

ChannelWorld

číslo 2 – červen 2024 | ročník XVI | cena: 100 Kč / 4,3 €

Časopis pro resellery a VAR

Stavíme na důvěře a hodnotách

René Pospíšil z IS4 security
o budování bezpečnostního
ekosystému

Čtete na straně 10

Kulatý stůl: Lepší zůstanou

Vymodlené oživení trhu PC

Katalog distributorů

+ Resellerův průvodce
s přehledem ICT distributorů v ČR a SR

Stavíme na důvěře a hodnotách

IS4 security propojuje technologickou i filozofickou bezpečnost

**René Pospíšil, country manager IS4 security,
o budování bezpečnostního ekosystému, práci
s vendory a partnery postavené na absolutní důvěře
a pohledu na kyberbezpečnost jako na poslání.**

Zuzana Peroutková Bičíková

Jak v IS4 security vnímáte průběh letošního roku z pohledu kyberbezpečnosti?

Nazval bych to tichem před bouří. V minulém roce byl byznys zpočátku živější než letos, ale v téhle fázi už mám pocit, že se naplno rozjely přípravy na směrnici NIS2. Sledujeme zvýšení poptávky i to, že se některé projekty posouvají na konec roku a podobně. V posledních letech byl růst exponenciální a naše společnost v tomto roce roste nadále velmi rychle, a očekáváme především v druhé polovině roku 2024 a začátkem roku 2025, že přijde ještě větší exponenciální růstové období.

Co to nové růstové období pohání?

Aktuálním boomem mezi zákazníky je nasazování řešení pro rozšířenou detekci a reakci (XDR) a detekci a reakci koncových bodů (EDR). Dokonce bych řekl, že tento trend se už poměrně etabloval, protože více než sedmdesát procent licencí, které aktuálně prodáme, už EDR nebo XDR má.

Samozřejmě věci uvádí do pohybu již zmiňovaná NIS2, kdy firmy chtějí nějakým způsobem řešit zabezpečení privilegovaných účtů (PIM/PAM), patch management a podobně. Z mého pohledu jde o užitečnou evropskou iniciativu, která zákazníkům přinese řadu benefitů v oblasti zabezpečení. A samozřejmě firmám, jež se zabývají kyberbezpečností, přinese nové obchodní příležitosti. Celkově si myslím, že teď jsme teprve na začátku a na kyberbezpečnost se bude upírat pozornost ještě intenzivněji.

Přistupují české firmy k povinnostem, které z NIS2 vyplývají, zodpovědně? Nebo se setkáváte s laxním přístupem?

Je to skutečně kus od kusu, nedá se paušalizovat. Řada zákazníků bere kyberbezpečnost velmi vážně. Když ale porovnám současnou situaci s minulostí, kdy docházelo k nasazování obdobných norem, řekl bych, že se přístup výrazně zlepšil. Navíc je lepší i obecná informovanost. V minulosti například některé firmy nasadily řešení, kterými sice splnily literu zákona, ale prakticky jim nepřinesla nic užitečného.

Netvrdím, že to byl případ všech, ale spousta nasazených řešení sloužila jen k tomu, že si firmy mohly udělat fajfku v seznamu, že využily peníze, a tím to pro ně skončilo. To se mi osobně nelíbí. Mám raději, když jsou produkty nasazené správně a zákazníkovi skutečně přinášejí nějakou užitečnou hodnotu.

Rozšířilo se vaše portfolio v posledním roce?

Portfolio rozšiřujeme kontinuálně. V nedávné době jsme zařadili řešení z oblasti správy privilegovaných účtů společnosti Sectona. Motivací pro nás byla opět směrnice NIS2, ze které vyplývá, že těch zhruba šest tisíc subjektů v České republice bude muset PIM/PAM řešit, ačkoli této problematice doposud nevěnovaly pozornost. Případně nějaké řešení mají, ale nešetří jim ani lidské zdroje, ani výpočetní výkon.

Jedním z našich základních kritérií pro výběr řešení do našeho portfolia je, aby šlo o výjimečnou technologii, která na našem trhu ještě není. Dalším kritériem je, aby šetřilo lid-



René Pospíšil

country manager ČR/SK, IS4 security

Velkou část profesního života strávil v zahraničí, působil u řady amerických výrobců bezpečnostních řešení. V IT odvětví má více než třicet let praxe.

ské zdroje a výpočetní výkon. Přesně toto společnost Secto-
na splňuje – lze ji jednoduše nasadit do cloudového prostředí
i on-premise a komplexně řeší bezpečnost správy privilego-
vaných účtů.

Máte ještě další kritéria pro výběr?

Samozřejmě. Technologie, které nabíráme, musejí být i jedno-
duše spravovatelné a snadno nasaditelné. Je pro nás také důle-
žité, aby je bylo možné integrovat do dalších komponentů, kte-
ré máme k dispozici.

