



Gemeinsam erfolgreich – seit 20 Jahren schon

Was im Jahr 2002 mit der Unterzeichnung des Distributionsvertrags zwischen BOLL und Fortinet seinen Anfang nahm, entwickelte sich im Laufe der Jahre zu einer wahren Erfolgsgeschichte.

Als der noch kleine, feine IT-Security-Distributor BOLL im Jahr 2002 von Fortinet kontaktiert wurde, um eine mögliche Partnerschaft in der Schweiz auszuloten, bestand das Lösungsangebot von Fortinet aus exakt einer Firewall. Und diese war laut Thomas Boll, Gründer und CEO der BOLL Engineering AG, noch fehlerbehaftet. «Aber», so Thomas Boll, «die Box überzeugte hinsichtlich ihrer einzig-

artigen Architektur beziehungsweise der Einbindung eigener ASIC-Chips.» Diese versprachen eine fulminante, noch nicht da gewesene Hardwarebeschleunigung, die erstmals Security-Checks in Echtzeit beziehungsweise eine latenzfreie Contentprüfung auf Layer-7-Ebene auch bei hoher Bandbreite ermöglichte. «Das Konzept war einleuchtend und hat uns dazu bewogen, Fortinet in unser Portfolio auf-

zunehmen und uns für die Marke stark-zumachen.»

Ein einzigartiges Beispiel für diesen allumfassenden, integrativen Ansatz bildet die sogenannte Fortinet Security Fabric. Die ganzheitliche Plattform ermöglicht eine echte Integration und Automation über die gesamte Sicherheitsinfrastruktur des jeweiligen Kunden. Dadurch erhält dieser einen bisher unerreichten Schutz und eine maximale Transparenz für jedes Netzwerksegment, jedes Gerät und jede Appliance.



«Seit zwanzig Jahren setzen wir auf die enge Zusammenarbeit mit BOLL. Dabei profitieren wir vom grossen Engagement und vom breit abgestützten Know-how des führenden Value-Added-Distributors (VAD) in der Schweiz, von kompetenten Channel-Partnern und von zufriedenen Kunden. Das Resultat: ein beeindruckendes, kontinuierliches Wachstum.»

Franz Kaiser, Country Manager,
Switzerland, Fortinet

Partnerschaft, die Partner schafft

Das fulminante Wachstum von Fortinet fusst auf mehreren Pfeilern. Führende Technologien, Architekturen, Konzepte und Innovationen sind das eine. Ein klares Commitment zum Channel das andere. Die Überzeugung, dass engagierte Value-Added-Distributoren (VAD) einen wesentlichen Beitrag zu Erfolg und Wachstum leisten können, kommt in der

langjährigen partnerschaftlichen Zusammenarbeit von BOLL und Fortinet deutlich zum Ausdruck. Dazu Thomas Boll: «Seit jeher sorgen wir dafür, dass unsere Reseller erfolgreich am Markt agieren können. Dazu werten wir das Lösungsangebot von Fortinet mit unzähligen hochstehenden Extras und Services auf. So bieten wir unseren Channel-Partnern umfassende Services an, die weit über die üblichen Distributionsleistungen hinausgehen. Die ausschliesslich von erfahrenen Mitarbeitenden erbrachten Dienstleistungen reichen von massgeschneiderten Marketing- und Sales-Services über Business Development, Tech- und Logistikdienstleistungen bis hin zum hochkarätigen Schulungs- und Zertifizierungsangebot im eigenen «Premier Authorized Training Center» (ATC). Geradezu wegweisend ist dabei der ausschliesslich durch qualifizierte Ingenieure erbrachte Tech-Support im eigenen «best rated» Support-Center.»

