

ТОМАС ТЪЛКЕ, МЕНИДЖЪР БИЗНЕС И РАЗВИТИЕ ЗА РЕГИОНА EMEA В ASTARO:

SaaS пазарът има голямо бъдеще при сигурността

Сигурността е една от най-актуалните теми, чиято популярност сякаш не се влияе особено от кризи и всякакви други катаклизми, като понякога дори става обратното. За това кои са предпочитаните решения за защита, какви са очакванията за софтуера като услуга и къде е България във всичко това попитахме Томас Тълке, мениджър Бизнес и развитие за региона EMEA от сравнително младата компания Astaro, специализирана в решенията за защита на информацията.



за малките компании, които често не разполагат с достатъчно опит по отношение на ИТ, но все пак имат нужда от решение. За тях тази автоматизация е добре дошла.

Как кризата влияе върху бизнеса на Astaro?

В момента не разполагам с данните за настоящото тримесечие. През втората четвърт на тази година отчитахме ръст в продажбите. За летния сезон предполагаем, че ще е налице лек спад, а за последното тримесечие на 2009-а очаквам силни продажби. Но пак повтарям, че това са мои предположения. На мнение съм, че сигурността е нещо, за което компаниите разсъждават понякога доста дълго, но в края на краищата правят инвестицията.

Как бихте сравнили българския пазар с останалата част от Източна Европа? Например с Унгария, тъй като с нея сме лесно съпоставими като брой на населението.

Честно казано смятам, че всеки пазар има своите особености. За Astaro Чехия и Полша са доста по-развити, отколкото местната сцена. Но причината за това е също така и фактът, че ние присъстваме на тези пазари от доста повече време. В споменатите държави имаме добре развити партньорски мрежи, което много помага на бизнеса. Ние от Astaro не продаваме решенията си директно, а разчитаме на местни компании, които познават пазара. Именно затова съм тук – за да градя такива връзки, да усетя лично обстановката.

Що се отнася до Унгария, смятам,

че българският пазар е по-интересен, тъй като там ефектът на икономическата криза определено е по-различен.

Кои компании определяте като основни конкуренти?

Като име определено Cisco, тъй като това е голямо име, за което всеки е чувал – коректив за всички на пазара. Все пак в различните държави виждаме компании като SonicWall и Fortinet – много са. От никоя от изброените не се страхувам, честно казано. Смятам, че продуктите на Astaro са наистина страхотни. Не само защото работя за тази компания, а защото наистина ми харесват. И това ще е така дори ако един ден работя другаде.

Какво смятате за набирающа сила модел за сигурността като услуга?

Мисля, че това ще е много важен пазар и очаквам голямо развитие в тази насока. В някои държави големи играчи обмислят какво могат да предложат. На по-долното ниво същото правят реселърите и системните интегратори. Въобще целият SaaS пазар има голямо бъдеще занаят.

А това не е ли заплахата за бизнеса на Astaro?

Не мисля. В края на краищата, ако някой доставчик реши да предлага такава услуга, то той ще има нужда от някакво решение, което да върши работата. Това за нас е допълнителен шанс.

Интервю: Анна Бакалова, Александър Главчев

Коя според вас е най-голямата интернет опасност за компаниите?

Тъй като не съм техникар, ще дам малко по-широк отговор. Това, което виждам, е разделяне между нуждата от сигурност и бързото развитие на заплахите в глобалната мрежа. Особено в сегашната напрегната обстановка хората нямат достатъчно време и финансови средства, за да обръщат необходимото внимание на проблема.

Кое решение на Astaro представлява най-голям интерес за компаниите? Може би всичко онова, от което те защитава, представлява най-разпространената заплахата?

Най-пълна защита дава нашият Security Gateway и логично той е и най-търсеният. Наблюдаваме обаче ръст по отношение на уеб сигурността и съответно повишаване на интереса при предлагано от нас решение в тази насока. Средните и малките компании принципно разполагат с firewall, с VPN система, а повечето и с решения за предпазване от спам. Целокупните решения за интернет сигурност обаче често са нещо, което не е предвидено, така че виждаме много интерес и чуваме много въпроси в тази насока.

Продуктите ви обаче нямат фиксиран лимит за броя IP адреси, които да бъдат защитавани.

Да, така е. Но решенията от по-висок клас предлагат повече производителност и могат да обработват едновременно повече заявки от страна на потребителите. Броят на потребителите не е фиксиран, тъй като зависи от това колко функционалности са включени. Също така компаниите трябва да знаят колко хора едновременно ползват

интернет връзката. Претоварването на дадено устройство ще доведе до бавно отваряне на интернет страниците и други неудобства. Затова цифрите, които даваме ние, са препоръчителни. Що се отнася до предлагания от нас софтуер, заплащането става на базата на броя IP адреси.

Хвалите се с лесната конфигурация на продуктите си. В общия случай обаче това означава високо ниво на автоматизация „под върхността“. Това не би ли могло да се окаже проблем в определени случаи?

Не смятам, че това е така. Функционалностите и решенията, които Astaro предлага, преминават през много тестове, така че автоматизацията, която се крие зад интерфейса, е много добре подсикурена. Удобството от всичко това обаче е несравнимо, особено

АБОНАМЕНТ 2010

Този талон, заедно с копие на платежния документ, изпращайте на адрес: 1000 София, бул. „Васил Левски“ 3, Сага Текнолъджи ООД

ВИД НА АБОНАМЕНТА	6 МЕСЕЦА	12 МЕСЕЦА
1 it Forum +6 специализирани издания	14 лв.	27 лв.
2 PC Magazine + iDisk	16 лв.	31 лв.
3 Information Security & Storage	9 лв.	16 лв.

iDisk заменя физическия DVD носител с виртуален еквивалент, намиращ се на сайта на списанието.

Адрес за получаване:
Име.....
Селище.....П. код.....
Ул. №.....
Телефон.....е-mail.....

Данни за фактура:
Фирма.....
Адрес.....
МОП.....
ЕИК.....
ИН по ЗДДС.....

НОМЕР НА ВИДА НА АБОНАМЕНТА
 1 2 3

Сумата за абонамент изпращам чрез:
 в брой (в редакцията)
 пощенски запис
 платежно нареждане по сметка
IBAN BG90UNCR 76301051499572,
BIC код на УниКредит Булбанк: UNCRBGSF
За информация: 02/980 1446, maya@sagabg.net