

ANTIVIRUS MARKETING

АНТИВИРУСНЫЙ МАРКЕТИНГ

Having started her career selling Kaspersky Anti-Virus in a company with a \$100 per month turnover, our heroine has managed to make a fortune and now worth \$462 million. Natalya KASPERSKY, Chief Executive Officer of InfoWatch, talked to WEJ reporters Anastasia Yakovleva and Julia Reshetnikova about how to save the world from the viruses and learning how to snowboard.

Наша героиня начала продавать Анти-вирус Касперского в компании с оборотом в \$100 в месяц, увеличив ее прибыль до \$462 млн. О том, как спасти мир от вирусов и научиться кататься на сноуборде, обозревателям WEJ Анастасии Яковлевой и Юлии Решетниковой рассказала генеральный директор InfoWatch Наталья КАСПЕРСКАЯ.



Photo: Ivan Dedenev. Clothing for WEJ observers provided: Moussa project. Make up: OblakaStudio. The shooting took place in Manon restaurant. Фотограф: Иван Деденев. Одежда обозревателям WEJ предоставлена Moussa project. Макияж: OblakaStudio. Съемка проходила в ресторане «Манон»

Anastasia (A.): Natalya, the IT community believes that the success of the Kaspersky Anti-Virus in the market is thanks to you. Is this true?

Evgeny Kaspersky began working on his program in 1989. Five years later, I started to sell it. At that time, there were no sales whatsoever, and the whole turnover was about a hundred dollars a month. However, during the two next years, I managed to increase it to a few thousand a year.

In the spring of 1997, Evgeny and I founded the "Kaspersky Lab" company. We got lucky – the name was perfect, and the brand became very successful. It was good timing on our part as well. The market was undeveloped, there were a lot of anti-viruses, about forty to be exact, but the developers were individuals.

A.: What was your main strategy when you were starting out?

Our strategy was to organize the distribution channels. I realized, at some point, that when others sell your product, it turns out to be better and easier for the business.

A.: What are the qualities of a successful businessman?

Well, first of all, you need a love for money. Because if a person doesn't like money then they should do something else. Another important ability to have is to be able to organize people.

Julia (J.): What were your motivations when you founded InfoWatch? Was it a desire to be popular, interest in the business itself, or just a way to earn money?

Overall, how ambitious are you?

How ambitious? You know, neither "Kaspersky Lab" nor InfoWatch were intended to "conquer the world", so to speak. We didn't plan that, even among shareholders or at employees meetings. Both projects were started without any serious outside investments, because we couldn't attract a lot of money from anywhere. It was like pulling yourself out of a swamp with your own hair. And when "Kaspersky Lab" started to gain momentum, the ambitions were generally only for the product: we wanted to make our software better, more interesting, and we truly wanted to save the world from viruses! This, incidentally, became our slogan, the company's mission. We are doing something similar with InfoWatch at the level of internal sensations, although the scope and target audience is a little different.

A.: How did you come up with the InfoWatch idea?»

The project began in the depths of "Kaspersky Lab", by a typical programming method. We were researching anti-spam technologies and found a company that developed the technology we were looking for – which was headed, then and now, by my current husband (*Igor Ashmanov – editorial comment*). We bought his project, which was called "anti-spam", integrated it, and made it more appealing by adding a

If a woman has several children,
managing a team should be easy for her

Если у женщины несколько детей,
то ей не составит труда управлять коллективом

Анастасия (А.): Наталья, в околорыночном сообществе считают, что своим успехом на рынке Антивирус Касперского обязан именно вам. Это так?

Свою программу Евгений Касперский начал писать в 1989 году. Через пять лет пришла я в качестве первого продавца. В то время продаж не было совсем, весь оборот составлял около сотни долларов в месяц. Однако мне удалось за два года увеличить его до нескольких тысяч в год.

Весной 1997 года Евгений и я организовали ЗАО «Лаборатория Касперского». Мы попали в точку: угадали с названием компании и брендом. Рынок не развит, антивирусов много, но разработчики были одиночками.