Lze tedy říct, že budete jakýsi bezpečnostní ekosystém?

Ano. Pro partnera a koncového zákazníka je velký benefit, když
nemusí komunikovat s deseti výrobci, ale jen s hrstkou. Netvr-
dím, že v oblasti bezpečnosti umíme všechno, ale to, co si vy-
bereme, do našeho portfolia perfektně zapadá. Než řešení za-
řadíme do nabídky, vždy ho interně otestujeme – neexistuje,
abychom prodávali něco, co sami nepoužíváme.

Občas se setkáváme s tím, že nás firmy, jejichž řešení teprve
testujeme, popohánějí a chtějí, abychom je co nejdříve začali pro-
dávat. Já ale trvám na tom, že technologii nejprve nasadíme u nás
a vybraných partnerů, a když se osvědčí, začneme ji prodávat.

Nedostáváte se do situace, že musíte řešit obchodní dilema, kdy hrozí, že třeba ze spolupráce ustoupí?

Většina firem je ochotná počkat, až jejich řešení projde na-
ším interním kolečkem. Není to dilema, protože mě život
naučil, že se nevyplácí dělat zkratky. Obzvlášť ne v kyber-
bezpečnosti. Jakmile dostanete produkt na trh, který je ne-
kvalitní nebo těžce nasaditelný, vrátí se vám to zpátky jako
bumerang. My si takové chyby dovolit nemůžeme. V minu-
losti jsme například vyřadili z portfolia produkt kvůli špatné
součinnosti vendora.

Naše portfolio se zkrátka vyvíjí a nikdy nebude stálé, po-
dobně jako se neustále vyvíjí i trh. Snažíme se nabídku držet
tak kompaktně, jak jen to jde. Ne každý produkt, který bychom
chtěli, můžeme do portfolia dostat, protože tu například už má

zajetý distribuční kanál. Ale můžeme vybrat obdobnou technologii, která v České republice ještě není. Jde třeba o firmy, jež mají ve světě dobrou technologickou pozici nebo u nich vidíme potenciál do budoucna. Partneri totiž logicky chtějí udržitelnou marži a naučit, jak prodávat.

Jak partnery učíte prodávat?

V oblasti vzdělávání si dáváme za cíl spustit IS4 akademii, kde budeme partnery komplexně školit. Jelikož nejde o levný obsah, chceme investovat do lidí, kteří si toho váží. Skrz akademii chceme předávat know-how především klíčovým partnerům, kteří chtějí dělat byznys ještě lépe než doposud. Samozřejmě ten produkt nejdřív musíme být schopní prodat sami – řídím se pravidlem, že pokud něco nedělám sám, nemůžu to očekávat od ostatních.

Jak s tím souvisí koncept Vendor Representative Company?

Velmi. Klasická distribuce se filozofií prodeje zabývá jenom do určité míry. Nemyslím si, že standardní distribuční partneři značku zastupují stejně jako vendor. My v IS4 security se cítíme jako plnohodnotné lokální zastoupení vendora. To znamená, že velmi dbáme na to, aby například marketingové strategie byly skutečně efektivní pro český a slovenský trh. Faktem totiž je, že některé marketingové strategie ve střední a východní Evropě zkrátka nefungují. Je to jedna z věcí, kterou si při uzavírání kontraktů s vendory vymínujeme – že musejí mít v nás jako lokální zastoupení absolutní důvěru. My pochopíme a nasajeme jejich produktovou strategii, ale v té marketingové potřebujeme mít volnou ruku.

Na kterých pilířích tedy stavíte, aby na našem trhu rezonovaly?

Důležitý je pro mě příběh té značky. Technické specifikace si může každý najít na internetu, ale příběh je nutné vyprávět. A právě zde vidím velký potenciál v tom, co děláme a proč to děláme. Naším hlavním cílem je vybudovat důvěryhodné prostředí, to ovšem lze jen tehdy, když si porozumíme navzájem. Důvěra se buduje komunikací, sdílením hodnot. My totiž nechceme spolupracovat s každým partnerem na trhu, ale jen s těmi, kteří nás pochopí a chtějí hodnoty budovat s námi. Naše filozofie je zásadní v tom, že funguje jako sněhová koule a nabaluje na sebe firmy a lidi, kteří si rozumějí a mají společný cíl.

Aplikujete tuto filozofii i v rámci firmy?

Samozřejmě. Dnes máme plně saturovaný tým s minimální fluktuací, protože jsme si jasně definovali firemní kulturu. Když totiž vezmete někoho z ulice, kdo neví, proč tu je, nelze od něj očekávat, že bude kopat za váš tým. Fungujeme v zásadě na dvou pilířích – 4P CDF team spirit pro všechny zaměstnance a visionary leadership pro management.

