

Relatório Anual

Allier 2009



- || A Allier
- || Cenário de Mercado
- || Resultados & Perspectivas
- || Fabricantes
- || Revendas



O mercado retoma um ritmo atrativo

por Pedro Luiz Roccatto, especialista brasileiro em Gestão de Canais*

Após mais de um do estouro da bolha do mercado imobiliário norte-americano e suas implicações em todo o globo, temos acompanhado uma retomada dos negócios em todos os elos da cadeia de vendas e distribuição. A retomada teve início do segundo semestre deste ano, sendo intensificada no último quarter. Historicamente, em grande parte dos segmentos de TI e Telecom, o segundo semestre chega a representar 60% da receita do ano, mas especialmente neste ano, há um superaquecimento nos últimos meses, principalmente quanto a projetos mais robustos.

Muitos gestores de integradores, revendedores, distribuidores e fabricantes sinalizam que apesar de perceberem uma retomada dos investimentos por parte dos clientes finais, os resultados ruins pós-evento de setembro/09 não proporcionarão recuperação das perdas no período, mas sinalizam um ano calendário de 2010 com ótimo volume de negócios.

Neste novo cenário cabe ressaltar que não podemos nos iludir imaginando que o mercado voltará ao ritmo, práticas e modelo anteriores. Os clientes estão cada vez mais seletivos, sensíveis a preço, mas ao mesmo tempo com maior percepção de valor agregado para a efetivação de algumas compras, uma vez que estão dispostos a avaliar novas alternativas para solução de seus problemas. Considerando que a resposta de cada empresa do elo da cadeia foi diferente, encontramos casos de perda de *marketshare* devido à redução da proximidade e intensidade do toque dos fabricantes junto aos canais e clientes finais, como também casos de conquista de base em terreno hostil.

Os fabricantes que sentiram menos a retração foram aqueles que responderam rapidamente e se aproximaram tanto dos canais quanto dos clientes finais, analisando caso a caso cada oportunidade. A entrada em grandes contas com parque instalado do concorrente se tornou mais fácil, visto que os clientes estavam mais dispostos a analisar alternativas para a solução de seus desafios. O mesmo vale para os revendedores, que em momentos de escassez de negócios esteve mais disposto a re-avaliar alianças anteriormente firmadas e a ouvir novas propostas.

Independente do cenário que você se identificou, mais uma vez passamos por um período de evolutivo que intensificou a seleção natural, forçando movimentos de mudanças e quebra da zona de conforto de muitas empresas. Acredito que o saldo tenha sido positivo, uma vez que muitos aproveitaram para reinventar seu negócio. Afinal, você enxerga problemas simplesmente como ameaças ou como oportunidades de crescimento e novos negócios? A escolha é sua.

Para mais informações visite: <http://www.directchannel.com.br>

* A reprodução gentilmente autorizada pelo autor - todos os direitos de reprodução são de propriedade intelectual do autor e sua equipe.



|| Cenário de Mercado



Fundada em 2003 no Rio de Janeiro, a **Allier** é uma distribuidora brasileira de valor agregado (VAD- *Value Add Distributor*) que atua em todo território nacional através dos seus canais de venda e que comercializa soluções tecnológicas voltadas para segurança corporativa e infra-estrutura de redes.

Atualmente, a Allier é responsável pelos processos de distribuição no Brasil de seis fabricantes multinacionais, entre os quais estão: IronPort (soluções de segurança de email, web, criptografia e gerenciamento); Riverbed (tecnologias de aceleração de redes WAN); Zscaler (soluções de segurança web baseada na tecnologia *cloud computing*, modelo SaaS); FastSoft (solução de otimização de entrega de conteúdo, através da Internet); Digital Shredder (solução para eliminação de dados de discos rígidos) e Teneros (solução de alta disponibilidade e *disaster recovery* para ambientes que utilizam Exchange como solução de correio eletrônico).

Com cerca de 50 canais de venda distribuídos por todo o País, a Allier conta com diferentes perfis de revendas, desde consultores autônomos até integradores de grande porte e VARs (*Value Added Resellers*). A empresa possui equipe altamente capacitada para auxiliar técnica e comercialmente seus parceiros, dando suporte desde a identificação de oportunidades de negócio até a implantação dos produtos do seu portfólio, em conjunto com os canais de venda, nos clientes finais.



