

Con Webroot, Achab copre la sicurezza delle PMI in cloud

di Loris Frezzato, 14 marzo, 2014 09:32

Il distributore amplia il proprio listino con la soluzione per la sicurezza SecureAnywhere, basata su cloud e orientata a sviluppare competenze as a service del canale che fornisce le PMI

Il portafoglio d'offerta è di quelli di nicchia, ma quando trova un brand in cui credere, ci si butta a testa bassa, trasferendo il proprio [entusiasmo](#) alla propria community di circa 1.600 rivenditori. È Achab, distributore di software infrastrutturale, che con il mitico personaggio di Hemingway condivide, a quanto pare, la tenacia, oltre che la dedizione ai pochi brand selezionati che fanno parte del proprio listino.

L'impronta gliel'ha data il suo fondatore e presidente **Andrea Veca**, che nel 1994 ha creato l'[azienda](#) che oggi occupa 23 persone, fino a portarla ai giorni nostri con un giro d'affari intorno ai 5 milioni di euro.




Andrea Veca - CEO di Achab

"Achab si è sempre voluta distinguere per essere un distributore che cerca brand di nicchia che possano rappresentare un'alternativa ai big brand inflazionati - conferma Veca -, a beneficio dei nostri dealer, che possono proporsi ai clienti con prodotti altamente validi, differenziandosi dalla concorrenza, senza doversi scontrare con le logiche concorrenziali dei canali a volume. Una strategia che si è dimostrata valida anche nei momenti attuali di difficoltà economica generale, riportando nel 2013 una crescita di fatturato e di margine, con un giro di affari di 4,7 milioni di euro".


Il listino di Achab è storicamente rappresentato dall'intramontabile mail server MDAemon, che continua imperterrito la sua corsa e che è arrivato a 8.000 licenze installate, cui si aggiunge il software per la gestione degli ambienti IT Kaseya, che Veca assicura essere andato altrettanto bene, oltre all'antivirus Avira, che ormai riporta oltre 7.000 licenze installate. Un paniere d'offerta che ora si arricchisce con SecureAnywhere, una [soluzione](#) di sicurezza cloud based della statunitense Webroot.





"Avira, che fino a oggi ha rappresentato il nostro unico marchio per la sicurezza, lo scorso anno ha deciso di orientarsi maggiormente verso il consumer o il microbusiness, lasciando aperto lo spazio nel nostro listino per una soluzione indirizzabile al segmento business - riprende Veca -. Per questo motivo abbiamo trovato l'accordo con Webroot, la cui soluzione non si basa su firme, e sposta l'intelligenza su cloud in maniera nativa, rendendo il client super-leggero, pur garantendo altissima sicurezza e richiedendo nel contempo pochissima banda. Il tutto senza avere impatto diretto sull'utente, con una console di management utile ai partner che gestiscono il parco macchine dei loro clienti".

"Webroot propone un nuovo modo di protezione, interamente basato su cloud - interviene **Charles Tomeo**, VP worldwide channel & technical sales di Webroot -. Una necessità, visto che ormai i perimetri della sicurezza [aziendale](#)  sono cambiati drasticamente negli ultimi tempi, dando protezione al network aziendale, agli endpoint tradizionali e anche ai nuovi endpoint mobili".

"Anche i fronti di attacco sono evoluti, dagli APT, sempre più raffinati, spear phishing sempre più efficaci e la tendenza ad attacchi mirati su pochi endpoint, scelti accuratamente, e senza più puntare sulla massa. I sistemi di sicurezza legacy in un contesto di questo tipo hanno dei limiti: oggi gli attacchi sono professionali e veloci, e i client basati sulle firme sono attaccabili facilmente".

I prodotti a marchio Webroot sono focalizzati su vari target, dal consumer, al business, agli strategic alliance, con [soluzioni](#)  che sono state progressivamente e completamente migrate su piattaforma cloud.

"Oggi siamo in grado di offrire una [nuova generazione](#)  di soluzioni per la protezione degli endpoint, che non va in conflitto con software di sicurezza preesistenti - riprende Tomeo -, con un veloce e facile scansione dei file e che lavora sulla base della Cloud Predictive Intelligence e l'Active Cloud Intelligence, che attraverso il Webroot Intelligence Network, è in grado di effettuare un'analisi della sicurezza in tempo reale".

Su questa offerta, il vendor sta organizzando insieme ad Achab un canale di partner, qualificabili attraverso un Partner Program nei livelli Standard e Strategic, e di MSP, cui fornire licenze not for resale e supporto pre-vendita e training. Attività che consentirà ad Achab di approcciare sia gli MSP che fanno parte del proprio parco di clienti [rivenditori](#) , sia di incontrare nuovi nomi di operatori orientati a un'offerta di sicurezza in ambito business.