

"ארגונים גדולים מאוד שבעי רצון מפתרונות האבטחה שלנו; רובם מתקינים את הקופסאות שלנו, מתחזקים ושולטים בענייני האבטחה שלהם בעצמם. כבר לפני 3 שנים זיהינו שלארגונים קטנים קשה יותר לעכל את הטכנולוגיות שנועדו בעיקרם לשרת ארגונים גדולים. לצורך כך, פעלנו לבניית שיתופי פעולה עם חברות ניהול אבטחת מידע והוסטינג, דרכם יוכלו עסקים קטנים לקבל שירותי אבטחה על בסיס הפתרונות שלנו.

ההיענות של אלפי עסקים קטנים ובינוניים בכל רחבי העולם לאבטחת הרשת שלהם בדרך זו היתה גבוה ביותר", אומר שולמן ומוסיף כי למרות ההצלחה שלה, אימפרבה טרם מיצתה ולו מעט מהפוטנציאל העסקי בתחום זה.

אחת היכולות החשובות שמציע ה-Web application firewall היא הגנה מפני מניעה מבוזרת של שירות (DDOS). לדברי שולמן, התקפות ה-DDOS הפכו למכת סייבר קשה. "מניעה מבוזרת של שירות הפכה אמצעי לגביית פרוטקשן בסכומים עצומים. ארגונים מקבלים הודעת אולטימאטום להעברה של כספים

לחשבון כלשהו בתוך פרק זמן מסוים, אחרת תופעל נגדם התקפת DDOS שתשבית למשך מספר ימים שירות מסוים או את יכולתם לתפקד; התקפה שיוכלה לגרום נזק של מאות אלפי ואף מיליוני דולרים. התקפות אלה הם כה אגרסיביות ומתוחכמות, שקשה מאוד להתגונן מולם.

התקפות כאלו יכולות לקרות דרך רמות שונות של התקשורת - החל מהצפה של תעבורה רשתית המיועדת ליעד מסוים עצמם וכלה בהתקפות המשביתות את המערכת דרך ניצול פירצות אבטחה ברמה האפלקטיבית. ואמנם, בשטח אנו עדים לעלייה במספר התקפות ה-DDOS המנצלות חורי אבטחה ברמה האפלקטיבית. כאן אימפרבה נכנסת לתמונה ונותנת מענה לבעיות ברמה הזו."

### מענה לכל הגדלים, מכל המגזרים

שולמן מספר כי לאימפרבה יש כיום אלפי לקוחות, מכל המגזרים וכל הגדלים, בעשרות מדינות בעולם. "ברשימת הלקוחות שלנו יש ארגונים מהגדולים והמובילים בעולם, שההשקעה שלהם בנו היא השקעה אסטרטגית. כל בסיס נתונים חדש שהם משלבים במערך המחשוב שלהם או כל מערכת אחרת, מיד, כחלק מהצ'ק-ליסט של יישום הפרויקט, הם מכניסים את הפתרונות שלנו; שילוב הפתרונות שלנו בארגון מהווה חלק ממדיניות ה-IT שלהם. רבעון ברבעון, שנה בשנה, הלקוחות שלנו חוזרים ומגדילים את נפח המערכות שלנו שמוקנות אצלם. כאמור, לא רק לרוחב אלא לעומק - רכישת עוד מאותו פתרון וגם רכישה של מוצרים נוספים מבית אימפרבה."

### ישראל כשוק אסטרטגי

לסיכום, בוחר שולמן לחזור לנקודה בה הכל התחיל - ישראל. "אימפרבה החלה את דרכה בישראל, ואנו לא שוכחים זאת. מי שמרוויח מהמחויבות הזו הם הלקוחות שלנו בישראל, שזוכים מאיתנו ליחס מיוחד", אומר שולמן בחיך. "מעבר לכל, העובדה שאנחנו יושבים פה בארץ עם מרכז פיתוח וקבוצת תמיכה מאפשרת ללקוחות בישראל לתקשר עימנו, לעיתים באופן בלתי אמצעי. לא פעם אני מקבל שיחות לנייד באופן אישי, בבקשה לסייע בבעיית אבטחה כזו או אחרת; אני נענה לכך ברצון; האחוה הישראלית היא דבר שקורה רק בישראל, ולרוב נעים לשתף עם זה פעולה", מתודה שולמן.

מעבר לנוסטלגיה, אימפרבה רואה, לדברי שולמן, את השוק הישראלי כשוק אסטרטגי הן בהיבט הטכנולוגי והן בהיבט העסקי. "בדוק אצל החברות הגדולות במשק בתחומי הפיננסים והתקשורת, ותגלה שאימפרבה נמצאת שם, עם מגוון הפתרונות שלה - ביקורת והגנה על קבצים חיוניים באמצעות מוצרי SecureSphere File Security, אבטחת מסדי נתונים עם מוצרי SecureSphere Database Security והגנה על יישומי הרשת עם SecureSphere Web Application Firewall."

## "עולם בסיסי הנתונים מתרחב ומידי שנה

משוחרר לשוק בסיס נתונים ייעודי כזה או אחר.

אימפרבה היא החברה היחידה ששמה לה להגיב

במהירות לשטף הזה ולהציע תמיכה לכמה

שיותר בסיסי נתונים ותיקים וחדשים באמצעות

פלטפורמת ה-Database Firewall שלה"

