

KMU-Security auf Enterprise-Niveau

KMU müssen sich wirksam, effizient und unkompliziert gegen Cyberbedrohungen absichern. Gut, dass es mit Watchguard einen Security-Anbieter gibt, der sich ganz der IT-Sicherheit in kleinen und mittleren Unternehmen verschrieben hat und Lösungen auf Topniveau anbietet. Jürg Hefel gibt im Interview Auskunft.

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

Jürg Hefel: Watchguard lancierte im Jahr 1996 die weltweit erste Firewall in Form einer Appliance. Heute bietet das Unternehmen eine komplett umfassende Palette von Sicherheitslösungen an. Dabei liegt der Fokus 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 Heringangsweise: Watchguard legt Wert darauf, dass KMU mit einem möglichst geringen Aufwand und einer möglichst geringen Komplexität möglichst schnell das optimale Mass an IT-Sicherheit erreichen. Die entsprechenden 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. Äusserst hilfreich ist zudem das Management via Cloud. So können sämtli-

che Funktionen zentral aus der Cloud konfiguriert, verwaltet und überwacht werden. Das spart Zeit und vereinfacht den Umgang mit der Security stark.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Ein gutes Beispiel dafür sind die integrierten Staging- und Rollout-Services von Watchguard. So lassen sich sämtliche Fireboxes 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 für defekte 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 Aussenstellen 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



Jürg Hefel, Product Manager, Boll

etc. Watchguard bietet seine Produkte ausschliesslich über den Channel an. Einen Direktverkauf an Endkunden gibt es nicht.

Das bedingt 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.

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. ■

Boll Engineering AG, CH-5430 Wettingen
☎ +41 (0)56 437 60 60
info@boll.ch, www.boll.ch