Čtyři P jsou plánování, profesionalita, proaktivita a partnerství v týmu. CDF je closing, tedy dotahování věcí do konce, drive je správný přístup a motivace, že lidé chtějí něco dokázat. Fun

je zábava, protože je důležité, když pracujete ve firmě, aby tam panovala dobrá atmosféra. Pořádáme proto pravidelně týmové akce a podporujeme přátelskou atmosféru.

To musíte fungovat jako pořádně promazaný stroj.

Přirovnal bych nás k malému sportovnímu letadlu, které je nabitě moderními technologiemi, ale dokáže kdekoliv přistát. Stačí mu malé letiště a nepotřebuje patnáctikilometrovou rannvej. Některé velké korporace totiž mají obrovskou setrvačnost, ale malá kormidla. Vytvoří si na začátku fiskálního roku plány, celý rok je nekontrolují a pak se diví, že musejí propouštět lidi. U nás má každý ze zaměstnanců kormidlo v ruce.

Hezká metafora.

Dalším naším heslem je TEAM – T reprezentuje talenty a jejich rozvíjení, E jsou elementární vztahy s vendory, partnery a zákazníky. Víme totiž, že je důležité chránit kontakty, které jsme vybudovali. Staráme se o vztahy, jež jsou pro nás důležité, a když někdo chce takový vztah rozbít, musí z kola ven. A je advantage neboli výhoda našeho konceptu a přístupu vedoucího k dosažení opravdové důvěry a bezpečí u našich partnerů a společných zákazníků. M je magický moment pravdy, kdy je nutné se napojit na potřeby zákazníka a fungovat v jeho nejlepší zájmu.

Ještě se vrátím k tomu malému letadlu. Plánujete se personálně rozrůstat, nebo jsou současné stavy dostačující?

Rozrůstáme se postupně. Naše letadlo je momentálně více než dvacetimístné (usmívá se). Aktuálně máme otevřené minimálně tři pozice v technické části do naší pobočky v Olomouci, nedávno jsme přijali dvě posily pro partnerský kanál v Praze a na Slovensku v Bratislavě a další lidi do back-office a technické podpory v Praze. Jde nám především o kvalitu lidí a aby zapadli do týmu z hlediska společných hodnot. V tom skutečně neděláme ústupky, protože si myslím, že jde o zásadní recept našeho fungování a budoucnosti z hlediska udržitelnosti.

Pociťujete i vy při náboru nedostatek talentů?

V oblasti IT je to poměrně často přetřásané téma.

Historicky jsme spíše líheň talentů. Když k nám přišel mladý člověk a chtěl pracovat, vypracoval se rychleji než jinde. Nyní platíme za zajeitou firmu, vybudovali jsme si určité renomé a víme, že si nás profesionálové z oboru všímají. Ne že bychom cíleně šli po lidech od konkurence, ale často se přihlásí sami.

Těší vás to?

Těší, ale zároveň je pro mě velmi důležité si pečlivě vybírat. My nechceme konkurenci okrádat o lidské zdroje, ale budovat vlastní silný tým. U nás je vždy na prvním místě důvěra. To znamená, že i když je člověk, dejme tomu, průměrný obchodník, ale stoprocentně souzní s filozofií naší firmy, má pro mě mnohem větší cenu než někdo, kdo je sice vynikající obchodník, ale neloyalní vůči společnosti. V kyberbezpečnosti stejně jako ve

sportu a všude jinde platí, že tým je stejně silný jako jeho nejslabší členek. To, že někdo umí odborně prodat konkurenční produkt, automaticky neznamená, že je silný pro naši firmu.

Probrali jsme důvěru směrem k vendorům i zaměstnancům, zbývá nám třetí dílek do skládačky. Jak pěstujete důvěru směrem k partnerům?

První věc, se kterou se jako partner vždy musíte vypořádat, je ochrana byznysu zákazníka. Pokud vám svěří nějaké kontakty nebo projekty, znamená to, že vám důvěřuje. Dokud partner pracuje s klientem, který ho vnímá jako vhodného partnera, nemá se čeho bát a může se spolehnout, že se o nás ve všech situacích může opřít. Partner dostává důvěru i od nás, že se stará o naše společné zákazníky. Pokud dělá vše pro to, aby udržel vysoký standard, může se s námi rozvíjet dál.

Pro nás je důležité i kontrolovat nasazení našich řešení. V žádném případě nechceme partnerům dýchat na krk, ale chceme se ujistit, že buduje dobré jméno sobě i nám. Zákazníkům, kteří odebírají více než sto licencí ročně, navíc nabízíme bezplatnou kontrolu provedenou našimi odborníky. Pokud je partner naladěný na stejnou vlnu jako my, tuto službu rád podpoří, protože si uvědomuje, že oba jednáme v nejlepší zájmu zákazníka.

