

O nás, našem inovačním produktu a našich představách před cestou

O nás.

AdvalCT je malá česká inovativní firma založená v roce 2006 výzkumníky z Masarykovy univerzity. Následoval transfer technologií, smlouva o spolupráci s univerzitou zajišťující okamžitý přístup k výsledkům výzkumu a vývoje a zejména uvedení produktů na trh v březnu 2010. Oblastí zájmu AdvalCT je monitorování provozu datové sítě s cílem odhalit provozní a bezpečnostní problémy, tato oblast je označována jako behaviorální analýza (Network Behavior Analysis). A protože významné počiny v IT se dějí ze Silicon Valley v USA, přihlásila se AdvalCT do programu Czech Accelerator pořádaného agenturou CzechInvest. Jaké jsou cíle a ambice ve spojených státech shrnuje Jakub Vejmolá, Business Development Manager společnosti AdvalCT.

O našem inovačním produktu.

Do spojených států odjíždíme prezentovat naše řešení pro bezpečnostní monitoring počítačové sítě. Za naši vlajkovou loď považujeme řešení FlowMon ADS – produkt, který na českém trhu v podstatě nemá konkurenci především díky jasně definované přidané hodnotě pro administrátory i manažery bezpečnosti počítačových sítí všech velikostí. Od těch nejmenších, až po ty korporátní. Jen pro krátké objasnění, naše řešení je zajímavé především tím, že přináší skutečný vhled do celé sítě, není potřeba jej složitě instalovat (je možné jej v síti nasadit do půl hodiny) a přitom lze pomocí něj odhalovat i hrozby, které firewally či antiviry nejsou schopné detekovat. Mezi další přínosy patří schopnost odhalit nežádoucí chování zaměstnanců (nelegální stahování dat pomocí P2P sítí, instant messaging a telefonování – ICQ, Skype), zjištění špatně konfigurovaných síťových zařízení nebo detailní přehled o využití sítě. Díky všem těmto vlastnostem lze zajistit efektivnější a levnější provoz datové sítě při relativně nízké počáteční investici.

Naše postavení v USA bude ztíženo tím, že na americkém trhu se již podobná řešení začínají objevovat. Naší konkurenční výhodou však může být cena a velmi flexibilní vývoj aplikace. Při srovnání s našimi americkými protějšky jsou naše ceny asi třetinové a funkcionality softwaru je zlepšována prakticky každý měsíc. Celý projekt vzešel z univerzitní půdy a i nadále je vyvíjen ve spolupráci s Ústavem výpočetní techniky Masarykovy univerzity. Nabízí se nám tak možnost systém testovat na rozsáhlé, heterogenní síti o 14 000 počítačích za přispění odborníků na počítačovou správu a bezpečnost.

Naše představy před cestou:

Pro „Křemíkové údolí“ jsme si tedy vytýčili 3 hlavní cíle:

- 1) Najít silného partnera, který bude mít zájem naše řešení integrovat do svých zařízení (např. pokročilých routerů či tzv. SIEM systémů) nebo prodávat přímo náš produkt pod svojí značkou. Výhodou pro takového distributora může být to, že koupí skutečně hotový produkt, o který se bude muset postarat už jen po obchodní stránce, protože o tu technickou se nadále chceme starat v Brně. Co bychom rozhodně nechtěli, je prodat jen know-how a naši činnost ukončit. Vývoj řešení stál mnoho času, úsilí i peněz a prodat společnost jako celek by bylo příliš krátkozraké.

- 2) Představit americkému obchodnímu publiku jedinečnou cloudovou službu NetHound, která výhody behaviorální analýzy může přinést i menším společnostem se sítí do 100 počítačů, kterým se nákup „krabicového“ řešení nevyplatí. NetHound je online služba, která nevyžaduje nákup žádného dodatečného hardwaru ani softwaru. Celé kouzlo spočívá v tom, že potřebná data se přenášejí po Internetu do vzdáleného serveru, který se postará o vše ostatní. V Americe tato služba může slavit velké úspěchy především díky vyspělejší „síťové kultuře“ – služba totiž využívá k analýze tzv. NetFlow data, která jsou v USA již standardem, zatímco v České republice je to pro většinu firem zatím bariéra.
- 3) Najít investora pro americkou pobočku. Tento bod zřejmě hovoří sám za sebe – pro jakékoliv následné aktivity v USA je jistě vhodnější založit tam místní pobočku. Americké společnosti jsou v businessu relativně konzervativní – jednat s evropskou společností je pro ně nestandardní záležitostí, která s sebou nese řadu byrokratických problémů. Logickým krokem je tedy hledání zdroje financování nově vznikající firmy. Troufáme si tvrdit, že pro investora můžeme být velmi zajímavý úlovek. Máme zajímavý a především hotový produkt, jasně definovaný trh a flexibilní a schopný tým vývojářů.

Naše výhledy a očekávání jsou možná až příliš smělé, ale nemá smysl do Ameriky jezdit s malými cíli. Ne nadarmo se říká, že je to země možností a tak k tomu i přistupujeme. Zvláště když si uvědomíme, že celý český trh tam najdete v každém větším městě.

Ať už naše výprava dopadne jakkoliv, velmi děkujeme agentuře CzechInvest za tuto jedinečnou možnost. Pevně věříme, že ji využijeme na maximum!

Pavel Minařík, AdvalCT Brno