



NOTA DE PRENSA

WatchGuard refuerza su negocio en el mercado español y amplía su oferta de soluciones

- La compañía, que dispone de un modelo de canal indirecto, tiene como objetivos potenciar su presencia en España y ampliar su número de partners
- WatchGuard presenta una nueva versión del dispositivo UTM WatchGuard 10 y dos soluciones SSL VPN

Madrid, 9 de junio de 2008.- WatchGuard® Technologies, proveedor global de soluciones de seguridad de red, ha dado a conocer las principales líneas estratégicas sobre las que desarrollará su actividad y con las que potenciará su presencia en el mercado español. Con la incorporación de nuevos partners a su canal, WatchGuard expandirá de manera significativa su presencia en el mercado ibérico, creando una plataforma sólida para el desarrollo de sus operaciones, y aumentando el valor de sus soluciones y servicios.

WatchGuard, presente en el mercado español desde hace 12 años, fabrica dispositivos para la industria financiera, educación, gobierno y las pymes, principalmente para empresas a partir de 5 empleados, así como para sectores verticales de salud y educación. Potenciar su presencia es uno de los objetivos de la unidad de negocio de España, por lo que prevén realizar un fuerte desarrollo en soporte, documentación, formación y personal, entre otros.

Esta compañía, con sede en Seattle, cuenta con una base instalada de más de 500.000 dispositivos UTM, impulsada por un aumento de demandas de seguridad de red multicapa y un crecimiento de canal sin precedentes en los mercados objetivo. El éxito de la estrategia de WatchGuard radica en ofrecer una completa funcionalidad UTM de uso sencillo con una gestión de herramientas centralizadas y una mayor rentabilidad a mejor precio. Asimismo, potencia la habilidad de los administradores de red para gestionar y controlar en tiempo real el comportamiento de los usuarios en red.

Venta 100% a través de canal

Uno de los objetivos primordiales de WatchGuard, cuyo modelo de comercialización está basado exclusivamente en la venta indirecta, es aumentar su comunidad de partners. En la actualidad, cuenta con dos partners principales: Ajoomal y Nemoris, empresas mayoristas dedicadas a la distribución de productos para la seguridad informática.

Con la expansión de su canal, la compañía quiere crear una estructura en España que le permita agilizar la implementación de su estrategia y contribuir a su liderazgo en aquellos segmentos de la industria en los que ya está presente.

Carlos Vieira, Country Manager de España y Portugal de WatchGuard, señala que *"el 100% de las ventas de WatchGuard se generan de forma indirecta, lo que permite que la compañía crezca y se expanda a una escala mucho mayor que si tuviera que disponer de personal de ventas interno"*, y añade que gracias a los proveedores certificados de WatchGuard, *"satisfacemos las necesidades de nuestros clientes respondiendo a los requerimientos de canal"*.

El objetivo de WatchGuard España es contar con una red de distribuidores certificados con la que cubrir toda la geografía española y portuguesa. Para ello, la compañía busca partners que aporten mayor valor añadido, dispongan de experiencia en seguridad y en redes y que conozcan el mercado de las pymes y de los proveedores de servicios de seguridad gestionada. Asimismo, la actividad de su comunidad de partners se caracterizará por su alto conocimiento de las necesidades de los sectores de la salud, la educación y el gobierno. WatchGuard posee una estrategia de canal en la que sus partners se beneficiarán de servicios de soporte técnico, formación, máquinas NFR y programas de partnership.

Apoiado por su comunidad de partners, WatchGuard pretende crear un modelo de negocio para grandes cuentas similar al que tienen implantado desde hace tiempo en países como Reino Unido, Suecia, Dinamarca, Bélgica, Alemania o Italia.

Nuevos lanzamientos

Otro de los pilares de la estrategia de WatchGuard lo constituye su completa oferta de servicios con un objetivo claro: cumplir las expectativas de los clientes. Dos son las líneas de producto con las que cuenta la compañía, disponibles en plataformas Windows, Linux y algunos entornos de Mac OS: la gestión unificada de amenazas (UTM) y la SSL VPN.

