

Antispam e antivirus on the cloud

Protezione della rete, sicurezza del contenuto e messaggistica sono i cavalli di battaglia di GFI Software, che con GFIMAX si lancia nell'arena dei Managed Services.

Giovanni Corsi

FAXmaker è probabilmente il software più conosciuto di GFI Software, azienda nata nel 1992 proprio con lo sviluppo di questo software che è diventato un vero best seller nel suo segmento e che dopo 17 anni continua a rappresentare una consistente parte del fatturato dell'azienda. Poi sono arrivati tutta una serie di altri prodotti e soluzioni che collocano oggi l'azienda maltese nel gotha dei produttori mondiali di soluzioni informatiche di sicurezza e produttività. Un'azienda da oltre 70 milioni di dollari, presente in pressoché tutti i paesi del mondo grazie a una rete di più di 10 mila partner. Ce ne parla **Maurizio Taglioretti**, channel sales manager per il Sud Europa.

“Le aree di business nelle quali opera – dice Taglioretti – sono essenzialmente quattro: la ‘messaggistica’, che comprende appunto *FAXmaker* (server fax di rete) e *MailArchiver* (archiviazione, gestione e conformità della posta elettronica); la ‘sicurezza del contenuto’, area nella quale abbiamo sviluppato *MailEssentials* (filtro antispam e gestione della posta), una delle soluzioni più vendute al mondo per il controllo del contenuto della posta; *MailSecurity* (antivirus per e-mail, controllo del



Maurizio Taglioretti, channel sales manager per il Sud Europa di GFI Software

contenuto, individuazione di exploit e anti-trojan) e *WebMonitor*, (monitoraggio di HTTP ed FTP in tempo reale, antivirus e controllo di accesso). Il terzo filone riguarda la ‘protezione della rete’, ove abbiamo una serie di soluzioni come *LANGuard* (scanner di porte e di vulnerabilità della rete, gestione delle patch e

controlli di rete), *EventsManager* (gestione dei registri eventi), *EndPointSecurity* (controllo completo sull'utilizzo di dispositivi portatili come iPod o chiavette USB), *Network Server Monitor* (monitoraggio di server e rete); infine l'area dei ‘Managed Services’ con *GFIMAX*, la grande novità di quest'anno”.

Prodotti o servizi?

“Soluzioni come le nostre – continua Taglioretti – vengono generalmente proposte con la tecnica del *licensing*, ovvero il cliente acquista dal rivenditore le licenze d'uso dei vari software, in numero sufficiente a coprire le esigenze della propria infrastruttura informatica. Ad esempio *WebMonitor*, *LANGuard* o *EventsManager*, possono essere acquistati secondo l'approccio classico acquisendo il numero di licenze adeguato, oppure, ed ecco la novità, sottoscrivendo un contratto in modalità *SaaS* (Software as a Service) con *GFIMAX*. Queste soluzioni consentono al cliente di utilizzare i servizi in modo veramente semplice ed efficace, senza alcun impegno di tipo temporale, con pagamenti su base mensile, rinnovabili ma anche disdicibili, che gli consentono di dimensionare dinamicamente l'impegno economico, senza investimenti e soprattutto senza impegni di installazione, gestione, controllo delle release, che possono essere gravosi in caso di numeri consistenti”. Questa modalità di vendita di servizi *on the cloud* consente ai rivenditori di proporre ai propri clienti ‘servizi e non prodotti’. Un approccio, quello *SaaS*, che entro la fine dell'anno sarà esteso anche alle soluzioni di messaggistica e di sicurezza (antispamming, content security, ...) in modo da dare ai clienti la possibilità di scegliere tra l'acquisto e la gestione diretta delle licenze oppure l'accesso on line ai servizi.



