

KMU-Security auf Enterprise-Niveau

Firmen müssen sich wirksam vor Cyberbedrohungen schützen. Gut, dass es mit WatchGuard einen Security-Anbieter gibt, der sich ganz der IT-Sicherheit in KMU verschrieben hat und Lösungen auf Topniveau anbietet. Jürg Hefel, Product Manager, BOLL, gibt im Interview Auskunft.

Wer ist WatchGuard und was hat das Unternehmen im Bereich der Cybersecurity zu bieten?

WatchGuard lancierte im Jahr 1996 die weltweit erste Firewall in Form einer Appliance. Heute bietet WatchGuard, nicht zuletzt auch dank der Übernahme von Panda Security im Juni 2020, eine komplett umfassende Palette von Sicherheitslösungen an. Dabei liegt der Fokus von WatchGuard in der Bereitstellung von Sicherheitslösungen auf Enterprise-Niveau – zugeschnitten auf die Bedürfnisse von KMU.

Für welche Unternehmen und Branchen eignet sich das WatchGuard-Portfolio?

Als US-amerikanisches Unternehmen definiert WatchGuard Firmen mit 5 bis 5000 Mitarbeitenden als KMU und fokussiert sich auf diesen Markt. Allerdings hat die Konzentration auf mittelständische Unternehmen nichts mit der Art und der Bandbreite der angebotenen Lösungen zu tun, sondern mit der Herangehensweise: WatchGuard legt Wert darauf, dass KMU mit einem geringen Aufwand und einer möglichst geringen Komplexität schnell das optimale Mass an IT-Sicherheit erreichen. Die entsprechenden WatchGuard-Lösungen decken dabei das gesamte Unternehmen ab – vom Netzwerk-Perimeter über die WLAN-Infrastruktur bis zum Endpoint, von der Zero-Day-Cyberabwehr bis zum transparenten und umfassenden Reporting. Und dies alles mit einem durchgängig cloud-basierten oder, wenn gewünscht, mit einem lokal installierten, zentralen Management.

Wie äussert sich die erwähnte Einfachheit?

Bei den Enterprise-Security-Herstellern werden für unterschiedliche Aufgaben und Funktionen meist unterschiedliche Appliances oder VMs benötigt. Demgegenüber kombiniert WatchGuard alles in einer zentralen Umgebung. Dies bringt auch punkto

Know-how Vorteile – sowohl für Reseller als auch für Kunden. So werden beispielsweise nicht unzählige Zertifizierungen benötigt, um in der WatchGuard-Welt kompetent agieren zu können. Äusserst hilfreich ist zudem das Management via Cloud. So können sämtliche Funktionen zentral aus der Cloud konfiguriert, verwaltet und überwacht werden. Das spart Zeit und vereinfacht den Umgang mit der Security stark.

Können Sie ein konkretes Beispiel nennen?

Ein gutes Beispiel dafür sind die integrierten Staging- und Rollout-Services von WatchGuard. So lassen sich sämtliche Fireboxen und Access Points offline per Templates konfigurieren und deployen. Alle Geräte können so direkt an den Einsatzort versendet und ohne Vor-Ort-Support installiert werden. Dies gilt auch bei defekter Hardware, welche direkt am Einsatzort ersetzt wird. Der beschriebene Service ist namentlich für geografisch verteilte (Gross-) Firmen von Bedeutung.

Als weiteres Beispiel möchte ich die durchgängig verfügbaren Visualisierungs-, Reporting- und Logging-Funktionen nennen, die sich den kundenspezifischen Bedürfnissen anpassen lassen.

Und auch im WLAN-Bereich bietet WatchGuard viele erweiterte Sicherheitsfeatures, so beispielsweise WIPS zum automatischen Erkennen von Rogue Clients oder RAP, um im Firmenhauptsitz, in Ausstellen oder im Homeoffice mit derselben SSID arbeiten zu können. Dadurch gelten überall die strikten Sicherheitsregeln des Unternehmens.

Welche Vorteile bietet WatchGuard den Channel-Partnern?

Da wäre zunächst die konsequente Mandantenfähigkeit der gesamten Lösung. Die Anzahl zentral verwalteter Kunden, Lokationen, Appliances und Endpoints ist dabei unbeschränkt. So lassen sich sämtliche

Kunden aus einer Konsole heraus verwalten. Dies gilt für alle WatchGuard-Produkte sowie für die von Haus aus cloudbasierten Lösungen von Panda, aber auch für Zusatzprodukte wie die Authentifizierungslösung AuthPoint, DNSWatchGO, Passport etc. Zudem ist das WatchGuard-Portfolio auf KMU ausgerichtet und demnach ideal für Channel-Partner, die dieses Kundensegment ansprechen. Übrigens: WatchGuard bietet seine Produkte ausschliesslich über den Channel an.

Das bedingt doch auch eine flexible Lizenzierung?

Richtig, und dementsprechend bietet WatchGuard ein Mass an Flexibilität, das kein anderer Hersteller kennt. Partner erwerben Lizenzen für eine bestimmte Anzahl Nutzer und können diese frei auf ihre Kunden verteilen – sogar Kleinstfirmen mit einem Mitarbeitenden kommen als User infrage. Die Lizenzierung erfolgt im Monatsrhythmus oder jeweils für ein oder drei Jahre. Dabei ist es möglich, kundenspezifisch verschiedene Lizenzierungen beziehungsweise Lizenzierungsmodelle anzubieten. Die ideale Lösung für MSSP-Partner.

Auf den Punkt gebracht: Erklären Sie WatchGuard in einem Satz.

WatchGuard spielt mit seinem umfassenden KMU-Security-Portfolio auf Enterprise-Niveau in der Topliga mit – die ideale Komplettlösung für Kunden und Channel-Partner.

Info:

Jürg Hefel,
Product Manager, BOLL

Kontakt:

BOLL Engineering AG

Jurastrasse 58, 5430 Wettingen

Tel. 056 437 60 60, info@boll.ch, www.boll.ch

