

俄資安大廠卡巴斯基重整在台通路策略

來台近 5 年 年年成長超越 100% 擬成立台灣分公司

馬培治／台北

俄羅斯防毒軟體大廠卡巴斯基(Kaspersky Lab)宣布調整在台通路策略，自 2005 年起在台獨家代理該公司產品的奕瑞科技，將轉型成為卡巴斯基在台消費性市場總代理，該公司另簽下湛揚科技成為台灣地區專攻企業市場的代理商，卡巴斯基亞太區董事總經理張立申(Harry Cheung)表示，卡巴斯基由個人版產品起家，未來將加碼企業版產品，並考慮在台成

立分公司，搶攻台灣資訊安全軟體市場。

近年來在全球快速竄紅的卡巴斯基，是在 2005 年透過奕瑞科技進入台灣市場，並快速在教育與個人市場攻城掠地，近來進軍企業市場後，也因在竹科高科技產業快速拿下如聯發科等代表性客戶，每年營收都呈倍數成長，對台灣資安市場雙雄趨勢科技(Trend Micro)與賽門鐵克(Symantec)構成威脅。

張立申表示，卡巴斯基過去 10 年來在全球主要透過技術社群口碑推廣，對行銷一竅不通，直到近 2 年才具體展開市場行銷投資，力圖改變以往過度強調技術的產品形象，不過 10 年來每年營收增長都超過 100%，2009 年受到企業 IT 預算緊縮與大環境景氣因素，成長率才首度跌破 100%，但預計仍有 70% 以上的水準，在全球資安市場備受矚目。

由個人版產品起家的卡巴斯

基，雖然也推出企業版產品，但僅佔總體營收比例約 30~35%，為了擴張企業市場，卡巴斯基正推動個人版與企業版產品通路雙軌制度，2009 年 7 月並簽下湛揚科技成為台灣區首家專攻企業市場的代理商，而原總代理奕瑞科技則同時銷售個人版與企業版產品，張立申表示，未來打算在台扶植消費性市場與企業市場各 1 家總代理，也計劃來台成立分公司，最快 2010 年完成。

根據外電報導，卡巴斯基擬於 2009 年底或 2010 年初在莫斯科或英國倫敦首次公開發行，張立申表示，總部的確有 IPO 計畫，並自 2007 年起便採用公開發行公司的內部管理制度進行管理，甚至還曾考慮僅將亞太市場分割出來單獨上市，但目前公司營運資金充足，雖長遠仍有計劃上市，不過時間仍未確定。

據業界消息，卡巴斯基已確定將於 2010 年 1 月在倫敦股票

交易所上市。

新加入代理卡巴斯基企業版產品、曾擔任賽門鐵克台灣區總經理與趨勢科技資深業務經理的湛揚科技總經理史脉蒂則發出豪語，認為以其對 2 大友商策略的了解，以及找來資安分析預警系統供應商 SIMCommander 結合針對台灣大型企業資安管理需求打造的整合式新產品，未來將鎖定大廠約滿客戶轉單，分食市場大餅。續見 360°