

Akvizícia nakopla náš rast

a umožnila nám posunúť sa o poriadny kus dopredu vo VAD distribúcii

— Exclusive Networks Slovakia, s. r. o.

Pokiaľ sa pohybujete na poli kybernetickej bezpečnosti, tak meno Veracomp určite poznáte. Spoločnosť v posledných 2 rokoch prešla asi najvýraznejšou zmenou od svojho vzniku. Stala sa totiž oficiálne členom siete globálneho distribútora Exclusive Networks a zmenu v tomto roku korunovala aj kompletným rebrandingom a novým obchodným menom – Exclusive Networks Slovakia. **Čo všetko akvizícia priniesla a ako ju vníma súčasné vedenie spoločnosti? O tom sme sa bavili s Nad'ou Bogdányi (Head of Marketing Department) a Petrom Csicsayom (Sales Director).**

Aké to je, keď sa relatívne malá slovenská spoločnosť stane súčasťou globálneho distribútora?



Nad'a: Veracomp bol moja srdcová záležitosť a veľmi rada spomínam na to, ako sme začínali s 3 stolmi v kancelárii a starali sme sa vtedy najmä o distribúciu značiek Red Hat a Fortinet, lídra na trhu kyberbezpečnosti. Potom prichádzali ďalšie brandy na čele s Extreme Networks, LOGmanager a Trend Micro, u ktorého sa nám dokonca podarilo získať výhradnú distribúciu pre slovenský trh. Keď sa nad tým zamyslím, tak sme za relatívne krátky čas prešli obrovským kusom cesty a ja som strašne rada, že som od začiatku priamo v srdci diania.

Peter: Všimli ste si, že slovo akvizícia má v našich geografických súradniciach skôr negatívnu konotáciu? Pre nás však bola akvizícia globálnym IT distribútorom jednoznačne obrovskou príležitosťou, ktorá nás doslova nakopla k ďalšiemu rastu.



Keď chodím na stretnutia s našimi partnermi, vnímam, že Exclusive Networks je pre niektorých z nich známym pojmom na poli bezpečnosti a veľmi pozitívne vnímajú fakt, že vďaka akvizícii sme schopní ponúknuť im ďaleko širšie portfólio produktov. Ale to nie je všetko. Najnovšie budú naši partneri môcť využiť aj celý rad služieb, ktoré majú za cieľ ešte viac uľahčiť ich podnikanie. Páči sa mi, že z pohľadu Exclusive Networks sa distribúcia vníma ako komplexný odbor. Nie je to len o predaji produktov, ale kľúčové sú nadväzujúce služby od presales aktivít, zdieľania odbornosti cez finančnú podporu až po marketingové služby na mieru pre našich partnerov. Ja osobne mám radosť z toho, že vďaka tejto ideológii služieb sa na nás môžu partneri a zákazníci plne spoľahnúť a venovať sa tak len kľúčovým činnostiam.

Zmieňujete portfólio služieb. Môžete nám k tomu prezradiť trochu viac?

Peter: Konkrétnu ponuku aktuálne dokončujeme, ale rád prezradím, že bude zahŕňať

napríklad bezpečnostný audit či tzv. Health checks, vďaka ktorým nájdeme slabé miesta v infraštruktúre a navrhujeme, ako ich čo najlepšie zabezpečiť. Ďalšia služba bude napríklad PoC, teda Proof of Concept, kde vás naučíme danú technológiu naozaj ovládať, nakonfigurovať a efektívne ju využívať. Samozrejmosťou potom budú služby spojené s konzultáciami a riešeniami a ich následnou implementáciou. Chýbať nebudú ani finančné služby. Viac sa čoskoro dozvieme na našom webe: www.exclusive-networks.sk.

Nad'a: Ja doplním, že v ponuke bude aj marketing, ktorý si naši partneri v posledných rokoch obľúbili. Partneri sa môžu spoľahnúť na naše eventové služby, PR aktivity, kampane na generovanie nových leadov a ďalšie nástroje. Pandémia otriasla celým trhom a my sme sa naučili na tieto zmeny rýchlo reagovať a brať ich ako potenciál pre náš ďalší rast.

Víziou spoločnosti Exclusive Networks je budovať bezpečný digitálny svet pre všetkých – firmy aj jednotlivcov.

Počas pandémie sme tak napríklad ako jediný distribútor s pridanou hodnotou realizovali virtuálnu konferenciu Zákon o kybernetickej bezpečnosti pre viac ako 300 účastníkov, a to všetko v relatívne krátkom realizačnom čase. Snažíme sa, aby naše eventy boli jedinečné. Veríme totiž, že netradičný event si návštevník zapamätá a rád príde na ďalší. A to je náš cieľ. Aby partneri vnímali naše aktivity ako prínosné, príjemné a sami ich aj vyhľadávali. Zdokonalili sme sa aj v príprave kvalitných kampaní na generovanie nových leadov, kde máme preukázateľný biznisový vplyv.

Máte za sebou prvý polrok s menom Exclusive Networks Slovakia. Čo vám prinieslo a na čo sa sústreďíte aktuálne?

Peter: Pre mňa osobne je jedným z najvýraznejších úspechov vybudovanie tímu odborníkov, ktorý nás na trhu reprezentuje. Prejavuje sa to aj v rastúcom záujme o naše produkty. Mám radosť aj z toho, že kybernetickú bezpečnosť stále viac riešia aj spoločnosti zo segmentu SMB. Len za posledný rok vnímame skutočne výrazný nárast dopytu z tohto seg-

mentu. Svoj podiel na tom určite má aj pandémia, počas ktorej výrazne narástol aj počet hrozieb na čele s ransomvérom, phishingom, vishingom a smishingom. Víziou Exclusive Networks je budovať bezpečný digitálny svet pre všetkých. Preto sa s kolegami aktuálne sústreďujeme predovšetkým na oblasti cloud security, zabezpečenia proti pokročilým hrozbám, Zero Trust Access, SOC a v neposlednom rade aj vzdelávanie v oblasti kybernetickej bezpečnosti.

Nad'a: Rada by som ešte spomenula náš nový web, ktorý už funguje podľa globálnych štandardov Exclusive Networks. Veríme, že sa bude páčiť aj našim partnerom a zákazníkom. Nájdete tam kalendár akcií, ktorých máme za posledné mesiace naozaj veľa, a teší nás, že návštevnosť je hojná. Keď vidíme taký záujem o naše akcie a keď následne vidíme aj obchodný dosah, máme z toho s kolegami naozaj úprimnú radosť. Je to pre nás tá najlepšia pochvala.



Vidno, že v Exclusive Networks Slovakia to ide na plný plyn a firma úspešne posilňuje svoju pozíciu na trhu distribúcie produktov kybernetickej bezpečnosti. Jej tím má dnes bezmála 20 odborníkov a portfólio produktov sa pravidelne rozširuje o nové produkty. Medzi najčerstvejšie prírastky patria napríklad brandy ako Docker, HashiCorp, ExtraHop či Tanium.

Zaujíma vás celé portfólio spoločnosti? Potom navštívte webové stránky www.exclusive-networks.sk.