Non si tratta di una modalità nuova in assoluto, in quanto da tempo si parla di Software as a Service per svariate tipologie di applicazioni, ma la novità che GFI propone è la totale assenza di obblighi contrattuali, vale a dire che il servizio può essere acquistato e utilizzato per il tempo che il cliente desidera, lasciandolo libero di modificare, diminuire o aumentare il numero delle postazioni, o di recedere, senza l'obbligo di contratti annuali. Va anche detto che, con la formula *try and buy*, sia il rivenditore che il cliente finale hanno la possibilità di provare per un mese, gratuitamente, la qualità del servizio offerto. E, cosa particolarmente interessante, non è richiesto al rivenditore alcun investimento per poter iniziare a operare. Ancora Taglioretti: "Il servizio prevede differenti livelli di intervento da parte del rivenditore (solo monitoraggio, intervento da remoto, intervento on site, servizio 24 ore, ...) definiti con la formula del Service Level Agreement (SLA), in modo da consentirgli di presentare ai propri clienti la migliore proposta in funzione delle specifiche esigenze, con la garanzia che tutto può essere rimodulato semplicemente, quando serve. Una possibilità particolarmente gradita dai rivenditori medio-piccoli in quanto consente loro di erogare servizi di alto livello, cosa fino a ora riservata a operatori di dimensioni maggiori, dotati di apparati, strumenti e risorse tecniche in grado di padroneggiare determinate situazioni. Ad esempio, un rivenditore può tenere costantemente sotto controllo il livello di saturazione dei dischi dei server del proprio cliente, prevenendo possibili disfunzioni del sistema e intervenendo in anticipo rispetto all'insorgere dei problemi e alle lamentele dei clienti. Un bel servizio che certo contribuisce a elevare l'immagine del rivenditore nei confronti dei clienti".

Per piccoli e grandi

"Nel mercato italiano – prosegue Taglioretti – stiamo registrando una crescita vistosa, dell'ordine del 40% rispetto all'anno passato, segno evidente che le aziende avvertono la necessità di dotarsi di strumenti di gestione e controllo e che trovano nei nostri prodotti la giusta risposta. Questo anche in considerazione del fatto che le nostre soluzioni sono progettate prevalentemente per indirizzare le esigenze delle piccole e medie imprese – che in Italia, come si sa, sono numericamente consistenti – soluzioni facili da installare e da utilizzare anche senza possedere specifiche conoscenze informatiche; la prova sta nel fatto che molti clienti 'scaricano' e installano direttamente i nostri software e

GFIMAX

Costituisce una soluzione semplice ed economica per i professionisti dell'assistenza informatica, rivenditori a valore aggiunto (VAR) e fornitori di servizi gestiti (MSP) che intendono prendersi maggior cura dei propri clienti a un costo inferiore. Anziché semplicemente monitorare il loro server, GFIMAX usa un approccio completo al supporto informatico che consente di monitorare le matrici RAID dei clienti, gli uffici remoti, la connessione ISP, l'utilizzo della larghezza di banda, il loro sito web e il loro server. Questa tecnologia è attualmente usata dagli MSP per assistere oltre 27 mila clienti in nove paesi. È stata recentemente selezionata come miglior soluzione MSP degli IT Channel Vision Awards del gruppo Gartner, ha ricevuto le cinque stelle tecniche di CRN Reviews ed è entrata nella rosa dei candidati come fornitore software dell'anno di CRN, insieme a Microsoft, IBM, Oracle e Citrix.

contattano il rivenditore solo per acquistare la licenza al termine del periodo di prova gratuita. Tuttavia ciò non toglie che le stesse soluzioni siano scalabili per arrivare a coprire le esigenze della clientela di classe enterprise, mantenendo tutte le caratteristiche di semplicità di installazione e gestione di cui abbiamo parlato e, aggiungo, a un costo che non teme confronti".

Il sistema di vendita in Italia è basato sui quattro distributori Computerlinks, Sintel, Aries e Cips, distributori a valore aggiunto che garantiscono, attraverso personale tecnico e commerciale dedicato, la conoscenza specifica di tutti i prodotti software e servizi GFI per supportare gli oltre 1.500 rivenditori sparsi sul territorio nazionale.

"Il nostro programma di canale prevede per i rivenditori differenti livelli di specializzazione, in funzione dei quali essi possono accedere ai diversi corsi di formazione specialistica, partecipare alle campagne di marketing e ottenere un link diretto con i nostri laboratori".

Backup: la novità

"Colgo l'occasione – conclude Taglioretti – per annunciare un'importante novità che sarà disponibile anche agli utenti italiani: in considerazione della sempre maggiore importanza che i dati rivestono per il business aziendale, nel corso del mese di ottobre sarà lanciata la versione professionale di una nuova soluzione di software per backup (*GFIBackup*). La versione free-ware per singolo pc, da poco disponibile on line, è già scaricatissima e prevediamo per i prossimi mesi un successo altrettanto importante anche per le versioni business. Anche in questo caso la soluzione sarà disponibile nelle due versioni: acquisto delle licenze software per i vari sistemi presenti in azienda – server e singoli pc – oppure sottoscrizione di un servizio di backup on line nelle nostre server farm europee".