

In Kooperation mit Aveny stellt Forcepoint renommierten deutschen Universitäten innovative Cyber-Sicherheit bereit

Einer der technisch versiertesten europäischen Partner von Forcepoint steht u. a. im Bildungswesen und in der Industrie für maßgeschneiderte Netzwerksicherheitslösungen, Plattformen zum Wissensaustausch, strategische Planung von Cyber-Sicherheit und Engagement in der Kundenbetreuung.

Als Systemintegrator mit einem soliden Kundenportfolio, zu dem einige renommierte deutsche Universitäten gehören, weiß Aveny um die Bedeutung des Wissensaustauschs zum Aufbau vertrauensvoller Beratungsverhältnisse. Der Platin-Partner von Forcepoint hat seinen Firmensitz nördlich von Telgte im Münsterland. Beide Unternehmen kooperieren über den gesamten Vertriebszyklus hinweg. Aveny optimiert ständig das eigene Fachwissen anhand der Zertifizierungsprozesse von Forcepoint und definiert die Aspekte Nachfragegenerierung und Kundenbetreuung durch die Weitergabe technischer und strategischer Erkenntnisse an die eigenen Kunden ganz neu.

PARTNERPROFIL:

Anbieter von IT-Sicherheitslösungen und -Dienstleistungen, der modernste Netzwerksicherheitslösungen für mittelständische und große Unternehmen im privaten und öffentlichen Bereich liefert.

BRANCHE:

IT

HAUPTSITZ:

Deutschland

PRODUKTE:

- › Forcepoint NGFW
- › Forcepoint DEP
- › Forcepoint DLP
- › Forcepoint DDP

Aveny unterstützt seine Kunden im Bereich Netzwerksicherheit bereits seit ca. 10 Jahren bei der Installation und Verwaltung von Forcepoint-Lösungen. In dieser Zeit ist nicht nur das Unternehmen selbst, sondern auch sein Kundenstamm enorm gewachsen. Das Unternehmen mit Hauptsitz im Münsterland agierte zunächst als Web-Entwickler und Anbieter von IT-Lösungen für Industriekunden, bevor es sich auch im öffentlichen Bereich etablierte und eine Marktlücke im vielversprechenden Hochschulsektor schloss.

Heute vertrauen zahlreiche renommierte deutsche Universitäten in puncto Netzwerksicherheit auf die Expertise des Systemintegrators Aveny, u. a. die Goethe-Universität in Frankfurt am Main und die RWTH Aachen. In dieser Rolle ist Aveny weit mehr als nur ein Anbieter von Cyber-Sicherheitslösungen – so nutzen Studierende an einigen Universitäten die von Aveny installierten Forcepoint-Firewalls für ihre eigene praktische Ausbildung im Bereich Netzwerksicherheit.

Als exklusiver Vertriebspartner der Forcepoint Next Generation Firewall (NGFW) steht Aveny in engem Austausch mit dem Team von Forcepoint und sichert sich so die Spitzenposition vor konkurrierenden Entwicklern von Produkten für Netzwerksicherheit, wovon wiederum seine Kunden profitieren. Laut Hendrik Walter, IT Director bei Aveny, ist diese strategische Beratung wesentlicher Bestandteil der Strategie von Aveny, um zu allen Kunden vertrauensvolle Beratungsverhältnisse zu entwickeln und diese auszubauen.

Mit technischem Vorsprung die Kundenbetreuung stärken und Vertrauen schaffen

Im Jahr 2019 übernahm Aveny das Unternehmen Software Symbiose, einen deutschen Anbieter von Netzwerk- und Netzwerksicherheitslösungen mit starker Präsenz im Hochschulsektor. Dieser Zusammenschluss hat das Know-how des Channel-Partners von Forcepoint im Bereich Cyber-Sicherheit weiter verbessert. Gemeinsam sind die Unternehmen für die Netzwerksicherheit fast aller deutschen Spitzenuniversitäten verantwortlich.

„Mit Software Symbiose haben wir auch einen weiteren Platin-Partner von Forcepoint übernommen, dessen Fokus und technisches Spezialgebiet Next Generation Firewalls sind. Und nicht nur das – unser neuer Partner spielt auch im Hochschulsektor eine bedeutende Rolle“, so Walter.

