

# GFI, è l'ora dell'antivirus



Con l'acquisizione di Sunbelt software e in particolare della suite antivirus VIPRE, GFI Software aggiunge un altro importante tassello alla propria offerta di sicurezza per le PMI e si avvicina al mondo Enterprise.

*Giovanni Corsi*

La protezione e gestione dell'infrastruttura IT in ogni sua componente, locale e remota, è leit motiv che caratterizza tutta l'attività di GFI software, che con le numerose suite di prodotto rilasciate copre davvero ogni possibile aspetto legato alle complesse attività di sicurezza e di management dei sistemi informativi: dalla sicurezza e continuità della posta elettronica alle soluzioni di backup, ripristino e sincronizzazione dei file server della rete, dalla sicurezza del Web ai sistemi di remote management per la gestione e manutenzione di apparati remoti, al software per la gestione del software e delle patch di sicurezza. La cosa interessante, specie per le piccole e medie aziende, è che molti dei prodotti GFI sono disponibili non solo nella classica modalità dell'acquisto di licenze, ma anche in modalità on-the-cloud, come servizio gestito, o in modalità mista, semplificandone l'adozione e consentendo di mantenere eventuali investimenti precedenti senza stravolgere l'infrastruttura esistente.

## E ora l'antivirus

Nel portafoglio delle soluzioni di un'azienda che ha nel proprio Dna la sicurezza non può evidentemente mancare una soluzione antivirus, anche se il mercato non è certo carente di soluzioni in questo ambito. Ma in questo caso il management di GFI voleva quel qualcosa in più che caratterizzasse in modo adeguato il proprio ingresso in questo non facile mercato e lo ha trovato nella suite VIPRE di Sunbelt Software, della cui acquisizione ci parla **Walter Scott**, CEO di GFI Software. "L'acquisizione di Sunbelt da parte di GFI – dichiara Walter Scott – rappresenta un investimento significativo che aprirà a entrambe le aziende nuove opportunità in mercati più ampi. Dal punto di vista tec-

nologico, GFI possiede ora un'avanzata tecnologia antivirus proprietaria, VIPRE, riconosciuta dal mercato e potenzialmente integrabile all'interno delle nostre soluzioni. Inoltre saremo ora maggiormente in grado di scalare i nostri prodotti verso l'alto, aprendoci a nuovi mercati e offrendo ai clienti possibilità di scelta maggiori come unico fornitore e partner. Questa acquisizione ci offre la possibilità di offrire in maniera combinata soluzioni di sicurezza email, sia in modalità on premise che on the cloud e in modalità ibrida. Noi crediamo fermamente che l'integrazione della tecnologia delle due aziende offrirà ai clienti la possibilità di risolvere le preoccupazioni che hanno in tema di sicurezza e di messaggistica con maggiore semplicità e convenienza. Nella sostanza, l'acquisizione vuol dire che GFI può continuare a sviluppare e rivolgersi al mercato con soluzioni di qualità caratterizzate da un prezzo competitivo, che offrono le funzionalità di cui le PMI hanno bisogno per proteggere il loro business e garantire continuità. I prodotti GFI, abbinati alla tecnologia per cui Sunbelt è nota, daranno alle PMI la tranquillità di beneficiare della conoscenza e dell'esperienza di due forze leader nel mercato e di utilizzare una tecnologia all'avanguardia."

## Verso il mercato enterprise

Ma qual è il significato dell'acquisizione per il mercato italiano? "Nel corso degli ultimi 18 mesi – dice **Maurizio Taglioretti**, channel sales manager di GFI Italy – abbiamo fortemente investito nel mercato italiano sia in termini di disponibilità dei prodotti e della loro localizzazione sia di espansione del nostro network di partner di canale. Questo ha contribuito a raggiungere un elevato livello di crescita nella re-