Com menos de seis anos de operação, a Allier apresenta expressivas taxas de crescimento ao longo deste período. O faturamento de R\$ 5 milhões em 2007 mais que dobrou em 2008, atingindo a marca de R\$ 11 milhões e a expectativa para este ano é crescer cerca de 15% em relação ao resultado do ano passado.

Para os padrões nacionais de distribuição a Allier conta com um modelo de negócio bastante diferenciado, focado na automação dos seus processos, com objetivo de manter os altos níveis de qualidade e principalmente agilidade no atendimento aos seus canais de vendas.

Com objetivo de tornar mais competitivo os preços finais a Allier flexibilizou a sua estrutura de faturamento, facultado aos seus canais de vendas, a decisão de faturar diretamente ao cliente final, evitando com isto a bitributação.

A logística de entrega da empresa é outro diferencial importante, pois permite que os produtos comercializados sejam entregues diretamente ao cliente final, sob autorização e coordenação do canal de venda.

A Allier promove ainda constantemente iniciativas para a capacitação dos seus canais de vendas, investindo em eventos e encontros regionais a fim de atualizar as revendas sobre os produtos distribuídos e reforçar a marca dos fabricantes no país.

|| A Allier



Inciamos 2009 ainda sob o impacto da variação do dólar, dificuldades de crédito no mercado, empresas paralisadas aguardando sinais de reação da economia e a **Allier**, ao largo de todas essas tormentas, montando seu planejamento para impulsionar a empresa para o crescimento do seu portfólio e da infra-estrutura.

Aliás, palavras-chave para nós em 2009 foram sem dúvida, planejamento e crescimento, e para tanto, intensificamos nossos investimentos na pesquisa de soluções que pudessem agregar valor ao nosso portfólio de produtos, que até então contava com a IronPort e Riverbed, na contratação de novos colaboradores e na estruturação e automação dos nossos processos.

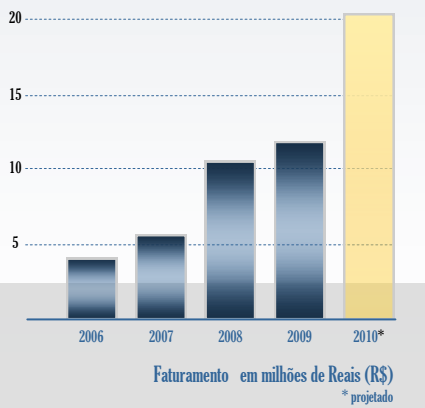
Os investimentos em pesquisa foram extremamente frutíferos para nós, visto que em menos de um ano, formalizamos parceria com quatro novos fabricantes americanos, que atuam nas áreas de segurança corporativa, que é o caso da Zscaler e Digital Shreder e em infraestrutura de redes, que temos agora a FastSoft e Teneros. Essas parcerias já estão em operação e as primeiras vendas foram realizadas com apoio da nossa rede de Canais.

O planejamento nos direcionou para algumas decisões importantes, tais como a concentração dos investimentos em nossa filial de São Paulo, na qual já estamos capacitando um novo time técnico e comercial, a estruturação de processos vinculados a geração de demanda para nossos canais de vendas através da formação de um time de *Inside Sales* e finalmente na automação dos nossos processos de vendas, a partir da implantação de tecnologias de CRM que será em breve complementada por um Portal destinado aos nossos Canais.

Todo esse esforço de mudança veio acompanhado por um sentimento de que deveríamos realinhar nossa imagem no mercado, sendo assim, decidimos por uma nova identidade visual em nossa marca, e a partir daí construir um novo *website* que estará em operação até o final deste ano e materiais promocionais de apoio a vendas.

Outro aspecto importante em nossa estratégia de marketing foi levar a marca Allier ao mercado, para isto, investimos na contratação de uma Assessoria de Imprensa. Pois temos a convicção que para incorporarmos as novas soluções de forma rápida e principalmente consistente no mercado brasileiro, os meios de comunicação especializados são sem dúvida, facilitadores naturais à nossa interação com novos potenciais Canais.

Continua na próxima página.



|| Resultados & Perspectivas




“Nossos objetivos e metas para 2010 são ainda mais ousados.”

