

Patrick Michel von Boll Engineering empfiehlt

Firewall-Produkte



«Solange sie nicht zu den ganz grossen Playern gehören, rate ich den Channel-Partnern zu einer konsequenten Spezialisierungs- und Fokussierungsstrategie.»

Patrick Michel, Principal Consultant,
Boll Engineering

Welches Ihrer Produkte ist der aktuelle Kundenliebling?

Allgemein gesehen sind es nach wie vor die Firewall-Produkte von Watchguard im reinen KMU-Segment, von Palo Alto Networks im Enterprise-Bereich sowie von Fortinet, deren Security-Appliances in allen Kundensegmenten mitspielen. Heute gehört der Einsatz von Firewalls für Firmen jeder Grösse zum Standard. Ergänzend zu den Firewalls bieten die erwähnten Hersteller auch entsprechende Security-Produkte an.

Welche kommenden Produkte sollten Händler unbedingt im Auge behalten?

Einerseits ist es die vielversprechende Isolation Technology, wie sie von Menlo Security angeboten wird. Deren Isolation Platform hat das grosse Potential, Browser-basierte Attacken fast komplett zu verhindern. Andererseits sollten die Händler Next-Generation-Endpoint-Security-Produkte, wie sie von Palo Alto Networks und von Kaspersky angeboten werden, im Auge behalten. So stellen wir fest, dass die Endpoint Security generell an Gewicht zulegt. Zunehmend von sich reden machen zudem Cloud-basierte Software-as-a-Service-Angebote. Es ist spürbar, dass dieser Bereich an Bedeutung gewinnt. Kein Wunder, bauen unsere Hersteller diesen Bereich – zumindest teilweise – stark aus.

Wie lautet Ihr persönlicher Insider-Tipp an Händler, um auch künftig erfolgreich zu sein?

Solange sie nicht zu den ganz grossen Playern gehören, rate ich den Channel-Partnern zu einer konsequenten Spezialisierungs- und Fokussierungsstrategie. Denn eine Existenzberechtigung haben Händler vor allem dann, wenn sie in ihrem Bereich besser sind als ihre Mitbewerber und wenn sie in einem Teilbereich der IT brillieren. Spezialisierung und Fokussierung sind auch für unsere eigene Firmenstrategie von Bedeutung. Und der Erfolg gibt uns Recht. Als spezialisierter Security-Distributor konnten wir unsere Marktposition in der Schweiz im Laufe der Jahre markant ausbauen und festigen.

Keine Ausgabe verpassen – jetzt **abonnieren** oder **kostenlos kennenlernen**:

www.itreseller.ch/abo