

GFI Software

Akvizice Keria i program GFI Unlimited byly trefou do černého

FRANTIŠEK DOUPAL

Při příležitosti partnerského setkání společnosti GFI Software jsme vyzpovídali jejího viceprezidenta Pavola Golhu, který je zodpovědný za rozvoj globálního partnerského prodeje a který byl v lednu oceněn časopisem CRN zařazením do žebříčku 2019 Channel Chief. Hovořili jsme o aktuálních trendech, akvizicích firem Kerio Technologies a Exinda, revolučním licenčním modelu GFI Unlimited, změnách v partnerském programu i dalších připravovaných novinkách.

Jaký byl pro společnost GFI rok 2018 v České republice a na Slovensku?

Rok 2018 hodnotíme pro GFI v České republice i na Slovensku jako úspěšný, a to hned v několika ohledech. Celosvětově jsme uvedli program GFI Unlimited, který se i zde těší velké popularitě. Druhým velkým milníkem bylo představení nového partnerského programu s vylepšenými benefity pro zlaté a stříbrné partnery. Třetí zásadní věcí bylo rozběhnutí byznysu Exinda, naší prozatím poslední akvizice, která se soustředí zejména na síťový management. Za velký úspěch tak považujeme svůj první podepsaný kontrakt a rozpracování dalších možných projektů v roce 2019.

Prozradíte nám, jak si GFI vedlo globálně?

Rok 2018 se z globálního hlediska nesl ve znamení konsolidace po převzetí firem Kerio a Exinda. Nyní je již naše produktové portfolio kompletní a stabilizované a my ho budeme samozřejmě nadále rozvíjet. Přirozeným zakončením úspěšné konsolidace bylo spuštění projektu GFI Unlimited, který se nám rozběhl nad očekávání dobře právě v Čechách a na Slovensku.

Kterými produktovými novinkami v portfoliu se může GFI aktuálně, případně v nejbližší budoucnosti pochlubit?

Přehled o produktových novinkách si nejlépe vytvoříte z přiložené názorné grafické roadmapy našich produktů.

Z celosvětového hlediska vnímáme velký potenciál cloudových řešení. V minulosti se o cloudu spíše hodně hovořilo, ale samotná implementace ve většině tradičních regionů pokulhávala. Z toho důvodu se proto v nejbližší době chceme vydat dvěma různými směry. Uvědomujeme si, že v oblasti východní Evropy, a to včetně České republiky a Slovenska, jsou on-premise řešení stále tím nejdůležitějším, proto nechceme tuto oblast



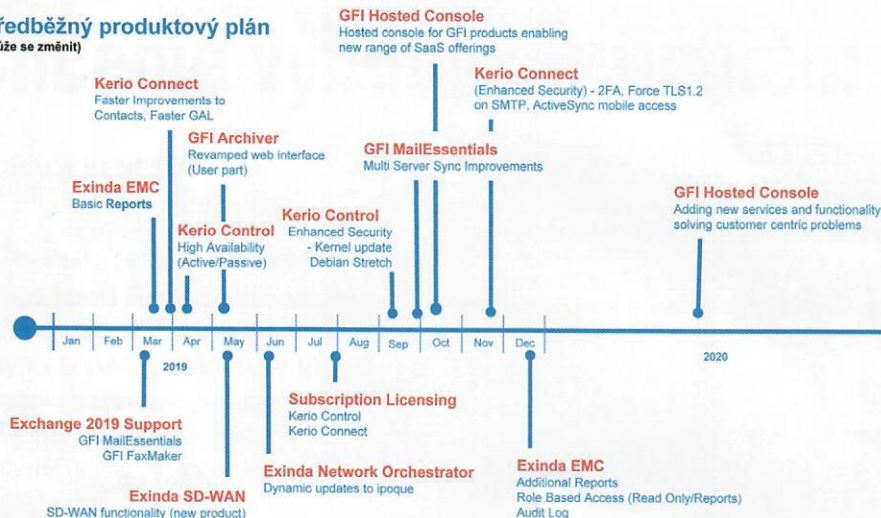
opouštět. Na druhou stranu jsme konfrontovaní i s realitou jiných regionů, které jsou k využívání cloudu otevřenější, což se projevilo např. právě i v nabídce GFI Unlimited. Zákazníkům se tedy budeme snažit do co nejvyšší možné míry nabízet obě metody tak, aby si mohli vybírat podle svých potřeb a požadavků. Již během letošního roku se chystáme nabídnout některé služby, které budou oba přístupy kombinovat, a zákazník si sám vybere buď konzervativnější on-premise řešení, nebo dynamický a cenově dostupný cloud. Regiony, jako například USA, Velká Británie nebo Austrálie, jsou velmi otevřené inovacím, rádi zde experimentují a uvědomují

