

## Bakotech: relacja z konferencji partnerskiej IT SEC 2017

W tegorocznej czwartej edycji konferencji partnerskiej IT SEC, która odbyła się 11 kwietnia 2017 w Warszawie, wzięło udział około 80 Partnerów z całej Polski. Wysoka frekwencja na konferencji była efektem umacniającej się pozycji Bakotechu na rynku Dystrybutorów VAD oraz ulepszonej formuły wydarzenia. Tegoroczna edycja była wyjątkowa – rozdano nagrody w kilku ważnych kategoriach. Tematem wiodącym było bezpieczeństwo i monitorowanie sieci w ujęciu najnowszych trendów i zagrożeń w branży.

Podczas konferencji zostały omówione kluczowe wyzwania, z jakimi zmagają się różnego rodzaju organizacje - od małych firm i placówek publicznych, aż po przedsiębiorstwa klasy Enterprise. Wykłady teoretyczne obejmowały takie kwestie jak: **bezpieczeństwo jako stałe źródło przychodu, bezpieczna sieć Wi-Fi, ochrona przed wyciekiem danych w organizacji, bezpieczeństwo urządzeń końcowych, ochrona kontroli dostępu w chmurze do sieci Wi-Fi, monitorowanie i zarządzanie pracownikami w terenie, ochrona przed zagrożeniami wewnątrz organizacji, pasywny i aktywny monitoring.**

Został poruszony również ważny temat **dystrybucji zarządzalnych usług bezpieczeństwa (MSP)** dostępnych w chmurze publicznej i prywatnej oraz korzyści wynikających ze sprzedaży oprogramowania w modelu SaaS.

Prelegentami byli nie tylko eksperci z Bakotech, ale również przedstawiciele poszczególnych marek, tj. Ralph Skoruppa, Chanel Manager DACH EE, Digital Guardian oraz Konrad Pacula, EMEA Sales Manager, NetMotion.

*„Konferencja IT SEC 2017 była doskonałą okazją do zaprezentowania najnowszych rozwiązań Bakotechu i usług oferowanych w modelu MSP. Udało nam się zgromadzić około 80 Partnerów, co uznajemy za duży sukces i motywację do dalszego rozwijania naszego biznesu i poszerzania go o nowe rozwiązania. Dostrzegamy potrzebę edukowania Partnerów w zakresie rozwiązań z zakresu Bezpieczeństwa i Monitorowania Sieci oraz informowania ich o najnowszych trendach w branży i zagrożeniach typu ransomware. Bakotech jako coraz silniejszy gracz na rynku bezpieczeństwa, oferuje szeroką gamę usług dla Partnerów – szkolenia, konsultacje techniczne, cykliczne webinary oraz możliwość wzięcia udziału w różnych konferencjach i przeglądach produktowych. Przejrzyste zasady współpracy, innowacyjność i skalowalność rozwiązań oraz mocne wsparcie dla Partnerów to nasze główne atuty, na których budujemy sukces firmy”* – podsumował Krzysztof Hałas, Managing Director, Bakotech.

Z ogromnym zainteresowaniem spotkała się prelekcja „Jak z bezpieczeństwa uczynić stałe źródło przychodu? Rozwiązania i usługi WatchGuard” którą poprowadził Jerzy Trzepla, Territory Sales Manager, WatchGuard Technologies, przy wsparciu Wojciecha Pietrowa, Kierownika Działu Bezpieczeństwa,

Bakotechu. Na wykładzie zostały poruszone min. takie tematy jak: bezpieczeństwo jako proces, etapy prewencji z rozwiązaniem WatchGuard, technologia TDR (Threat Detection Response).

Istotną częścią konferencji była prezentacja jednego z naszych pierwszych produktów z portfolio, który przedstawiła Anna Łyczak, Business Development Manager, Bakotech na wykładzie pt. *Zaawansowana ochrona kontroli dostępu w chmurze do sieci Wi-Fi. „WebTitan Cloud for WiFi to nowoczesne, oparte na chmurze rozwiązanie do filtrowania sieci, pozwalające na kontrolę dostępu do stron internetowych. W czasach gdy coraz bardziej rosną wymagania dotyczące bezpieczeństwa w sieci, a użytkownicy mimo iż stają się coraz bardziej świadomi, są również coraz bardziej narażeni na niebezpieczne i niewłaściwe treści, zapewnienie bezpiecznego dostępu do sieci pozwoli na zminimalizowanie zagrożenia, strat oraz ochronę wizerunku Twojej organizacji”* – komentuje Anna Łyczak. W tym samym bloku czasowym zostało zaprezentowane kolejne rozwiązanie ochronne, czyli Webroot Security Anywhere. Rozwiązanie działa w oparciu o zaawansowaną chmurę obliczeniową Brightcloud, wyróżnia się brakiem sygnatur, jest w pełni skalowalne i proste w obsłudze. Unikalna technologia skanowania znaczników oraz zaawansowane mechanizmy sandboxu, rollbacku i żurnalingu gwarantują kompletną, granularną i aktualną ochronę przed zagrożeniami typu zero-day.