Entscheidend für die Glaubwürdigkeit von Aveny beim Vertrieb der Forcepoint-Produkte ist, dass das Unternehmen diese, wie auch alle weiteren Produkte im Portfolio, auch für die eigenen Sicherheitsbedürfnisse einsetzt.

„In unserer Rolle als Vertriebspartner ist es unsere Philosophie, die Produkte, die wir vertreiben, auch selbst einzusetzen. In unserem Rechenzentrum nutzen wir Forcepoint. Für die Sicherheit unserer Mitarbeiter setzen wir auf Forcepoint. Und wir sind einer der ersten deutschen Partner, der Dynamic Edge Protection einsetzt. Bevor wir die DEP-Technologie unseren Kunden empfehlen, möchten wir uns erst einmal selbst von der Qualität und der Funktionsweise überzeugen“, so Walter.

„Wir verkaufen nicht einfach nur Lizenzen oder Hardware. Wir konzentrieren uns vor allem auf die Technologie, die eine Lösung ausmacht. Eins ist klar: Wir sind selbst Fans von Forcepoint und vertrauen auf deren Firewall-Technologien.“

Mindestens ebenso wichtig ist es, den Kunden zu vermitteln, dass Aveny und Forcepoint die Netzwerksicherheitslösungen mit großem Engagement testen und verbessern.

„Bei der Zusammenarbeit mit den Technikern, die die NGFWs an den Universitäten und bei unseren anderen Kunden verwalten, setzen wir auf Meetings mit den Forcepoint-Produktmanagern, an denen auch die IT-Teamleiter teilnehmen, die die gesamte Netzwerkinfrastruktur für diese Kunden verwalten. Für sie ist der direkte Austausch mit Forcepoint sehr interessant und enorm hilfreich“, erläutert Walter.

„So wird ihnen jedes Mal aufs Neue bewusst, dass ihre IT-Sicherheitsteams, Aveny und Forcepoint im gesamten Entwicklungsprozess von Produkten und Technologien eng zusammenarbeiten. Der Erfolg dieser Meetings ist vor allem dem deutschen Vertriebsteam von Forcepoint und dem technischen Team in Helsinki zuzuschreiben, das umfassende Kenntnisse zu den Technologien für die Netzwerksicherheit hat und diese bestens vermitteln kann.“

Bedarfsorientierte, sichere universitäre Netzwerke von Aveny und Forcepoint

Die Lösungen, die Aveny und Forcepoint für die Goethe-Universität und die RWTH Aachen entwickelt haben, zeigen, wie viel mehr die Unternehmen durch die Kooperation auf spezifische Kundenbedürfnisse eingehen können.

„Wir verkaufen nicht einfach nur Lizenzen oder Hardware. Wir konzentrieren uns vor allem auf die Technologie, die eine Lösung ausmacht. Eins ist klar: Wir sind selbst Fans von Forcepoint und vertrauen auf deren Firewall-Technologien.“

HENDRIK WALTER, IT DIRECTOR BEI AVENY



Die Goethe-Universität in Frankfurt am Main verfügt über ein engmaschiges F&E-Netzwerk und damit über eine direkte, dynamische und nicht-hierarchische Infrastruktur, in der die einzelnen Bereiche jeweils mit möglichst vielen anderen Bereichen verknüpft sind. Studierende und Dozenten, die sich nicht vor Ort befinden, müssen ebenso wie externe Forschungspartner an internationalen Standorten in Projekte innerhalb des Netzwerks involviert werden können. Würde ein Netzwerkausfall bei einem Echtzeit-Experiment die Überwachung eines angeschlossenen Geräts und die Datenerfassung unterbrechen, könnte dies verheerende Folgen haben.

Die Universität brauchte eine Lösung, mit der all ihre Mitarbeiter in ihrem weitflächigen und dezentralen Netzwerk ortsunabhängig sicher und zuverlässig miteinander verbunden sein konnten, und mit der auch während Wartungsarbeiten der Betrieb fortgesetzt werden konnte. Die Lösung: Ein Forcepoint NGFW-basiertes Framework mit bis zu 250 virtuellen Kontexten für die Anpassung von Routing-Tabellen und Richtlinien für den Datenverkehr, SD-WAN-Technologie zur Verbesserung der Leistung und Zuverlässigkeit von Netzwerkverbindungen und dem Forcepoint Security Management Center (SMC), mit dem – ganz ohne Ausfallzeiten – Software-Updates durchgeführt und Richtlinien geändert werden können.