si vztah mezi penězi a hodnotou, kterou za ně lze získat. Zde má cloud zelenou.

Jak se programu GFI Unlimited, který za předplatné umožňuje firemním zákazníkům využívat širokou škálu produktů GFI a Kerio, daří? Kdo je jeho nejčastější zákazník?

GFI Unlimited je jedna z prvních softwarových knihoven v oblasti bezpečnosti, komunikace a networkingu svého druhu. Konkurence nic podobného zatím nemá k dispozici a my tento prodejní model chceme nadále rozšiřovat a přinášet v něm další novinky. Naší představou je, že s přibývajícimi

Předběžný produktový plán (může se změnit)



akvizicemi, které i nadále plánujeme, nabídku v nejbližších dvanácti měsících rozšíříme z aktuálních 10 na 14 nebo i více řešení. GFI Unlimited je fantastické řešení pro získávání nových zákazníků – u konkurence se většinou platí vysoké poplatky za jednotlivá řešení, ale my vše nabízíme v jednom balíčku za bezkonkurenční cenu. Řešení nám samozřejmě pomáhá i ve spolupráci se stávajícími zákazníky, například těmi, kteří zvažují, zda s námi prodlouží spolupráci, nebo přejdou ke konkurenci.

V současné době tento náš softwarový „Netflix“ generuje asi deset procent celosvětových tržeb, na čemž se podílí asi tisícovka partnerů.

Jmenovat typického zákazníka GFI Unlimited je poměrně složité. Jde o široké spektrum firem a organizací. Velmi výhodná nabídka to může být zejména pro firmy ze segmentu SMB, které bývají velmi citlivé na cenu. Často jde také o zákazníky, kteří již delší dobu využívali produkty jedné z našich značek a nyní postupně přecházejí i na další řešení z našeho portfolia. Například stávající zákazníci Kerio Connect a Kerio Control často pořízují GFI Archiver nebo LanGuard. Slušný průnik mezi zákazníky vidíme také pro oblast GFI MailEssentials.

Velkou výhodou je také finanční flexibilita. Firmy nemusejí mít alokované zdroje, v tomto případě na vlastnictví softwaru, protože prostřednictvím GFI Unlimited si může každý na bázi předplatného pořídit veškerá potřebná řešení za jednotnou roční cenu. Samozřejmě je průběžně možné využívané služby měnit – tedy flexibilně přidávat nové nebo odebrat ty, pro které zákazník nemá využití.

Které hlavní trendy dnes v oblasti bezpečnosti a komunikace vnímáte?

Firmy si dnes již velmi dobře uvědomují rizika a problémy, které mohou v souvislosti s kybernetickou bezpečností přijít. Stejně tak jsou si firmy vědomy rostoucího množ-

ství vznikajících dat, a tedy i možností, jak se k těmto informacím dostat. No a samozřejmě potom tu máme téma IoT (internet věcí), ze kterého se standardnímu SMB zákazníkovi okamžitě zatočí hlava. Z tohoto důvodu sledujeme neustálý nárůst potřeby mít bezpečná a spolehlivá řešení, která zákazníci ke své činnosti potřebují. Z našeho portfolia je to jednoznačně patch management řešení GFI LanGuard, jež dokáže zabezpečit celou síť. Správci IT díky němu vědí o jednotlivých událostech v síti, jaké se kde nacházejí záplaty, jaké jsou kde evidovány bugy, a administrátor může podle potřeby na situaci v síti ihned reagovat. V oblasti komunikace je jedním z nejdůležitějších faktorů v tuto chvíli využívání sociálních sítí, druhou věcí je pak využívání vlastních soukromých zařízení zaměstnanců ve firemních sítích. Tuto problematiku u nás řeší Kerio Control nebo MailEssentials. V roce 2018 vstoupilo v platnost nařízení GDPR, které nahání strach organizacím a firmám, jež nemají data o zákaznících pod kontrolou. Právě jim poskytujeme archivační řešení GFI Archiver a kompletní monitoring událostí a logů v síti prostřednictvím nástrojů GFI EventsManager a Kerio Control.