A análise final dos resultados em 2009 é extremamente positiva. Conseguimos atingir as nossas metas e objetivos estratégicos propostos para o período. Crescemos nossa receita neste ano em mais de 15% frente a 2008 como havíamos planejado, e principalmente, fechamos o ano tendo consolidado a formação de um Time de profissionais de primeira linha. Pois sem equipe qualificada, os nossos novos objetivos e metas para 2010 - que são ainda mais ousadas - não seriam concretizadas.

Perspectivas 2010

O ano de 2010 será um ano para a consolidação da marca Allier no mercado de distribuição de valor agregado, visto que temos como visão declarada, sermos reconhecidos pela excelência dos nossos serviços de distribuição e principalmente por termos uma rede de Canais comprometida e focada na comercialização das marcas que representamos.

E para finalizar, gostaria de agradecer o apoio do nosso Time, aos nossos Canais e Fabricantes, que acreditaram no trabalho da Allier e que tornaram possível a realização de todos os nossos planos em 2009, com muito sucesso e principalmente comprometimento.

Desejo um Feliz Natal e que em 2010 possamos juntos vivenciar um ano de grandes realizações e crescimento para todos. 



Antonio Carlos Costa
Diretor Executivo Allier Tecnologia



IronPort is now
part of Cisco.



A IronPort é uma solução integrante da família de produtos Cisco especializada em appliances para segurança de E-mail e Web, que tem por objetivo proteger as empresas de diferentes portes em relação a *spam*, vírus, *malwares* e outras ameaças vinculadas ao uso da Internet.

A solução combina alta performance com medidas de segurança preventivas e reativas, tudo isso de forma simples de implementar e principalmente de fácil gestão.

A IronPort Cisco é líder em segurança e tem presença estabelecida com forte apoio da Allier, ainda hoje, sua principal distribuidora de valor agregado no Brasil.

Soluções

Segurança de E-mail

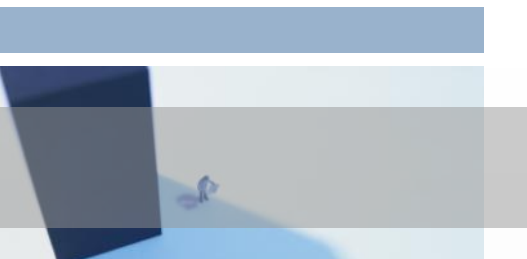
Solução robusta para segurança de E-mail através de *appliance* que protege qualquer tipo de ameaça, inclusive *spam*, vírus, *malware*, *phishing* e ataques *zero-day*. E para mensagens enviadas fornece criptografia e DLP (*Data Loss Prevention*).

Segurança Web

Solução de segurança Web através de *appliance* para controle de ameaças como vírus e *malware* e definição de políticas de usuários.

Produtos

- *E-Mail Security Appliances* (Serie-C)
- *Web Security Appliances* (Serie-S)
- *Security Management Appliances* (Serie-M)
- *Encryption Appliance* (IEA)



|| Fabricantes



EDT

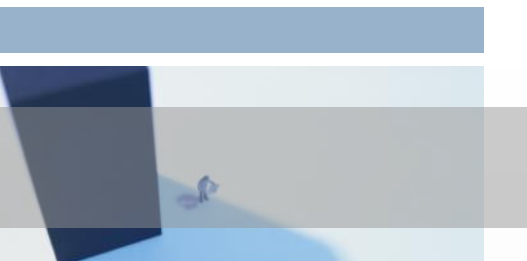
ENSCONCE DATA TECHNOLOGY

A *Ensonce Data Technology* (EDT), responsável pelo Digital Shredder, é especializada em tecnologias exclusivas para a destruição de dados e atende à áreas específicas, sendo uma delas, soluções para eliminação de dados em Discos Rígidos (HD's), de forma segura e definitiva, antes de serem descartados ou reutilizados.

As soluções EDT são fabricadas com o rótulo de **Dead onDemand**, e garantem altos níveis de controle e proteção dos HD's, que terão as informações destruídas, inclusive além da possibilidade reconstrução Forense.

