



**La True Cybersecurity
si ottiene attraverso una
solida partnership**

PROBRAND

www.probrand.co.uk

Probrand

L'efficace soluzione per endpoint security di Kaspersky consente a Probrand, e ai suoi clienti, di essere sempre un passo avanti rispetto alla concorrenza



IT

- Paese: Regno Unito
- Azienda vincitrice del Queen's Award for Enterprise nella categoria Innovazione
- Kaspersky Endpoint Security for Business Advanced

Probrand è una delle principali aziende IT indipendenti del Regno Unito e vincitrice di prestigiosi premi nazionali per l'eccellenza e l'innovazione.

Probrand fornisce prodotti, servizi gestiti e soluzioni IT a oltre 3.500 clienti, perlopiù PMI situate nelle Midlands e grandi organizzazioni pubbliche e private di tutto il Paese.

Probrand aiuta i clienti a gestire la fornitura dei prodotti IT in modo più efficiente attraverso il suo rivoluzionario marketplace, unito alla competenza dei suoi consulenti tecnici interni e a una gamma di servizi e soluzioni di altissimo livello che gestiscono e trasformano le attività aziendali.

L'azienda ha registrato un successo e una crescita costanti, oltre ad aver ricevuto un riconoscimento per l'eccellenza nell'approvvigionamento dal Chartered Institute of Purchasing and Supply, lo stato di fornitore approvato del Crown Commercial Service del governo per il settore pubblico e il Queen's Award for Enterprise nella categoria Innovazione.

La sfida

Nei suoi 27 anni di storia, Probrand è sempre stata all'avanguardia, sviluppando nuove combinazioni di prodotti e servizi in grado di soddisfare le mutevoli esigenze dei clienti e costruendo relazioni a lungo termine basate su consigli affidabili, soluzioni economicamente vantaggiose e distribuzione di alta qualità.

Dal lancio del primo rivoluzionario marketplace del Regno Unito per l'IT aziendale, alle soluzioni per far risparmiare tempo e denaro ai clienti, fino all'intraprendente adozione dell'IT come servizio gestito, l'azienda con sede a Birmingham ha abbracciato l'innovazione e promosso nuovi modelli commerciali che riflettono, e spesso anticipano, i continui cambiamenti che avvengono nel mondo del business.

"Siamo orgogliosi di lavorare a stretto contatto con i nostri clienti per capire realmente la loro attività e cosa ritengono davvero importante, diventare i loro consulenti fidati nel tempo e, di conseguenza, garantire che le nostre soluzioni siano efficaci sul lungo periodo", spiega Mark Allbutt, Technical Services Director di Probrand.

Allbutt descrive il modello dei servizi IT gestiti di Probrand come fortemente basato sulla fiducia verso il fornitore. Fortunatamente quella fiducia è stata ripagata: i clienti riconoscono che l'innovazione ha permesso a Probrand di ottenere un vantaggio competitivo, da cui anche loro hanno tratto benefici.

"Effettuare la migrazione di tutti i nostri utenti sulla piattaforma Kaspersky è un'operazione molto complessa, ma abbiamo totale fiducia in Kaspersky, nel suo staff e nella sua tecnologia".

Mark Allbutt
Technical Services Director
Probrand



Performance

Infezioni andate a segno ridotte a zero



Partnership

Visione condivisa, solido legame culturale e commerciale



Approccio proattivo

Assessment continuo delle performance e dei requisiti futuri



Crescita

La cybersecurity consente una pianificazione aziendale affidabile

Un passo avanti rispetto alla concorrenza

"Ci siamo accorti di come l'IT stesse diventando parte integrante del mondo del business", spiega Allbutt. "Quindi, abbiamo parlato con i nostri clienti e spiegato loro come volevamo distribuire l'IT in futuro".

"Awalendoci delle nostre competenze interne in materia di approvvigionamento, siamo riusciti a selezionare la giusta combinazione di prodotti e servizi, con il giusto mix di funzionalità e vantaggi, per soddisfare le esigenze di ciascuna organizzazione. Questo ci ha permesso di acquisire un vantaggio competitivo".

Per conservare questo vantaggio, Probrand mette in campo tutto il proprio know-how per rimanere leader sul mercato di riferimento. Il suo marketplace IT è ormai una piattaforma di approvvigionamento integrata, totalmente trasparente che offre a personale, clienti e fornitori una panoramica delle migliori offerte in tempo reale, oltre ad applicazioni integrate che permettono ai clienti di configurare e acquistare servizi di sicurezza gestiti online.

Nel frattempo, l'azienda continua a lavorare per migliorare i propri servizi gestiti.

"Vogliamo racchiudere tutti i nostri servizi in un unico pacchetto completo", spiega Mark Allbutt. "Dietro pagamento di una tariffa mensile fissa, installeremo tutte le risorse IT di cui ciascun dipendente ha bisogno (inclusi hardware, software, sicurezza e servizi) e ci occuperemo della manutenzione per un periodo concordato".

"In questo modo aiuteremo davvero i clienti, offrendo sicurezza ed eliminando la complessità. Sarà nostra responsabilità far sì che tutto funzioni, risolvere eventuali problemi e gestire ogni eventualità. Questo è il futuro dei 10.000-15.000 utenti che supportiamo attualmente".

"Pensiamo di essere i primi a offrire questa speciale combinazione formata dal nostro marketplace per le apparecchiature e dal nostro pacchetto tutto compreso per i servizi".