Warto podkreślić znaczenie usług MSP, które Bakotech oferuje swoim klientom i temu właśnie poświęcony był jeden z wykładów na konferencji pt. *Dystrybucja zarządalnych usług bezpieczeństwa (MSP), czyli jak wejść w nowy wymiar biznesu i zwiększyć marżę. „Ceesoft – spółka w ramach grupy Bakotech - jest pierwszym w Polsce Dystrybutorem oprogramowania oraz dostawcą rozwiązań bezpieczeństwa w formie usługi w chmurze w modelu MSP (Managed Service Provider). Model subskrypcyjny (MSP) jest specjalnym programem partnerskim przygotowanym dla resellerów i integratorów IT chcących świadczyć usługi bezpieczeństwa dla swoich klientów (SaaS) wyłącznie w modelu sprzedaży B2B (Business to Business). Spośród istotnych korzyści, które oferujemy i zapewniamy naszym Partnerom warto wymienić: możliwość miesięcznego rozliczania się z nami jedynie za wykorzystane usługi, brak wstępnych kosztów związanych z uruchomieniem usługi, agregację cen, możliwość rezygnacji już po jednym miesiącu, dużą elastyczność i przede wszystkim wysoką marżę. Oferujemy wiodące w swojej klasie rozwiązania antywirusowe, antyspamowe, usługi filtrowania sieci www, ochrony danych i urządzeń końcowych. Współpraca z nami oparta jest na prostych zasadach w powiązaniu z użyciem nowoczesnych metod handlowych i orientacją na klienta.”* – podsumowała Renata Kuts, Sales Manager MSP.

W drugiej części konferencji zostało zaprezentowane kluczowe rozwiązanie do monitorowania i analizy zachowań użytkowników czyli ObserveIT, które zaprezentował Piotr Kawa, Kierownik Działu Monitorowania Sieci w Bakotechu, na wykładzie pt. *ObserveIT: Obraz wart więcej niż tysiąc słów, czyli jak skutecznie bronić się przed zagrożeniami wewnątrz organizacji*. Sesja dotyczyła istotnej kwestii monitorowania zewnętrznych kontraktorów, użytkowników uprzywilejowanych oraz pracowników, którzy mają dostęp do kluczowych zasobów firmy oraz pracujących na kluczowych systemach. Poruszony został również wątek edukacji w czasie rzeczywistym, jako kluczowy sposób zapobieganiu naruszeniom. Piotr Kawa w kolejnym wykładzie rozwinął również problem wyboru rodzaju monitoringu dla Klientów.

Sesja zawierała porównanie rozwiązań pasywnych, na przykładzie rodziny rozwiązań lidera rynku – NETSCOUT. Drugim wiodącym rozwiązaniem, które zostało zaprezentowane to SolarWinds – jako monitoring aktywny całej infrastruktury IT.

Na koniec przedstawiliśmy platformę bezpieczeństwa AlienVault, na wykładzie pt. *Znajdź ransomware zanim będzie za późno – platforma AlienVault USM.*, poprowadzonym przez Przemysława Bulsza, Business Development Manager, Bakotech.

Warto wspomnieć o prezentacji, która cieszyła się największą popularnością (wg. ankiety przeprowadzonej przez Bakotech):

*„ObserveIT: Obraz wart więcej niż tysiąc słów, czyli jak skutecznie bronić się przed zagrożeniami wewnątrz organizacji”.*

Bakotech postanowił wyróżnić wybrane firmy i osoby za całościową i aktywną współpracę. Uczestnikom po raz pierwszy zostały przyznane atrakcyjne nagrody w czterech ważnych kategoriach:

Najlepszy Partner 2016 – 5000 PLN - COMP S.A.

Najszybciej Rozwijający się Partner 2016 – 2000 PLN – PASSUS S.A.

Najbardziej Efektywny Partner 2016 – 1000 PLN – Computer Media Consultants

Najlepszy Handlowiec 2016 – lot szybowcem, pobyt weekendowy dla 2 osób w Krynicy Górskiej (Hotel Czarny Potok Resort&Spa\*\*\*\*) – Edyta Stawska, IT Indago



#### **Więcej informacji:**

BAKOTECH Sp. z o.o.

Agnieszka Trenda

PR&Marketing Manager, tel. 660 910 074

e-mail: [agnieszka.trenda@bakotech.com](mailto:agnieszka.trenda@bakotech.com)

[www.bakotech.pl](http://www.bakotech.pl)

#### **O BAKOTECH**

Bakotech Sp. z o.o. z siedzibą w Krakowie, jest częścią międzynarodowej grupy dystrybucyjnej Bakotech®. Jako specjalizowany dystrybutor rozwiązań IT w zakresie bezpieczeństwa, sieci i infrastruktury IT, spółka koncentruje się na dostarczaniu najwyższej jakości produktów i usług w centralnej i wschodniej Europie, w szczególności w: Polsce, Bułgarii, Rumunii, Słowacji, Chorwacji i na Węgrzech, a także w krajach nadbałtyckich. Firma zajmuje się sprzedażą w kanale partnerskim, poprzez rozbudowaną sieć partnerów. Bakotech posiada w swoim portfolio innowacyjne produkty, które odniosły sukces międzynarodowy, a dzięki dystrybutorowi wchodzi nie tylko na rynek polski, ale również krajów Europy Środkowo-Wschodniej.