

Optenet: de la universidad al mercado global

RESULTADOS. En tan sólo dos lustros Optenet ha pasado de ser un proyecto universitario en Navarra a vender, en 2007, sistemas de seguridad por valor de 9,4 millones, un 50% más que el año precedente. Este año, la firma espera ingresar

15 millones y mantener su ritmo de avance pese a los malos tiempos. Esta confianza se fundamenta en un plan de expansión en mercados emergentes de Europa del este y China.

Aunque empezó comercializando filtrado de con-

tenidos, ahora Optenet compete con proveedores como Fortinet o Sonicwall en el área de appliances de seguridad *todo-en-uno*. Además, atiende a las operadoras de comunicaciones con una solución para dar servicios gestionados de seguridad. En España, donde la compañía obtiene algo menos de la mitad de sus ingresos, la gran novedad en 2008 ha sido el programa de canal para establecer una relación comercial con unos 30 integradores, ya acreditado como socios Premium y a los que exige tener una persona certificada.

Enrico Raggini, director de ventas para el sur de Europa, echa de menos el contrato con tres integradores potentes nacionales. Optenet tiene una propuesta muy clara que hacer al canal que se quiera comprometer. En 2009 ampliará su canal mayorista con un contrato y se unirá a Diasa.

Optenet: 902 154 604

www.optenet.es



Enrico Raggini, director de ventas para el sur de Europa de Optenet