Na začátku roku 2017 společnost GFI oznámila akvizici firmy Kerio Technologies. Jak byste zpětně toto rozhodnutí hodnotil? Co všechno díky němu zákazníci získali?

Kerio bylo úspěšným přírůstkem do produktové rodiny GFI, a to především z toho důvodu, že doplnilo technologické portfolio o oblasti, které jsme předtím neměli. GFI v minulosti nebylo aktivní na poli firewallů, VPN a neměli jsme ani konkurenční řešení systému Exchange. To jsou všechno segmenty, které díky této akvizici dnes již adresovat umíme. V tomto ohledu tedy šlo o výrazný příspěvek. V roce 2018 došlo zejména ke konsolidaci všech akvizic, začátkem roku jsme na tradičním setkání s partnery v ČR a na Slovensku představili zbrusu novou roadmapu pro Kerio a mj. také velmi žádanou funkci vysoké do-

stupnosti (high availability). Samozřejmě že výrazně z této akvizice těží i dnes již několikrát zmiňovaný katalog GFI Unlimited.

Chystáte nějaké novinky, např. ve spolupráci se společností Zebra systems, speciálně pro partnerský kanál? Na co se mohou prodejci těšit v nejbližší budoucnosti?

Za zmínku stojí například nová koncepce partnerských setkání, kterou jsme vyzkoušeli poprvé letos v lednu, a mnozí naši partneři ji tak již mohli zažít. Jde o systém, kdy se dostáváme do přímého kontaktu s prodejci, a lépe tak můžeme vyslechnout jejich názory na jednotlivé oblasti, ať už jde o produktový management, technickou podporu, nebo třeba marketing. V minulosti byla setkání organizována systémem přednášek, kde se nekladl tak velký důraz na interakci. Tímto novým způsobem hodláme partnerská setkání organizovat i v budoucnu.

Chystáme i další změny v partnerském programu, tak aby ještě více zvýrazňoval výhody GFI Unlimited. Momentálně jednáme také o dvou akvizicích, které sice ještě nelze blíže komentovat, ale vypadají velmi reálně a jsou rovněž z oblasti softwarové bezpečnosti a komunikace. V případě, že se nám podaří akvizice dotáhnout, opět rozšíříme portfolio GFI Unlimited a zároveň rozšíříme i základnu aktivních partnerů.

Na českém a slovenském trhu se v nejbližší době rovněž výrazně zaměříme na rozvoj značky Exinda, protože na středoevropských trzích existuje pro řešení správy propustnosti dat a alokaci rychlého internetu tam, kde ho zákazník nejvíce ve firmě potřebuje, značný prostor. Nadále samozřejmě zůstaneme stoprocentně věrni prodeji prostřednictvím partnerské sítě a nemáme v plánu na tomto směru nic měnit.

A nemůže chybět ani naše obligátní otázka na závěr – jak si vede faxování?

(Úsměv) Od našeho posledního rozhovoru před téměř třemi lety se toho paradoxně mnoho nezměnilo. Využívání faxování je v závislosti na regionu stále stabilní, někde mírně klesá. GFI si drží v tomto segmentu stabilní pozici, protože někteří důležití hráči trh postupně opouštějí. Nám se podařilo na svou stranu přetáhnout některé jejich zákazníky, a také proto se držíme „na svém“.

Zejména veřejná správa a enterprise segment se faxovacích řešení stále do velké míry drží, a to například i kvůli GDPR a jiným legislativním nařízením. Partneři nám sami hlásí, že v případě těchto klientů převažuje konzervativní postoj, a zákazníci neradi mění komplexní a stále dobře fungující řešení. Díky řešení Faxmaker Online jsme navíc schopni vyhovět i v okamžiku, kdy se zákazník rozhodne svá řešení přesunout do cloudu. Možný propad v prodeji on-premise řešení tak doháníme cloudovou variantou. ■