Für einen starken Channel

Selbst die technologisch fortschrittlichsten Lösungen, wie sie von Fortinet erhältlich sind, erfordern zielgerichtete Marketingmassnahmen, um am Markt erfolgreich aufgenommen zu werden. Vor diesem Hintergrund unterstützt BOLL seine Channel-Partner bei der Lancierung neuer Produkte sowie bei der Entwicklung dedizierter Märkte. Zu den Business-Development-Services



«Eine ganzheitlich wirksame Cybersecurity bedingt das nahtlose Zusammenspiel sich ergänzender Lösungen und Technologien, komplementärer Architekturen und Strategien. Mit dem umfassenden Lösungsangebot von Fortinet setzen wir unübertroffene Standards.»

Thomas Boll, CEO, BOLL

gehören die gemeinsame Marktbearbeitung, langfristig ausgelegte Marketing-Services wie Telemarketing und Lead Generation sowie das gemeinsame Erarbeiten Erfolg versprechender Business Cases. Umfassende Marketingkommunikations-Dienstleistungen ergänzen das Angebot. Dazu gehören beispielsweise die Schaffung und Durchführung von Push- und Pull-Kommunikationsmassnahmen wie Case Studies, Broschüren und Flyern, Verkaufshilfen und News-Content. Auch bei der Organisation und Durchführung von Events bietet BOLL seinen Channel-Partnern Unterstützung an – dies unter anderem auch im eigenen, komplett ausgerüsteten «Plug and Play»-Seminar- und Eventraum, dem Space56 in Wettingen.

Wissenstransfer stärkt Reseller

Als IT-Security-Distributor der ersten Stunde hat sich BOLL der Maxime verschrieben, nicht primär Lieferant und Logistiker zu sein, sondern als «Trusted Advisor», als langfristig denkender Partner und Business Enabler zu agieren. Möglich machen dies das breit abgestützte technologische Know-how, die tiefen Produktkenntnisse und die jahrelange Praxiserfahrung der zertifizierten Beratungs- und Supportspezialisten von BOLL. Besonders deutlich zum Ausdruck kommt dies durch das praxisbezogene Wirken des Engineering- und Supportteams von BOLL. Dieses unterstützt die Channel-Partner bei der Analyse und Behebung von Problemen sowie bei der Bereitstellung massgeschneiderter Lösungen. Der technische Support steht den BOLL-Partnern kostenlos zur Verfügung.

Den Channel-Partnern Gutes tun

«Von der beidseitig erfolgreichen, nunmehr 20-jährigen Partnerschaft von Fortinet und BOLL profitieren die



«Wissen und Erfahrung im Einklang. In unserem Authorized Training Center (ATC) in Wettingen und Lausanne sorgen ausschliesslich hoch qualifizierte Trainer und Experten für eine einzigartige Synthese aus Theorie und Praxis, für umsetzbare Lernerfolge. So leisten wir seit Jahren einen wichtigen Beitrag zur Stärkung unserer Fortinet-Partner.»

Sylvia Schlaphof, Leiterin «Authorized Training Center» (ATC), BOLL

Channel-Partner und deren Endkunden gleichermassen», äussert sich Franz Kaiser, Country Manager Switzerland, Fortinet, zur beeindruckenden Erfolgsgeschichte. Und Thomas Boll ergänzt: «Mit Fortinet pflegen wir eine wertbeständige Zusammenarbeit und eine auf Vertrauen basierende Partnerschaft. Dass wir das seit nunmehr zwanzig Jahren leben dürfen, ist im schnelllebigen IT-Security Business alles andere als selbstverständlich und zeugt davon, dass Faktoren wie Verlässlichkeit, Offenheit und Passion auch heute noch ihre Gültigkeit haben. In diesem Sinn freuen wir uns auf die weitere erfolgreiche Zusammenarbeit und darauf, den Channel-Partnern Gutes zu tun. Dies ganz nach dem Motto «Sind unsere Kunden erfolgreich, dann sind wir es auch.»»

Kontakt

BOLL Engineering AG,
Jurastrasse 58, 5430 Wettingen,
Tel. 056 437 60 60, info@boll.ch, www.boll.ch