А.: На что вы сделали ставку при старте?

На организацию канала продаж. Я сообразила в какой-то момент, что, когда тебя продают другие, получается лучше и проще.

А.: Какими качествами должен обладать успешный бизнесмен?

Прежде всего, любовью к деньгам. Если человек не любит деньги, то он должен заниматься чем-то другим. Еще важно умение организовывать людей.

Юлия (Ю.): Что двигало вами, когда вы создавали InfoWatch, – желание быть востребованной, заниматься интересным для себя делом или зарабатывать деньги? Вообще, каков уровень ваших амбиций?

Амбиции... Знаете, ни в «Лаборатории», ни в InfoWatch мы не заявляли о стремлении покорить мир. Оба проекта начинались без каких-то серьезных инвестиций извне. Это было вытягивание себя за волосы из болота. И когда «Лаборатория» начала набирать обороты, амбиции были направлены только на продукт: сделать его лучше, интереснее – спасти мир от вирусов! Это, кстати, стало лозунгом, миссией компании. В InfoWatch мы занимаемся примерно тем же, правда, масштаб и целевая аудитория немного другие.

А.: Как вообще возникла идея InfoWatch?

Проект зародился в недрах «Лаборатории», типичным программистским способом. Мы искали технологии защиты от спама, нашли компанию, которая разрабатывала технологию – ею руководил и сейчас руководит мой нынешний муж (*Игорь Ашманов. – Ред.*). Купили его проект «Антиспам», интегрировали его, и стало интересно – у нас есть фильтр, который анализирует входящую информацию, а почему бы не фильтровать информацию, которая из компании выходит? Получилось решение для предотвращения утечек информации из компании, и мы начали выводить его на рынок.



filter that analyzed incoming information. Why not filter the information that comes from the company? So we created a solution to prevent information leaks from the company and began putting it on the market.

J.: How did your work changed when you started working at InfoWatch, after “Kaspersky Lab”?

It is a completely different business. Working in “Kaspersky Lab” in recent years, I got the impression that I was a successful businesswoman. I thought that I understood how to properly build an international business. But when I came to InfoWatch and started using the same approaches I developed with the “Kaspersky Lab” experience, none of them worked. I had two years to sort out how to change my approach to work with this business and completely redesigned the development, sales and customer service.

J.: Do you personally control the whole process?

No, my job is to hire the right people who understand what they do. I'm no longer part of any acquisitions. Now, together with “Ashmanov and Partners”, we founded the “Kribrum” company. This is a service to gather information from blogs and forums and “shelve” it. I also still have a few other businesses, so I have no control over all the processes in the company.

J.: Do you have a dress code policy in your company?

No, there is no dress code policy in our company. We even gave our employees slippers with our company logo, to make the workplace feel like home. I think that it is necessary to make our employees feel comfortable at work. The same approach applies to the time our employees spend working. We have had discussions with top management to introduce a “time counting” system. But I am categorically against it. I believe that results are the most important thing.

Ю.: Насколько изменилась ваша деятельность с приходом в InfoWatch после «Лаборатории Касперского»?

Это совершенно другой бизнес. В последние годы в «Лаборатории» у меня сложилось впечатление, что я – успешный бизнесмен. Мне казалось, что я понимаю, как правильно строить международный бизнес. Но когда я пришла в InfoWatch и начала применять наработанные подходы к этой компании, не сработал ни один. У меня было два года разобраться в том, что это за бизнес. В результате я полностью перестроила разработку, продажи и обслуживание клиентов.

Ю.: Вы лично контролируете весь процесс?

Нет, моя задача – нанять правильных людей, которые в этом разбираются. Я больше занимаюсь поглощениями. Сейчас совместно с «Ашманов и партнеры» мы создали компанию «Крибрум» – это сервис для высасывания информации из блогов и форумов и раскладывания по полочкам. Плюс у меня есть еще несколько других бизнесов, так что все процессы в компании я не контролирую.

Ю.: В вашей компании есть дресс-код?