A EDT incorporou ao Digital Shredder oito funcionalidades que diferenciam o produto de seus concorrentes:

- Destruição de dados além da reconstrução forense..
- Processo contra as falhas humanas.
- Ponto centralizado para execução de todos os processos.
- Controle total do processo.
- Processo de eliminação escalável que promove conformidade na eliminação de dados.
- Verificação para avaliar a real eliminação de dados.
- Automatização do processo de auditoria.
- Alternativa verde para reutilização plena de HD's dentro das mais rígidas políticas de segurança e sustentabilidade..



|| Fabricantes

Soluções

Destruição de dados

Solução portátil, robusta e simples que possibilita a eliminação de dados de HD's de forma não destrutiva, definitiva e além da recuperação forense.

Produtos

- *Digital Shredder*



A Zscaler é a primeira fabricante da indústria a desenvolver uma solução de segurança no modelo *Multi-Tenant*, arquitetura de software que permite que a mesma instância seja compartilhada para diversas organizações, que viabiliza a comercialização do produto através de SaaS (*Software as a Service*).

Os serviços **Zscaler** permitem que qualquer usuário, em qualquer lugar, utilizando os mais diversos dispositivos Web, tenha acesso à internet de forma segura e, principalmente, em conformidade com as políticas corporativas de segurança e acesso a informações.

A **Zscaler** entrega o seu serviço por meio de uma infra-estrutura global que garante alta disponibilidade, performance e principalmente escalabilidade — propiciando a redução de custos diretos e indiretos (TCO), relacionados com a gestão de segurança Web.

Soluções

Segurança Web – SaaS

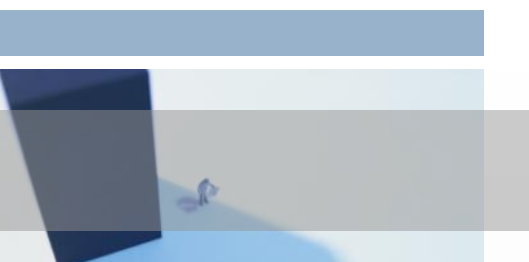
Solução SaaS de segurança Web *Multi-Tenant*, que propicia capilaridade, alta disponibilidade e desempenho de forma integrada e funcionalidades extremamente abrangentes.

Gestão de Acesso a Web 2.0

Solução completa pra gestão de acesso a aplicações Web 2.0, que permite a criação de políticas de acesso com uma grande variedade de detalhes e pleno uso destes recursos.

Visão Geral de Benefícios

- **Segurança** — solução integrada para segurança Web 2.0
- **Arquitetura Distribuída Globalmente** — solução extremamente escalável conforme cada cenário e projeto.
- **Conformidade & Relatórios em Tempo Real** — gerenciamento centralizado e disponibilidade de relatórios em tempo real.
- **Redução de Custos** — custo zero na aquisição de softwares, *appliances*, hardware e contratação de pessoal (OpEx vs. CapEx).
- **Simplicidade** — rápida instalação e configuração de serviços e políticas de segurança, com total transparência para os usuários finais.



|| Fabricantes



A FastSoft foi lançado em 2006 para acelerar aplicações Web e acelerar o download e a distribuição de vídeos e conteúdo digital para todos os lugares do mundo. A empresa é detentora da patente FastTCP, tecnologia em conformidade com padrões que acelera de 2 a 5 vezes a entrega de conteúdo através da Web.

A tecnologia desenvolvida pela FastSoft é *server-side*, ou seja, não requer qualquer tipo de hardware ou software daqueles que farão acesso aos conteúdos trafegados, melhorando a experiência dos usuários finais de aplicações Web, proporcionando uso pleno dos recursos de *datacenters*.

Entre seus clientes estão empresas líderes em redes sociais, criação e entrega de conteúdo digital e provedores de aplicação em modelo SaaS (*Software as a Service*).

Soluções

Aceleração de entrega de conteúdo

Solução de aceleração de entrega de conteúdo centralizada – que torna o acesso de 3x a 5x mais rápido – e que permite a entrega de informações sem qualquer tipo equipamentos ou softwares por aqueles que farão uso da informação.

Produtos

- *E Series 2.0 (Suporte a 10Mbps, 50Mbps, 100Mbps, 200Mbps e 1Gbps de throughput)*
- *E Series EX (Suporte a até 8Gbps de throughput dependendo do tamanho dos arquivos trafegados e do MTU)*

Citações

“FastSoft is pleased to partner with Allier Technology to distribute our unique network infrastructure solution throughout South America. As businesses increasingly use the Internet to support critical activities, fast transaction speed is becoming a requirement. South American companies that need faster websites, file transfers, and video can now look to Allier to provide the solution.” **Ed Snyder**, CEO FastSoft

|| Fabricantes



riverbed

A Riverbed é especializada em tecnologias para maximizar a performance de infra-estruturas de redes, aplicações e *storage*.