**Walter Scott, CEO di GFI Software**

gione, dal punto di vista sia delle vendite sia del riconoscimento del brand. I prodotti GFI sono ormai noti nel mercato e le PMI ne riconoscono la qualità e la competitività di prezzo. L'acquisizione di Sunbelt Software, nello specifico della tecnologia VIPRE, rappresenta un ulteriore passo in avanti della nostra strategia volta a fornire alle aziende italiane soluzioni di qualità che rispondono alle necessità di sicurezza e di messaggistica. L'acquisizione è significativa dal momento che consentirà a GFI di entrare in nuovi mercati, come quello degli antivirus per il desktop, oltre a darci la possibilità di scalare la nostra offerta verso l'alto in modo da poterci indirizzare al mercato large enterprise. In generale, il nostro obiettivo è quello di fornire alle aziende una scelta sempre più ampia. Acquisendo la tecnologia VIPRE, crediamo che GFI possa fornire alle aziende italiane una scelta tecnologica ampia ancor più completa ed estesa per aiutarle a proteggere adeguatamente le reti, garantire rischi minori di infezioni malware, rispondere al meglio alle rispettive necessità di messaggistica, ed essere conformi alle diverse leggi e normative in vigore.”

### **Cos'è VIPRE?**

“Dal punto di vista tecnico – continua Taglioretti – si tratta di una soluzione realmente innovativa e di nuova generazione che va a coprire le necessità degli utenti consumer fino a quelle delle PMI. Il software utilizza infatti tecniche uniche di rilevamento: basti pensare che vi sono partnership anche con altri vendor a dimostrazione della validità tecnologica del prodotto. La nostra soluzione antivirus crea un ambiente virtuale che previene le minacce prima che la macchina possa essere potenzialmente infettata e garantisce continuità del servizio senza che la produttività ne risenta in alcun modo.”

### **Vantaggi anche per il canale**

“I partner delle due aziende continueranno a vendere i rispettivi prodotti di GFI e Sunbelt, dice Taglioretti.



**Maurizio Taglioretti, channel sales manager di GFI Italy**

Non vi è dubbio che sia i partner di GFI che quelli di Sunbelt trarranno forti vantaggi da questa acquisizione. Il canale è un elemento chiave per il presente e il futuro di GFI e abbiamo certamente l'intenzione di potenziare e possibilmente espandere il nostro network di partner in Italia. Dal

punto di vista strategico di canale, saranno premiati i rivenditori con una marginalità molto interessante e un prezzo altamente concorrenziale.”

In linea con il percorso di crescita che ha visto una serie di acquisizioni importanti nel corso dell'ultimo anno, e con l'aggiunta della tecnologia proprietaria antivirus, si aggiunge un tassello importante all'offerta di GFI con soluzioni che garantiscono continuità di servizio e produttività per quanto riguarda la protezione email e il monitoraggio della rete.

“GFI – conclude Taglioretti – è così una delle poche aziende ad avere un portafoglio di soluzioni molto ampio e che offre alle PMI e agli ambienti SoHo soluzioni di sicurezza realmente complete sia in modalità on premise che on-the-cloud, o attraverso un mix di entrambe: il nostro ‘approccio ibrido’ si fa carico di molte delle preoccupazioni che le PMI possono avere, mettendo a disposizione la possibilità di scegliere la soluzione più adatta a proteggere la rete, il server di posta e/o gestire gli archivi, indipendentemente dal fatto che siano in modalità hosted o on-premise. L'approccio ibrido consente a una PMI di passare a piacimento tra queste modalità con relativa semplicità, o ancora di adottare un set-up che le include entrambe, massimizzandone così i punti di forza ed evitando le relative inefficienze nel caso in cui siano utilizzati modelli di delivery separati. Con l'acquisizione della tecnologia antivirus entriamo così nel mondo retail, che rappresenta un mercato strategico e fortemente trainante verso nuove possibilità di business. Presto arricchiremo l'offerta in quest'area con nuove soluzioni dedicate, ad esempio con prodotti per il backup, ora disponibili in modalità freeware, sempre in linea con la filosofia che caratterizza GFI di fornire soluzioni efficaci, caratterizzate da semplicità d'uso, facilità di installazione e costi convenienti.”