Совершенно никакого дресс-кода нет. Мы даже раздали сотрудникам тапочки с логотипом компании, чтобы каждый на работе чувствовал себя как дома. Думаю, что нужно создавать условия для сотрудников, чтобы им было комфортно. То же самое и со временем. У нас были дискуссии с топ-менеджментом, мне предлагали ввести фиксацию времени. Но я категорически против. Главное – результат.

А.: У вас всегда была тяга к технике?

Natalya Kaspersky, former chairman of the board of directors of "Kaspersky Lab", CEO, InfoWatch. Natalya Kaspersky was born on February 5, 1966, in Moscow. She graduated from the Moscow Institute of Electronic Engineering as a specialist in applied mathematics. She received a bachelor's degree at Business Open University, UK. In 1997, Natalya, with three programmers, founded the "Kaspersky Lab" company. The company was headed by her for more than ten years. During this time, she was able to turn the start-up project into the leader of the international IT market. In 2003, the InfoWatch company was founded on the base of Kaspersky Lab. InfoWatch was engaged in developing DLP-systems designed to protect confidential corporate information from internal threats. Since 2007, she was ranked 4th in the list of powerful business women of Russia. Kaspersky has numerous awards of international IT-associations and periodicals. She is a well-known person in IT business.

Наталья Касперская, бывший председатель совета директоров ЗАО «Лаборатория Касперского», генеральный директор InfoWatch. Родилась 5 февраля 1966 г. в Москве. Окончила Московский институт электронного машиностроения по специальности «Прикладная математика». Имеет степень бакалавра бизнеса Открытого университета Великобритании. В 1997 г. Наталья вместе с 3-мя программистами основала компанию Kaspersky Lab, которую возглавляла более 10 лет. За это время ей удалось вывести стартовый проект в лидеры международного ИТ-рынка. В 2003 г. на базе «Лаборатории Касперского» была создана компания InfoWatch, занимающаяся разработкой средств защиты конфиденциальной информации от внутренних угроз. С 2007 г. является генеральным директором InfoWatch. В 2008 г. заняла 4-е место в рейтинге влиятельных деловых женщин России. Ее имя хорошо известно бизнесменам компьютерного мира.

A.: Have you always been passionate for technology? Girls, as a rule, usually choose something else.

Yes, I have. I graduated from the Moscow Institute of Electronic Engineering with a degree in "Applied Mathematics". I am technically an engineer, but I've never worked in that field. I remember being assigned to some office where I had to deal with chips, something we never learned back at the institute. I was useless there, so I went on maternity leave and just never came back.

J.: Ok, now let's get to the most interesting topic. How do you combine such a successful work life with raising four children?

Well, it is possible! (*laughs*) The children are a great incentive. For example, I was a very lazy kid. I could lie around on the couch for hours, dreaming, and do nothing. Having children is a sort of discipline; you have to bathe them at a certain time, feed them, etc. And you understand that no one is going to do it but you. I think you have to become a very well-organized person with children, and being a mother has had a positive impact on my managerial abilities. If a woman has several children, managing a team should be easy for her.

J.: Do you expect your children to follow in your footsteps?

My oldest child graduated from the M.V. Lomonosov Moscow State University Institute of Geography, but works at "Kaspersky Lab" now. The younger son is studying at MSU Faculty of Computational Mathematics and Cybernetics, just like his parents, and he is currently in his fifth year and works at InfoWatch as a programmer. I did not insist on any particular career for them, I think it's wrong.

A.: Are you a strict mom?

No, I guess. My younger daughters twist me round their little



Da, определенная тяга была, я закончила Московский институт электронного машиностроения (МИЭМ) по специальности «Прикладная математика». Я инженер, но по специальности я не работала ни дня. Меня распределили в какую-то контору, где мне поручили заниматься микросхемами – тем, что мы даже в институте не проходили. Я сидела там никому не нужным грузом, а потом вышла в декрет и больше туда не вернулась.

