

Marc Olson, Vicepresidente de EMEA de Sybari Software

«Una de nuestras metas tecnológicas en el futuro cercano es poder escanear con Antigen ficheros cifrados»

Marc Olson es un notable especialista en la protección frente a códigos maliciosos con muchas horas de vuelo en este segmento de mercado. Desde su actual posición como Vicepresidente EMEA de Sybari Software, con sede en Madrid, tiene el reto de dar a conocer a esta compañía puntera y su solución estrella, Antigen, una de las más potentes y completas del mercado para entornos de *groupware* MS Exchange y Lotus Notes.



– ¿Desde cuándo puede entenderse que Sybari inicia sus operaciones en y desde España?

– Nuestro posicionamiento en el mercado Europeo comenzó en febrero de este año, abriendo la central para EMEA en Madrid, como Sybari Software S.A. Nuestra matriz es Sybari Software Inc., cuyo centro de operaciones está situado en Nueva York. Sybari Software Inc. me ofreció el cargo de Vicepresidente de EMEA, y llevar a cabo el lanzamiento de Sybari en Europa. La decisión de constituir la central europea de Sybari en Madrid fue debido a su privilegiada situación geográfica y mi pasión por su cultura. Inicialmente, contaba con dos personas en mi equipo. Hoy ya somos 25 personas en Europa, con oficinas en países como Inglaterra, Francia e Italia.

– ¿Cuál es su cometido específico en tanto Vicepresidente de Operaciones Internacionales?

– Mediante la apertura de dichas oficinas, así como trabajando con otras empresas del sector, mi función principal es generar negocio y dar a conocer nuestra tecnología en el mercado del antivirus y la seguridad, mediante nuestro producto, Antigen.

– ¿Qué rasgos diferenciadores tiene Sybari frente a las propuestas de otros fabricantes?

– Buena pregunta. Antes de responder, me gustaría comentar el origen de Sybari, que nació en Nueva York en 1994. Nuestros fundadores detectaron la necesidad en el mercado de crear una solución de Antivirus para entornos Lotus Notes. De hecho, Antigen fue el primer producto en el mercado que permitía la detección y limpieza de Caballos de Troya, *Hotspots* y ficheros infectados. Como sabrá, la primera versión en el mercado de Lotus Notes se desarrolló a principios de los 90. Era la primera herramienta de gestión y comunicación basada en un entorno Cliente/Servidor. En aquel momento, el actual director de desarrollo de Sybari detectó la

necesidad de crear una herramienta de seguridad para entornos de trabajo en grupo. Esta idea se hizo realidad en octubre del 96 cuando Sybari lanzó su primera versión de Antigen para Lotus Notes. Éramos una empresa de tecnología. Decidimos que lo mejor era posicionarnos en el mercado a través de una de las “grandes” empresas de Antivirus ya existentes, por lo que intentamos crear un acuerdo con Symantec. Al no mostrar interés alguno por nuestra propuesta, decidimos intentarlo con McAfee, y aceptaron.

Vieron un componente tecnológico de última generación en nuestro producto, y tras firmar un acuerdo de exclusividad con nosotros, comenzaron a ofrecer Antigen para Lotus Notes, bajo el nombre de GroupShield (versiones anteriores a la 3.x). Dado el éxito que tuvimos en el mercado, McAfee nos pidió una versión de Antigen para entornos Exchange, y lo hicimos, basándonos en tecnología MAPI. Conociendo las desventajas e inconvenientes que las soluciones de Antivirus basadas MAPI aportan, no fuimos capaces de lanzar el producto al mercado. Aquí es donde finalizó nuestra relación con McAfee, y emprendimos nuestra propia carrera.

Como características principales de nuestro producto yo destacaría el Escaneo en memoria, la Instancia única (*Single Instance*), un 100% de fiabilidad escaneando mensajes y el *File Filtering* o filtrado de ficheros por nombre y tipo.

– La tecnología Sybari incluye capacidades de protección con innovaciones relativas al filtrado de anexos y gestión de contenidos. ¿Cuáles son y en qué se diferencian frente a la competencia?

– Existen otros fabricantes que puede que ofrezcan herramientas similares, pero hay que tener en cuenta el nivel de eficacia de las mismas. Compaq ha

publicado recientemente un *White Paper* en el que analiza exhaustivamente los productos de antivirus más conocidos en el mercado. En él, y desde un punto de vista completamente objetivo, nos recomienda como solución.

– Su propuesta estrella, Antigen, se encastra con soluciones antivirus de NAI, Computer Associates, Sophos, Symantec, Trend Micro y Norman Data Defense Systems. ¿Sybari va a continuar con esta política?

– No somos una empresa de antivirus, sino de tecnología. Otra de las características que nos aleja de nuestros competidores, es la posibilidad de utilizar diferentes y excepcionales motores de escaneo en nuestro entorno. A día de hoy, soportamos los motores de Norman, Sophos, dos de los motores de Computer Associates y McAfee. Aportamos el *know how* de la protección en entornos *groupware* utilizando productos punteros como los recientemente mencionados.

– ¿Cuál es su estrategia de negocio para el mercado español en lo referente a fórmulas de comercialización a través de socios, venta directa...?

– De momento, la estrategia que estamos siguiendo en todo EMEA es mixta. Hasta ahora hemos estado haciendo tanto venta directa como indirecta (mediante VAR's). En la actualidad, estamos migrando a una política exclusiva de venta indirecta.

Desafortunadamente para nuestro negocio, la mayoría de las corporaciones se muestran reacias a la hora de dar a conocer su nueva solución de antivirus al mercado. Estamos completamente enfocados en el mercado español. Contamos con un Country Manager para España, Ingenieros de soporte españoles, y el Responsable de Pre-venta para EMEA proviene de la empresa española Askin. De hecho, todos los clientes de TVD hasta la versión 3.x, eran clientes de Sybari, independientemente de que no todos lo supieran.

– ¿Por qué Sybari Software se dedica única y exclusivamente a proteger entornos groupware MS Exchange y Lotus Notes?

– Sabemos a ciencia cierta que las mayores fuentes de propagación de virus son, tanto el correo electrónico, como los ficheros y carpetas compartidos en entornos de trabajo en grupo. Por ello, creemos que la “solución global” que pueden ofrecer otros fabricantes no es la política más adecuada para lograr un entorno seguro de trabajo en grupo. Somos especialistas en *groupware*, y por ello, podemos coexistir con otras soluciones de escaneo en el mismo entorno.

– En tanto que alto ejecutivo de una compañía especializada en la defensa frente a códigos maliciosos, ¿cómo observa el futuro de este mercado y de las tecnologías que lo sustentan?

– Actualmente Sybari también ofrece una solución a proveedores de *outsourcing* y ASP's. Es un mercado emergente, y hemos diseñado una propuesta que se ajusta a sus necesidades. Con respecto al campo del cifrado, puedo indicarle que estamos trabajando mucho, ya que una de nuestras metas para el futuro cercano es poder escanear ficheros cifrados. Hoy no hay nadie en el mercado capaz de hacerlo. A efectos preventivos, Antigen cuenta con la opción de borrar, si se desea, todo fichero cifrado que encuentre. Para el futuro inmediato, estamos desarrollando un nuevo componente tecnológico que se ejecute en el cliente final, de forma que cuando el fichero sea descifrado, podamos escanearlo antes de que el cliente final pueda leerlo. ■ SIC