

# Aveny



„Die Ergebnisse der Forcepoint NGFW sind außergewöhnlich - hervorragende Leistung, niedrigere Kosten und vor allem deutlich weniger Eindringlinge.“

— Hendrik Walter, IT Director, Aveny

**BRANCHE**

IT-Dienstleistungen

**LAND**

Deutschland

**PRODUKTTYP**

Forcepoint NGFW

**SICHERHEITSPROBLEM**

Gewährleistung  
höchstmöglicher Sicherheit  
für die gehosteten  
Anwendungen und Websites  
von Kunden

**ÜBERBLICK**

Aveny ist ein Anbieter digitaler B2B-Dienstleistungen mit Sitz in Telgte, Deutschland. Das Unternehmen ist ein unabhängiger ISP mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Bereitstellung von Online- und diversen Rechenzentrumsdienstleistungen. Aveny bietet Domain-, Mail-, Hosted Security- und Cloud-Dienste und erstellt und konzipiert Online-Anwendungen.

Aveny hostet derzeit mehr als 1.200 Websites/Anwendungen und 7.000 Domänen für ein breites Spektrum an Unternehmen aus Branchen wie Einzelhandel, soziale Medien, Fertigung und Finanzen. Ein Faktor, der Aveny ganz deutlich von anderen Hosting-Unternehmen abhebt, ist die Fokussierung auf Rechenzentrumssicherheit.

**HERAUSFORDERUNG**

IT-Leiter bei Aveny ist Hendrik Walter. Er ist der erste Accredited Channel Engineer (ACE), der diese Zertifizierung für NGFW in Deutschland erhalten hat. Walter und sein Team hatten stark in ein selbst entwickeltes ISP-System investiert, mit dem das Unternehmen nun vollkommen unabhängig und autonom ist. Höchstmögliche Verfügbarkeit und Sicherheit sind selbstverständlich sehr wichtige Aspekte - insbesondere in Bezug auf die Verhinderung von Eindringversuchen und Datenverlust.

Um seine nie endenden Sicherheitsanforderungen erfüllen zu können, beschloss das Unternehmen, sein Rechenzentrum von Check Point auf eine besser geeignete Lösung zu migrieren.



## LÖSUNG

Avency entschied sich schließlich für die Implementierung der Forcepoint NGFW mit dem Forcepoint Security Management Center (SMC).

„Nach einer ausführlichen Bewertung der auf dem Markt verfügbaren Produkte erkannten wir, dass Forcepoint NGFW uns eine überlegene Leistung, Schutz vor Umgehungsversuchen und Kostenvorteile bieten würde. Forcepoint ist die einzige Lösung, die ausgereifte mandantenfähige Funktionen bietet. Darüber hinaus sind die Gesamtbetriebskosten niedriger, da die SMC-Lizenz Features umfasst, die bei Wettbewerbern fehlen.“

— Hendrik Walter, IT Director, Avency

Geschützt durch die Forcepoint NGFW bietet Avency seinen Kunden sicherheitsbasierte Dienste auf mehreren Ebenen. Die umfassendste Dienstleistung wird als „Managed Firewall Services“ bezeichnet: hier mieten Kunden ihre Firewalls von Avency und erhalten dafür vollen Zugang zum SMC. Dank der mandantenfähigen Funktionen in Forcepoint NGFW ist Avency in der Lage, jedem Kunden eine eigene sichere, separate Domäne zu bieten, die für andere Kunden nicht zugänglich ist. Kunden können auf das SMC zugreifen, um ihre eigenen Firewalls zu verwalten. Sie können aber auch - falls gewünscht oder benötigt - mit Avency einen Vertrag über Firewall-Managementdienste abschließen.

„Mit den von Forcepoint NGFW gebotenen Domänenverwaltungsfunktionen und dem gut konzipierten Rollensystem im SMC ist die Lösung in jeder Hinsicht mandantenfähig. Mit dem Reporting-Tool können Kunden automatisch wöchentliche oder monatliche Auswertungen über Angriffe, Datenverkehr sowie sämtliche anderen Ereignisse erhalten.“

— Walter

Im Rahmen der Datacenter Firewall Services von Avency lagern Kunden ihre IT-Infrastrukturen an Avency aus, behalten jedoch die volle Kontrolle über ihre eigenen Regeln, Richtlinien und Protokolle. Diese Funktionen werden durch die Unterregelfunktion und den Web Portal Server des SMC ermöglicht.

Über den Web Portal Server des SMC bietet Avency zudem einen Web Hosting-Dienst an, über den Kunden Live-Protokoll Daten abrufen können. Anhand dieser Daten können Kunden Verbindungs-/Geschwindigkeitsprobleme in Angriff nehmen und den Überblick über Angriffe behalten, die sich gegen ihre Web-Anwendungen richten.

## KONTAKT

[www.forcepoint.com/contact](http://www.forcepoint.com/contact)

## ÜBER FORCEPOINT

© 2017 Forcepoint. Forcepoint und das FORCEPOINT Logo sind registrierte Handelsmarken von Forcepoint. Raytheon ist eine registrierte Handelsmarke von Raytheon Company. Alle anderen Handelsmarken in diesem Dokument sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.  
[CASESTUDY\_AVENCY\_DE] 300083.031517

## ERGEBNISSE

Mithilfe der integrierten Flexibilität der Forcepoint NGFW ist Avency in der Lage, eigene Signaturen und Korrelationen zu schreiben, um optimal auf Anwendungsfälle von Kunden einzugehen.

„Dank der extrem robusten Protokoll- und Berichtfunktion der Lösung, gekoppelt mit erstklassigem Alert- und Eskalationsmanagement, können wir drei Mal schneller auf Vorfälle reagieren als vorher. Mit der zentralisierten Verwaltung, der API-Funktionalität und dem intelligenten Domänen-/Benutzermodell können Administratoren und Kunden zudem gleichzeitig an eigenen Regeln und Elementen arbeiten.“

— Walter

Während Avency die Forcepoint NGFW intern in immer größerem Umfang einsetzte, fiel dies allmählich auch den Kunden des Unternehmens auf.

„Unsere Kunden waren neugierig, wie wir diese effizienten und flexiblen Sicherheitsdienste zu einem so günstigen Preis anbieten konnten. Daher haben wir beschlossen, auf unsere Erfahrung und Zuversicht bezüglich der Produkte zu bauen und Reseller für Forcepoint NGFW zu werden.“

— Walter

Im Rahmen seiner Dienstleistungen als Wiederverkäufer der Forcepoint NGFW überwacht Avency die Firewalls seiner Kunden aktiv rund um die Uhr und kontaktiert Kunden direkt, sollte es einmal zu kritischen Vorfällen kommen.

„Kunden zahlen lediglich eine monatliche Fixgebühr. Selbst wenn ihnen nur ein begrenztes Budget zur Verfügung steht, erhalten sie so erstklassigen Firewall-Schutz mit professioneller Verwaltung, ohne hohe Anfangsinvestitionen tätigen zu müssen. Unsere Ergebnisse mit der Forcepoint NGFW sind wirklich außerordentlich - hervorragende Leistung, niedrigere Kosten und vor allem deutlich weniger Eindringlinge. Forcepoint ist der ideale Partner für das Wachstum unseres Firewall-Sicherheitsgeschäfts.“

— Walter

Avency setzt seit 2012 auf Forcepoint-Lösungen.