Ю.: Теперь мы переходим к самой интересной теме. Как можно совмещать работу с воспитанием четверых детей?

Можно! (*Улыбается.*) Наличие детей дисциплинирует – их надо в определенное время купать, кормить и т.д. И ты понимаешь, что никто, кроме тебя, этого не сделает. С детьми становишься хорошо организованным человеком. Это, думаю, положительно отразилось на моих менеджерских способностях. Если у женщины несколько детей, то ей не составит труда управлять коллективом.

Ю.: А дети пошли по вашим стопам?

Старший закончил географический институт МГУ, но пока работает в «Лаборатории Касперского». А вот младший сын пошел на ВМиК МГУ, по стопам родителей, заканчивает пятый курс и работает в InfoWatch программистом.

A.: Вы строгая мама?

Нет, наверное. Мои младшие дочери вьют из меня веревки (*улыбается*). Я даже могу повисить на них голос, но нужного мне результата не добьюсь. У нас распределение обязанностей – я жалею, а папа строгий.



fingers (smiles). I can even raise my voice at them, but it still won't produce any result. We have different responsibilities – I am good with them, and their father is always strict.

A.: I wonder do you manage to find time to rest with your busy schedule?

Not really.

J.: Still, what country do you prefer? Where would you like to relax if you had a chance?

Well, we spend summers in our summer house and around November, we usually go somewhere. Egypt is one of the places we choose pretty often. For two years, we went to Vietnam for vacation.

A.: We know that you are a big fan of snowboarding! Was it easy to learn?

Well, it started long ago, and quite accidentally, when we went skiing in Finland. They have slopes almost like in the Moscow region – sloping and flat. For two days we were skiing, and then I got bored with it and thought, what else should I do? So I rented a snowboard and I kept falling all day long. Once I failed to learn how to snowboard, I decided to hire an instructor. Some ten days later, he taught me how to snowboard properly.

J.: Where do you snowboard?

In the Alps, for the most part.

A.: Do you have some personal records?

This year, I went down the most dangerous ski slope in France, but that was on skis. It felt great; looking down from the top of the mountain, it seemed quite steep, but it was really about 35 degrees.

A.: It must be great to be able to drink a glass of delicious mulled wine and play something on your guitar after snowboarding ... We know that you play guitar!

"When people, whose opinion is important to you, turn to you for professional advice, that is probably the best indicator that you are doing the right thing. I do not like to act as a "guru", with all these ratings and the "secrets of success". Another thing is professional knowledge. It's nice when it is in demand. Late last year, I was invited to a meeting with the Russian president and other women of the country. I was invited at the last moment, which was probably due to the fact that there are not so many well-known women in business in Russia. Since I am involved in information security, my question was related to child protection in the global network. I told him about the situation, about the fact that there was no viable solution in the field of child protection, and the president said: "So you can work on that!"

«Наверное, лучший показатель того, что ты делаешь правильное дело, – когда люди, чье мнение для тебя важно, обращаются к тебе за профессиональным советом. Я не очень люблю выступать в роли гуру, все эти рейтинги, секреты успеха. . . Другое дело – профессиональные знания. Приятно, когда это востребовано. В конце прошлого года меня пригласили на встречу президента РФ с женщинами страны. Меня затащили туда в самый последний момент, думаю, потому, что известных женщин в бизнесе у нас не так много. Поскольку я занимаюсь информационной безопасностью, мой вопрос был связан с защитой детей в глобальной Сети. Я рассказала о ситуации, о том, что сейчас нет действенного решения в сфере защиты детей, а президент сказал: «Вот вы этим и займитесь!»

A.: Интересно, а отдыхать при таком напряженном графике вы успеваете?

Почти нет.

Ю.: Все-таки какая страна вам ближе? Где бы вы хотели отдохнуть при случае?

Лето мы проводим на даче, а в ноябре куда-нибудь выбираемся. Раньше выбирали Египет. Уже два года летаем во Вьетнам.

A.: Мы знаем, что вы увлекаетесь сноубордом! Легко было научиться?