"Ecco perché abbiamo bisogno di partner che ci aiutino a realizzare questo modello con tecnologie di prim'ordine, una visione condivisa e un approccio culturale e aziendale allineato al nostro".

3.500

clienti

50.000

utenti

300.000

prodotti e servizi

La soluzione di Kaspersky

La collaborazione tra Kaspersky e Probrand è cresciuta con il tempo e la piattaforma di cybersecurity Endpoint Security for Business di Kaspersky è diventata sempre più importante per Probrand e i suoi clienti.

"Fare scelte sagge e attentamente ponderate è essenziale per tutti, ovviamente per i nostri clienti, ma anche per noi", commenta Mark. "Rimediare alle conseguenze di un consiglio sbagliato o di una decisione affrettata può essere molto difficile e dispendioso. Abbiamo lavorato duramente per costruire la nostra reputazione e facciamo di tutto per proteggerla!"

"Di conseguenza, siamo molto cauti nello scegliere i prodotti e i servizi da adottare e nel valutarne l'idoneità per i nostri clienti".

"Quando si tratta di cybersecurity, occorre tempo per costruire un rapporto di fiducia. Stavamo già utilizzando la soluzione per endpoint di Kaspersky tramite terzi ma non l'avevamo ancora sfruttata al meglio. Pertanto, abbiamo deciso di interagire direttamente con Kaspersky ed è allora che tutto è diventato molto più veloce".

"Oltre a non aver registrato alcuna infezione, nel tempo abbiamo potuto constatare le performance elevate della tecnologia, di conseguenza la nostra fiducia è andata sempre più aumentando. Ora, la piattaforma Kaspersky è pienamente integrata nella nostra offerta chiave per i servizi gestiti".

"Abbiamo visto come lavorano e verificato la stabilità e l'affidabilità della loro tecnologia; guardano sempre avanti, introducendo nuove funzionalità come i pacchetti di formazione per la cybersecurity, che offrono vantaggi concreti. È molto rassicurante vedere che le soluzioni Kaspersky figurano sempre ai primi posti nelle recensioni indipendenti".

"Abbiamo oltre 1.500 vendor, ma per le tecnologie e le soluzioni principali ci rivolgiamo esclusivamente a un piccolo gruppo di partner strategici accuratamente selezionati e, tra questi, Kaspersky riveste un ruolo chiave".

Massima fiducia

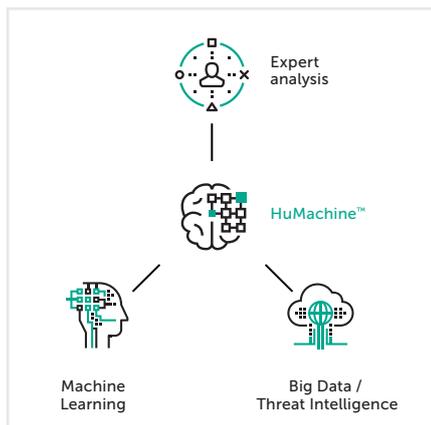
"Effettuare la migrazione di tutti i nostri utenti sulla piattaforma Kaspersky è un'operazione molto complessa, ma abbiamo totale fiducia in Kaspersky, nel suo staff e nella sua tecnologia".

"Siamo sulla stessa lunghezza d'onda, ad esempio il modello di fatturazione mensile flessibile di Kaspersky è molto efficiente, uno dei migliori in circolazione. La fatturazione avviene a seconda dell'utilizzo, invece che sulla base di una subscription annuale standard".

"Kaspersky ci offre la flessibilità necessaria per convincere i clienti a passare da un prodotto all'altro e per eseguire l'upgrade e l'upsell, facendo costantemente fronte ai cambiamenti. Questo ci permette di avere un reale vantaggio sul mercato".

"Inoltre, sono molto proattivi: parlano direttamente con noi a tutti i livelli per sapere quali problemi stiamo riscontrando, come possono migliorare i loro prodotti e servizi per aiutarci e supportarci nel nostro impegno a fare sempre meglio. Non vedono la cybersecurity solo dal punto di vista dei loro prodotti, servizi e programmi formativi; sono uno straordinario esempio di questa filosofia".

"Non potremmo desiderare di più da un partner fidato e autorevole, ed è per questo che Kaspersky sarà determinante per la prosperità futura della nostra azienda e per quella di migliaia di nostri clienti".



Per ulteriori informazioni sui prodotti e i servizi Kaspersky contattate il vostro referente o visitate il sito www.kaspersky.it

Sede centrale di Kaspersky

Via Francesco Benaglia 13,
00153 Roma, Italia
info@kaspersky.it
www.kaspersky.it

© 2019 AO Kaspersky Lab. Tutti i diritti riservati. I marchi registrati e i marchi di servizio appartengono ai rispettivi proprietari. Mac e Mac OS sono marchi registrati di Apple Inc. Cisco è un marchio registrato o un marchio di Cisco Systems, Inc. e/o delle relative affiliate negli Stati Uniti e in alcuni altri paesi. IBM, Lotus, Notes e Domino sono marchi di International Business Machines Corporation, registrati presso molte giurisdizioni del mondo. Linux è un marchio registrato di Linus Torvalds negli Stati Uniti e in altri paesi. Microsoft, Windows, Windows Server e Forefront sono marchi registrati di Microsoft Corporation negli Stati Uniti e in altri paesi. Android™ è un marchio di Google, Inc. Il marchio BlackBerry è di proprietà di Research In Motion Limited, è registrato negli Stati Uniti e potrebbe essere registrato o in attesa di registrazione in altri paesi.