vendor -. Ciò grazie all'attività svolta dai nostri 40 partner che cercheremo di portare a 100 nel corso del 2010, migliorando anche la copertura territoriale».

Cyberoam punta tutto sul canale: «Siamo una partner-dependent company - precisa Hemal Patel, fondatore e Ceo di Elitcore, il gruppo indo-americano a cui appartiene Cyberoam -. Pertanto ci sforziamo di creare le migliori condizioni di partnership offrendo margini molto allettanti e fornendo il miglior supporto possibile. Per esempio siamo gli unici a fornire supporto via chat. Inoltre non abbiamo e



Margini e supporto a favore del trade (in alto, Massimo Grillo di Horus Informatica; a destra, Hemal Patel di Elitcore)

non pensiamo di avere una sede italiana: tutte le operazioni commerciali saranno gestite attraverso il nostro Vad esclusivo. Al massimo potremmo avere un centro di supporto».

Patel considera il mercato italiano molto interessante per il suo gruppo perché la struttura economica italia-

na è molto simile a quella asiatica, visto che entrambe sono basate sulle piccole e medie imprese, che è il mercato che Cyberoam indirizza.

Il prodotto bandiera è una soluzione di Utm (Unified threat management) integrata molto ricca di funzionalità: firewall, antispy, anti-



antivirus, antimailware, intrusion prevention, content filtering, bandwidth management. Con due peculiarità, sottolinea il vp new business development Harish Chib: «Il nostro firewall è basato

sull'identità dell'utente non sugli indirizzi Ip. Ciò significa maggior facilità nella gestione dei profili e la possibilità per l'utente di utilizzare qualsiasi client in rete accedendo secondo il proprio profilo: una funzionalità importante dove è normale che l'utente non abbia un suo pc dedicato come negli ospedali o nelle scuole. Poi Cyberoam dispone di una capacità di log e reporting insita nell'appliance. Non serve perciò un'altra macchina con un suo software dedicata a queste funzioni ed è possibile il controllo via Web da parte dell'IT manager o del partner».

Recentemente alla soluzione Utm è stato affiancato il sistema di reporting open source iView capace di tracciare l'attività di qualsiasi applicazione o apparecchiatura come i router o le appliance della concorrenza e di creare report personalizzati. Essendo open source è gratuito e a disposizione di chiunque lo voglia adattare a qualsiasi software o hardware.

A cosa stanno lavorando i laboratori di sviluppo di Ahmedabad, città a metà strada tra Karachi e Mumbai? «La nostra ricerca e sviluppo sta lavorando principalmente sulla virtualizzazione e il cloud computing - risponde Patel -. Ma la banda è ancora un vincolo molto forte: non prevediamo una pratica attuazione su larga scala del cloud computing prima del 2012. Poi stiamo lavorando per far diventare i firewall più intelligenti, più content-aware». □

Anche l'Endpoint data protection sotto la mira di Cyberoam

Il vendor indo-americano ha arricchito la propria offerta con una soluzione di Endpoint data protection dotata di quattro funzioni di base ossia device control, application control, data protection/encryption e asset management/patch management. Questa soluzione è indirizzata a clienti sia piccoli che grandi e può essere usata abbinata a un qualsiasi Utm. Perciò viene presentata al canale come uno strumento per entrare in casa della concorrenza, un'operazione ritenuta non difficile vista la semplicità e il basso costo

del prodotto.

«Questo annuncio ci permette di ampliare non solo il nostro mercato ma anche il canale, affiancando ai partner già on board nuovi partner selezionati tra i Var della concorrenza, o di vendor come Microsoft o di networking - precisa Massimo Grillo, general manager di Horus, il Vad esclusivo di Cyberoam -. Con questo prodotto offriamo ottimi margini, con offerte speciali per soluzioni in bundle con la nostra soluzione Utm e per vendite in casa di clienti della concorrenza».