Это началось давно и совершенно случайно. Мы катались на горных лыжах в Финляндии. Там горки примерно как в Подмоскovie – ровные, покатые и пологие. Два дня мы катались, а потом мне стало скучно, я подумала: чем бы мне еще заняться? Взяла напрокат сноуборд и целый день с него падала. После того как самой научиться не удалось, я догадалась нанять инструктора. И дней за десять он меня переучил.

Ю.: Где катаетесь?

В основном в Альпах.

A.: Какой-то личный рекорд установлен?

В этом году я съехала с «черной трассы» во Франции – правда, на лыжах. Ощущения потрясающие: когда смотришь на гору сверху, то кажется, что она совершенно отвесная, а на самом деле она градусов 35.

A.: Здорово, наверное, накатавшись на сноуборде, выпить бокал ароматного глинтвейна и сыграть что-нибудь на гитаре... Мы знаем, что вы играете!

О, да! Я играю в основном бардовские песни – Окуджаву, Визбора... Сама писала песни только в детстве. Иногда пою на корпоративах.



Oh, yes! I play mostly bard songs now, like Okudzhava and Vizbor, but I used to write songs when I was a kid.

J.: What do you think about the corporate parties? It is believed that they could damage relations in the team: after a corporate party someone is always ashamed ...

We always have only positive memories! About once a year in the fall, InfoWatch goes out into the country just to spend time together, get away from work, and talk. There are also holidays such as March 8th, New Year, etc., where our employees host contests and dress as Santa Clauses. We also celebrate birthdays and have a lot of fun!

A.: Do you consider yourself a democratic leader or not?

A very democratic one. My principles are very simple: I hire people who are versed in their field better than I am, because it is pointless to hire a person who knows less than you. Sometimes, tech support managers surprise me. They can draw complex graphs and techniques which I can't even think of. My tactic is simple - I give all the conditions for the employees, and they, in turn, show me the results. I've fired many people in my life, about a hundred, but I always give people a shot.

J.: What do you find in business for yourself? And why "tech" business?

First of all, it's interesting to me. I experienced business before, at a martial arts center, but the marketing there is completely different and I didn't understand it at all. As a result, it didn't bring any results. Because of that experience, when people ask me what the trends are now and where to invest money, I always tell them to invest in things you understand, and if you do not understand something you better stay out of it. So it's important that a person was engaged in something they understand – and then all will be good!

Ю.: Как вы, кстати, к корпоративам относитесь? Есть мнение, что они могут испортить отношения в коллективе...

У нас все проходит позитивно! InfoWatch где-то раз в год, осенью, выезжает на природу, чтобы просто сплотиться, отвлечься и пообщаться. Еще есть праздники 8 Марта, Новый год и т.д. – сотрудники проводят конкурсы, переодеваются в Дедов Морозов. Дни рождения мы тоже отмечаем. Весело!

A.: Вы считаете себя демократичным руководителем?

Очень демократичным. У меня принципы очень простые. Я беру людей, которые в своей сфере разбираются лучше, чем я. Иногда меня удивляют менеджеры по техподдержке. Они могут рисовать сложные графики и методы, до которых я бы, например, не додумалась. Моя тактика – я предоставляю работнику все условия, но он, в свою очередь, должен показывать мне результат. Я очень много в своей жизни уволила людей, как-то считала – около сотни. Но при этом я всегда даю человеку себя проявить.

Ю.: А что вы находите в бизнесе для себя? Почему именно технологичный бизнес?

Прежде всего – интерес. У меня был опыт реального бизнеса – это был центр боевых искусств. Там совсем другой маркетинг, в котором я не разбираюсь. В итоге из этой затеи ничего достойного не получилось. И теперь, когда меня спрашивают, какие сейчас тренды и во что вкладывать деньги, я всегда говорю: вкладывайте в то, в чем реально разбираетесь, а если не разбираетесь, не лезьте туда вообще. Важно, чтобы человек занимался тем, в чем соображает, – и тогда все у него получится!