„Wir sind sehr zufrieden: Das Clustering der Forcepoint NGFW ist zuverlässig und funktioniert optimal. Fällt eine Anwendung aus, muss der Kunde keine Ausfallzeiten in Kauf nehmen. Das intelligente System kann die Verbindungen einfach auf andere Knoten verteilen. Es spielt keine Rolle, wie viele Hardware-Modelle oder virtuelle Maschinen Sie einbringen, weil es einen einheitlichen Software-Kern und so viele Redundanzen gibt, dass kein Single Point of Failure besteht“, so Walter.

Auch die RWTH Aachen benötigte Firewalls, die erstklassige Sicherheit ohne Ausfallzeiten bieten – und sie hatten auch noch einen Extrawunsch. Die führende Universität für technische Berufe wollte, dass die eigenen Studierenden anhand der NGFW-Technologie lernen können, ihr eigenes Netzwerk sicher zu gestalten. Gemeinsam konnten Forcepoint und Aveny die passende Lösung bereitstellen. Das SMC der Forcepoint NGFW bietet schnellen Zugriff auf Hauptfunktionen (z. B. Dashboards mit aussagekräftigen Übersichten) und leistungsstarke zentrale Verwaltungsfunktionen. Zudem können sich angehende Programmierer mit direktem API-Zugriff in geschütztem Rahmen daran ausprobieren. Die Studierenden können mit APIs und Skripten

experimentieren, um die Benutzeroberfläche mit eigens geschriebenen Programmen zu umgehen, die Richtlinien automatisch anpassen und Konfigurationen direkt an die Firewall übertragen. Somit ist die Lösung gleichzeitig ein Schutzschild gegen Cyber-Bedrohungen und eine Lernplattform.

Gegenseitiges Vertrauen entsteht durch langjährige Zusammenarbeit

Aveny und Forcepoint kooperieren über den gesamten kundenorientierten Vertriebszyklus hinweg. Diese Partnerschaft umfasst die Zusammenarbeit in der Pre-Sales-, Sales- und Post-Sales-Phase:

- › Technische und vertriebliche Zertifizierung
- › Co-Marketing
- › Generierung von Leads
- › Verkaufsgespräche
- › Abschlüsse
- › Registrierung von Deals
- › Machbarkeitsstudien
- › Installation von Lösungen
- › Anschließende Maßnahmen und Funktionsprüfungen
- › Bereitstellung und Unterstützung laufender Services

Laut Walter ist die Partnerschaft so effektiv, weil Forcepoint und Aveny im Laufe der Jahre ein großes gegenseitiges Vertrauen entwickelt haben:

„Einer der Aspekte, die ich am meisten zu schätzen weiß, ist, dass Forcepoint immer ein offenes Ohr für uns hat, ob im Vertrieb oder im Team der technischen Ingenieure. Die Mitarbeiter von Forcepoint können uns immer weiterhelfen und kümmern sich bei Problemen um eine zeitnahe Lösung. Sie wissen genau, in welchen Fällen sie Anliegen bis in die obersten Ebenen eskalieren können.“

„Das schätze ich sehr. Und es ist keine Einbahnstraße. Wir teilen unser Feedback und unsere Ideen nicht nur mit unseren Forcepoint-Kollegen in Deutschland und Helsinki, sondern auch mit den Forcepoint-Mitarbeitern, die das Managementzentrum in Frankreich aufbauen, und sogar mit den Support-Teams in den USA. Forcepoint vertraut auf unsere Sichtweise als Partner und nimmt unsere Verbesserungsvorschläge zu Produkten und Vertriebsstrategien sehr ernst.“



„Einer der Aspekte, die ich am meisten zu schätzen weiß, ist, dass Forcepoint immer ein offenes Ohr für uns hat, ob im Vertrieb oder im Team der technischen Ingenieure.“

HENDRIK WALTER, IT DIRECTOR BEI AGENCY