WatchGuard pone a disposición de sus partners varias soluciones UTM, dispositivos que aportan administración unificada de amenazas completa con auténtica Protección Día Cero:

- **Firebox® X Peak™:** Diseñada para empresas con sedes regionales o centros de datos ofrece SSL VPN integrada, ocho puertos Gigabit Ethernet and Fiber 10/100/1000, Multi WAN, capacidades avanzadas de red, fácil configuración y administración, y suscripciones de seguridad integradas.
- **Firebox® X Core™:** Para pymes con oficinas regionales, aporta SSL VPN integrada, administración simplificada de la seguridad de la red, continua actualización de suscripciones de seguridad, capacidades integradas actualizables y un equipo global de expertos en seguridad.
- **Firebox® X Edge™:** Cubre las necesidades de las sucursales, puntos de acceso wireless y pequeñas oficinas, y proporciona suscripciones de seguridad completamente integradas, acceso remoto seguro a los recursos de la red, interfaz intuitiva basada en la Web, completo aprovechamiento de

la capacidad de red, seguridad inalámbrica flexible y manejo centralizado de múltiples dispositivos.

Además de estos dispositivos, la multinacional acaba de lanzar la nueva versión de del Software Gestión Software, **WatchGuard 10**, que dispone de nuevas y avanzadas características, de entre las que destacan HTTPS Blocking, SSL VPN integrada, Single Sign On, VoIP y soporte de vídeo, y herramientas de Reporting.

Watchguard ofrece el servicio LiveSecurity® (LSS), lo que provoca que el software se mantenga actualizado y seguro con nuevos desarrollos técnico.

La consultora IDC ha calificado a WatchGuard como líder mundial de dispositivos UTM en la gama de precios entre 3.000 y 5.999 dólares.

Respecto a los SSL VPN, la multinacional acaba de presentar dos nuevos productos que ofrecen seguridad de información y gestionan identidades para trabajadores remotos y externos. **WatchGuard SSL 500** y **WatchGuard SSL 1000** mantienen la información segura, ofrecen soluciones de acceso retomo altamente fiable y varios métodos de identificación, al igual que cuenta con características administrativas y de gestión muy beneficiosas para los usuarios. Al mismo tiempo, soporta la mayor variedad de dispositivos y recursos, incluye seguridad mid-point, y ofrece capacidades para simplificar el proceso de acceso a sus administradores y usuarios finales, además de sustentar varios métodos de autenticación (end point security).

Con estos nuevos lanzamientos, la compañía pretende, junto con sus partners, disponer de una mayor expansión en el mercado español y portugués.

Material gráfico

El material gráfico de WatchGuard se encuentra disponible en la siguiente dirección: <ftp://ftp.watchguard.italyeurope.com/press>

Loging: wsp; Contraseña: italy

Acerca de WatchGuard Technologies, Inc.

Desde 1996, WatchGuard®Technologies, Inc. ha sido líder de tecnología avanzada de soluciones de seguridad de red, suministrando seguridad imprescindible a cientos de miles de negocios de todo el mundo. La familia WatchGuard Firebox® X de dispositivos de gestión unificada de amenazas de cable y wireless y las soluciones de acceso remoto WatchGuard SSL VPN suministran seguridad de red extensible, visibilidad de red sin comparación, gestión y control. Los productos WatchGuard están respaldados por el servicio WatchGuard Live Security®, un programa de formación, mantenimiento y soporte innovador. WatchGuard dispone de sede oficial en Seattle y tiene oficinas en Norte América, Europa, Asia Pacífico y Latino América. Para información más detallada, visite www.watchguard.com

Para más información:

01 Consulting
Lore Treviño/ Natividad de Mateo
Tel. 917131 810 **Fax.** 913 557 160
Email: informacion@01consulting.com