Presente anos consecutivos no quadrante mágico do Gartner, a Riverbed possui a mais completa linha de ofertas para otimização de redes WAN, que têm por objetivo solucionar problemas de comunicação que impedem o compartilhamento de aplicações e dados por meio de suas redes WAN.

A Riverbed é uma das empresas mais premiadas em seu mercado e já vendeu para mais de 5.000 empresas em todo mundo, sendo 45% destas entre as 100 maiores do *ranking* Forbes internacional.

Soluções

Otimização WAN

Solução robusta, simples e de baixa intrusão para a otimização da sua rede WAN desde escritórios remotos até *Data Centres*.

Otimização de Aplicações

Soluções especialistas para cada tipo de aplicação que proporcionam altíssimos níveis de otimização e performance, fazendo que estes sistemas de informação atinjam resultados em alguns casos até 100 vezes mais rápidos.

Consolidação de infra-estrutura

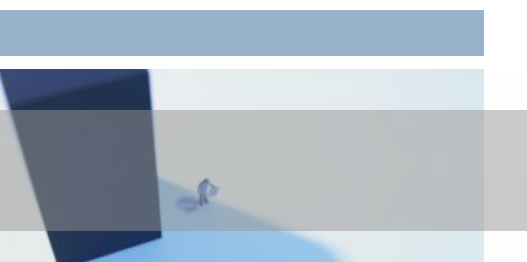
Solução que promove a consolidação de todos os tipos de servidores remotos com a utilização de equipamentos *plug and play* que proporciona níveis de desempenho de 5 a 100 vezes mais rápido, além de reduzir a utilização da banda WAN entre 60% a 95%

Gerenciamento de Performance de Aplicações

Solução que proporciona uma nova forma de gerenciar a performance das aplicações, através da análise da interação dos usuários, aplicações, sistemas e as interfaces de rede que compõem a infra-estrutura de entrega de aplicações.

Produtos

- *SteelHead Appliance*
- *SteelHead Mobile*
- *Riverbed Services Platform (RSP)*
- *Cascade*
- *Central Management Console (CMC)*



|| Fabricantes



TENEROS®

Fundada em 2003, a Teneros possui em seu portfólio uma grande variedade de ofertas especializadas, que dão suporte à infraestrutura de serviços de *E-mail* Microsoft Exchange.

As soluções *Always-on*, da Teneros, são distribuídas por meio de *appliance* patenteados *Plug and Go®* especializados na Alta Disponibilidade e Disaster Recovery de *E-mail*, que têm por objetivo prover a contínua disponibilidade dos serviços em momentos de indisponibilidade (programados ou não), dando suporte ao Microsoft Exchange 2003, 2007 e 2010.

Os clientes *Always-on* são beneficiados pela redução significativa de custos de TI e de encargos administrativos em relação aos seus serviços de *E-mail*, por melhores índices de disponibilidade e principalmente pela produtividade dos usuários finais.

Soluções

Alta Disponibilidade de E-mail

Solução de alta disponibilidade de *E-mail* Exchange que proporciona total controle sobre eventuais períodos de indisponibilidades planejadas e não planejadas, ou mesmo que geradas por falhas em discos e sistemas operacionais.

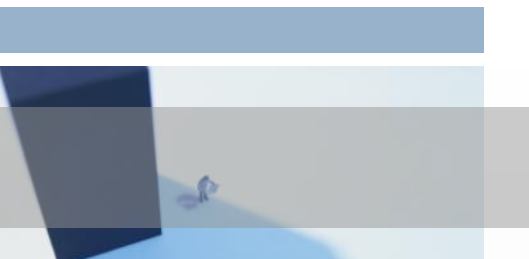
Disaster Recovery de E-mail

Soluções que proporciona Disaster Recovery (24x7) para serviços de *E-mail* Microsoft Exchange 2003 e 2007, dando suporte a Blackberry, Cisco Unity, Symantec e Enterprise Vault.

