

Veracomp

# Veracomp mi dává prostor

MICHALA BENEŠOVSKÁ

**Řady Veracompu, distributora s přidanou hodnotou, rozšířil specialista na IT bezpečnost Petr Šnajdr, který se brzy po svém nástupu stal business development managerem a stará se o portfolio značky Trend Micro. Jak hodnotí své dosavadní působení u Veracompu, které hrozby jsou aktuálně na vzestupu a co má Veracomp pro partnery připraveno? Čtete dál.**

**Můžete se nám představit pro ty, kteří vás ještě neznají?**

Svou kariéru v IT jsem začal jako IT technik někdy po roce 2000. O pár let později jsem dostal šanci se zabývat bezpečností a od té doby se s krátkými přestávkami, kdy jsem se zabýval cestováním nebo IT managementem, věnuji právě IT bezpečnosti. Posledních pět let jsem působil v Esetu na pozici pre-sale inženýra. V současné době zastávám u Veracompu pozici business development managera pro oblast IT security, konkrétně mám na starosti portfolio značky Trend Micro.

**Teď jste tedy ve Veracompu, jak se to přihodilo?**

O společnosti Veracomp jsem se doslechl spoustu pozitivních informací. Dávalo mi smysl, co Veracomp dělá, jakým způsobem ke všemu přistupuje, ať už z hlediska byznysu, nebo zaměstnanců. Veracomp pro mě byl jasnou volbou, takže když jsem dostal nabídku, bylo rozhodování snadné. Je zapotřebí se dále rozvíjet a k tomu mi dává Veracomp prostor.

**Veracomp působí jako otevřená rodinná firma, jak to vidíte vy?**

Myslím si, že objektivně můžu zhodnotit, že to tak je. I po té krátké době, co ve Veracompu jsem, můžu potvrdit, že vše, co jsem o společnosti slyšel, je pravda. Lidé tady k sobě opravdu přistupují úplně jinak, než je v ostatních firmách běžné.

**Veracomp se profiluje jako distributor s přidanou hodnotou. Co to pro vás znamená?**

Znamená to, že nejsme distributor, který by jen prodal krabice nebo licenci, ale naopak k partnerům přistupujeme s tím, že jim chceme pomoci komplexně. Staráme se tedy o pre-sales aktivity, o to, abychom v zákazníkovi vzbudili zájem o kvalitní řešení, a pak mu pomáháme s následnou implementací. A to není vše. Kromě konzultací poskytujeme také následnou technickou podporu a pomáháme například s podklady pro výběrová řízení nebo s financováním větších projektů. V ka-

lendáři máme velké množství technických seminářů, workshopů, školení. Prostě akcí, na kterých vzděláváme nejen naše partnery.

**Když přejdeme k bezpečnosti, jaké jsou podle vás nejaktuálnější hrozby? Na co by si každý měl dávat pozor?**

Podle globálních statistik bezpečnostních výrobců a vůbec společností zabývajících se IT bezpečností je teď největším ohrožením ransomware, a to v celkovém spektru – nejen u počítačů nebo serverů, ale i u mobilních zařízení. V tomto trendu samozřejmě pokračují i „ransomware of things“ (ransomware věcí). Už jsou ransomwary, které jsou určeny pro chytrá zařízení instalovaná v autech, v řídicích jednotkách, displejích atd. Útočníci mohou jít touto cestou, protože pro ně je monetizace ransomwaru strašně důležitá. Je to prvek, který si nejsou schopni odepřít. Z dalších hrozeb bych pak uvedl technologické špiónáže nebo cílené útoky. A tady jde většinou o organizace nebo (státem placené) jednotlivce za účelem získání informací, potažmo peněz, mezi nimiž je dnes v podstatě pořád větší rovnítko.

**Dá se předpovědět, jaké hrozby nás čekají v budoucnu?**

To se říká těžko, bylo by to na křišťálovou kouli, ale u těch předpovědí, u kterých jsem byl, se vše vyplnilo a vyplatilo. Ať už vzpomenu hrozby pro mobilní zařízení nebo ransomware. Pořád tady pro útočníky budou příležitosti, jak si vydělat peníze. Tedy čekáme ransomware na všechny možné způsoby, pořád půjde i o kybernetickou špiónáž, která bude shromažďovat data. Ale vše nasvědčuje tomu, že se bude pokračovat v ransomwaru nebo v něčem, co bude fungovat na podobném principu.

**Co Veracomp a bezpečnost?**

Bezpečnost je pro Veracomp klíčovou oblastí podnikání, kterou pokrývá produkty od několika zahraničních i domácích výrobců. Já osobně jsem teď zodpovědný za Trend Micro, což je pro mne přirozeným rozvojem toho, co jsem dělal posledních několik let. Jde o spoustu zařízení a technologií, které dokážou naprostou většinu hrozeb eliminovat. U Trend Micra nejde jen o ochranu koncových stanic, což už obecně dnes není dostačující. Jde hlavně o zabezpečení perimetru sítě a ve chvíli, kdy se něco stane, je zapotřebí mít dostatek informací, aby mohlo



dojít k prošetření, jak se to stalo, jaké bylo šíření, co mohl pachatel provést. S tím vším jsme schopni zákazníkům pomoci.

**Vy jste jediný, kdo se u Veracompu stará o Trend Micro, nebo jde o rozsáhlejší tým?**

Jde o tým složený ze mě jako zástupce business developmentu a dvou systémových inženýrů, kteří se starají o implementaci, návrhy a samozřejmě o pre-sale a post-sale. Všichni tři jsme certifikovaní odborníci. Dále mám k dispozici šikovné kolegyně ze sales supportu, které mi pomáhají třeba s přípravou nabídek nebo s marketingovými aktivitami.

**Co jste si připravili pro partnery?**

Největší přidanou hodnotou Veracompu budou vždy lidé. A ti neustále hledají nové cesty, jak partnerům usnadnit nebo jak vylepšit vzájemnou spolupráci. Například máme nový partnerský portál se spoustou užitečných funkcí. A také chceme naše partnery za jejich obchodní aktivity odměňovat, proto jsme v minulém roce spustili vlastní bonusový program. Za každou objednávku dostává partner veracoiny, které může utratit za různé zajímavé odměny z oblasti zábavy, elektroniky, sportu a dalších. K celému programu byl spuštěn web [bonus.veracomp.cz](https://bonus.veracomp.cz).

**Proč dělat Trend Micro s Veracompem?**

Kromě toho, co už jsme tu zmínili, tak určitě proto, že jsme skvělý tým a o naše partnery se opravdu staráme. ■