Jak je velká vaše partnerská základna?

Momentálně máme kolem pěti set partnerů. Samozřejmě ne se všemi máme stejné vztahy. Kolem šedesáti partnerů považujeme za naše jádro, jsme s nimi v každodenním kontaktu.

Působíme v třístupňovém modelu, kdy úroveň bronz funguje jako vstupní brána pro partnery, kteří s námi teprve začínají nebo od nás objednávají jen příležitostně. V úrovni silver mají partneři přiděleného partner account managera, který jim aktivně pomáhá dosáhnout nejvyšší úrovně gold. Nutno dodat, že obrátové cíle jsou nastavené poměrně nízko, aby měl každý příležitost se vypracovat. Obecně řečeno, k dosažení úrovně gold stačí jeden středně velký projekt.

Hovořil jste o plánech spustit vzdělávací akademii pro partnery. Co všechno by nabízela?

Je to pro nás ambiciózní plán. Naše akademie by totiž nebyla o produktových školeních, ale zaměřovala by se především na vzdělávání v oblasti prodejních technik a rozvoj měkkých dovedností. Školení budou samozřejmě navázaná na naše produkty, ale to, co si partneři odnesou, bude pro ně použitelné univerzálně.

Mám totiž pocit, že lidem v České republice měkké dovednosti chybějí. Přitom si myslím, že za obchod, naše řemeslo se nemusíme stydět. Obchodník je z mého pohledu řešitel problémů – musí umět problém identifikovat, analyzovat a navrhnout řešení. A v oblasti kyberbezpečnosti je prodej řešení mimořádně komplexní disciplína, která vyžaduje spoustu odborných znalostí. A měkké, konzultační dovednosti zase zvyšují důvěru mezi zákazníkem a partnerem. Což je základním stavebním kamenem našeho podnikání.



Portfolio řešení IS4 security

Bitdefender

Komplexní zabezpečení firemní infrastruktury v oblasti EPP/EDR/XDR, hybridní ochrany cloudů a virtualizačních platforem, které pokrývá celou škálu kybernetické ochrany pro firmy, státní správy a samosprávy, zdravotnická zařízení a další subjekty včetně domácností.

Sectona

Sectona Security Platform pomáhá podnikům snižovat riziko cílených útoků na privilegované účty umístěné v datových centrech a cloudu. Sectona přináší integrované komponenty pro správu oprávnění.

Artec IT Solutions

EMA je modulární řešení pro dlouhodobý garantovaný archiv s časovými razítky, s možností vytěžení nestrukturovaných dat. Důraz se klade na extrémně rychlé vyhledávání napříč všemi pobočkami ve všech datech od uložených souborů, e-mailů, naskenovaných dokumentů, každodenních doručených a odeslaných zpráv, telefonních záznamů až po data uložená na Share Pointu nebo v SAP HANA.

Endian

Endian je jedním z lídrů na rozvíjejícím se trhu UTM ochrany na bráně a vzdálené správy a řízení bezpečnosti v oblasti průmyslové IoT bezpečnosti. Poskytuje integrovaná softwarová a hardwarová řešení, která maximalizují efektivní zabezpečení firemních sítí.

Cybonet

Multiplatformní řešení (Windows, Linux, Mac OS) pro tzv. Content Aware DLP, šifrování dat a správu mobilních zařízení, včetně závislosti na jejich poloze.

CommuniTake

Řešení pro bezpečnou mobilní komunikaci včetně hardened mobilních zařízení a jejich správy MDM/EMM poskytuje intuitivní správu, inteligentní automatizaci, komplexní kontrolu a vysokou spolehlivost celé podnikové mobilní infrastruktury.

Plánujete partnery proaktivně oslovovat, aby se do akademie zapojili?

Školení bude zdarma pro ty, kteří se kvalifikují. To znamená, že mezi partnery v úrovni gold vytipujeme zhruba patnáct až dvacet lidí a během jednoho kvartálu je vyškolíme.

Věřím, že touto iniciativou se sebe navážeme lidi, kteří s námi chtějí něco změnit. Nejde nám totiž jen o zvyšování vlastních prodejů, ale chceme šířit i hlubší filozofii. Přijde mi, že dnešní doba je zahlcená obrovským množstvím negativity a řada lidí ztrácí naději, že je možné něco změnit.

Jsem totiž přesvědčený, že každý člověk přišel na zem s nějakým nadáním a cílem a jeho životním úkolem je ten cíl najít. My v IS4 security jsme svůj cíl našli – chceme rozvíjet bezpečné, důvěryhodné prostředí prostřednictvím technologií. A lidé, kteří to vnímají podobně, jsou u nás vždy vítáni. ■