Produtos

- *Teneros Always-On™* Disaster Recovery for Microsoft® Exchange
- *Teneros Always-On™* High Availability for Microsoft® Exchange

|| Fabricantes





A **Allier** mantém parcerias comerciais com empresas especializadas em Segurança Corporativa e Infra-Estrutura de Redes em todo Brasil.

Entre estas empresa estão Revendas de Valor Agregado (VAR), Integradores de Sistema e Representantes Comerciais, para os quais a **Allier** fornece um completo programa de iniciativas comerciais e técnicas com objetivo de alavancar e desenvolver oportunidades de negócio com estas empresas em seus mercados de atuação.

Apoio Técnico

Suporte Técnico

A **Allier** coloca a disposição dos seus parceiros comerciais, técnicos certificados por seus fabricantes com o objetivo de auxiliar a definição soluções e suportar todas as demandas de cunho técnico antes ou após a realização de vendas.

Capacitação e Treinamentos Técnicos

A **Allier** em conjunto com os fabricantes, promove uma completa agenda de treinamentos técnicos, com objetivo de proporcionar uma formação técnica sólida, aspecto que consideramos fundamental para a geração consequente de negócios e de satisfação dos clientes.

Apoio Comercial

Portal de Relacionamento

Através do Portal para Revendas, o parceiro **Allier** pode obter informações técnico-comerciais sobre os produtos, solicitar propostas, demonstrações, verificar eventos e treinamentos, fazer pedidos e gerenciar o mapeamento dos seus negócios.

Acompanhamento Comercial

A equipe comercial da **Allier** possui sólidos conhecimentos das funcionalidades dos produtos e do processo de venda destes, e em conjunto com a equipe técnica e com o fornecedor, está apta para apoiar as revendas e integradores em todas as etapas do negócio.

Propostas Rápidas com Múltiplas Opções de Investimento

A **Allier** tem como premissa básica que a velocidade no atendimento às necessidades da Revenda é fator de sucesso num mercado altamente competitivo.

Eventos e Networking

A **Allier**, em conjunto com os fabricantes, promove uma série de eventos próprios para promoção de vendas nas principais capitais do país, além de manter participar ativamente em eventos e feiras do setor.

|| Revendas



Apoio Comercial

Capacitação Comercial

A **Allier** promove junto aos seus parceiros comerciais, eventos de capacitação com objetivo sensibilizar estas empresas em relação aos benefícios da estruturação de processos de vendas como alicerce para maximizar seus resultados.

Suporte Financeiro

Faturamento Direto

A **Allier** faculta aos seus parceiros comerciais, o faturamento direto ao cliente final, possibilitando assim uma maior competitividade.

Leasing

A **Allier** indica com total isenção, seus melhores parceiros do mercado financeiro para operações crédito e leasing.

Logística

RMA / Garantia de Equipamentos / Peças

A **Allier** está autorizada a realizar a troca de equipamentos com defeito em garantia, conforme a política de RMA de cada fabricante.

Entregas para o Cliente Final

Mediante solicitação, a **Allier** pode entregar equipamentos para venda ou demonstração diretamente ao cliente final, para que a revenda possa dedicar mais tempo ao seu core business.

Pronta Entrega de Equipamentos para Venda / Demonstração

Através de uma gestão comercial eficiente, a **Allier** mantém um estoque condizente com o volume das suas operações, com o objetivo de atender as demandas crescentes de equipamentos, seja para a realização de vendas ou demonstrações.

Seja uma Revenda Allier

Para mais detalhes sobre nossa política de canal, visite o nosso site www.allier.com.br. Lá estão destacadas mais informações sobre nossos parceiros comerciais em todo território brasileiro e também como ser um canal de vendas **Allier**.

|| Revendas



Rio de Janeiro

Rua da Assembléia N° 92 -7° Andar - Centro
Telefone e Fax: +55 21 2240-6050

São Paulo

Rua Luigi Galvani, 42 Conj. 83 - Cidade Monções
Telefone: +55 11 5505-1078

Brasília

Setor Comercial Norte Qd 04—Bl. B, Sala 1201
Telefone: +55 61 3533-6582
Fax: +55 61 3533-6464

Estados Unidos da América

Telefone: +1 650 690 8911



Relatório Anual Allier 2009