

Fortinet sucht Cloud-native Partner

von Alina Brack

30. Januar 2021 - Fortinet Schweiz hat die Zahl der Channel-Mitarbeiter 2020 erhöht und kam bislang unbeschadet durch die Coronakrise. Auch für 2021 zeigt man sich optimistisch.

Während andere Unternehmen aufgrund der Coronapandemie 2020 schwer zu kämpfen hatten, scheint IT-Security-Spezialist Fortinet Schweiz im vergangenen Jahr unbeschadet durch die Krise gekommen zu sein, wie Franz Kaiser, Country Manager Schweiz bei Fortinet, im Gespräch mit «Swiss IT Reseller» erklärt. Profitiert hat das Unternehmen dabei vor allem von der Home-Office-Empfehlung des Bundes. «Home Office ist 2020 viel stärker zu tragen gekommen und benötigt natürlich Security. Die Verbindungen mit dem Home Office mussten sicher umgesetzt werden.» Entsprechend habe der Trend zu Home Office dabei geholfen, digitale Transformationsprojekte stärker und schneller umzusetzen.

Ein weiterer Schwerpunkt von Fortinet Schweiz lag 2020 auf dem Ausbau des hiesigen Channels. Franz Kaiser führt aus: «Wir hatten bereits vorher einen guten Channel und haben 2020 die Zahl der Channel-Mitarbeiter hierzulande verdoppelt.» Als Hauptgrund nennt der Schweizer Länderchef diverse neue Technologien, bei welchen die Channel-Partner Unterstützung benötigen. «Unser bisheriges Channel-Modell funktioniert sehr gut, wenn der Partner in seinem angestammten IT-Geschäft unterwegs ist. Jetzt sind aber neue Technologien auf den Markt gekommen, für die die Partner Hilfe brauchen», so Kaiser.

Deshalb wurde das bestehende Modell, bei welchem die rund 30 Fokus-Partner – mit technologischem Schwerpunkt und erhöhtem Investment – direkt von Fortinet und die restlichen Partner indirekt betreut werden, um Channel-Manager ergänzt, die bei einem bestimmten Thema oder einer bestimmten Technologie sehr stark sind. «Diese Spezialisten bearbeiten den gesamten Channel übergreifend, um neue Technologien schneller in den Channel reinzubringen», erklärt Kaiser.

Zu den neuen Technologien und Themenbereichen gehören unter anderem Managed Security Service Provider (MSSP) und Operational Technology (OT). «Bei OT geht es um die gesamte Infrastrukturabsicherung wie Produktionsabsicherungen oder die Absicherung von Kraftwerken», so Kaiser. Dies sei ein Thema, das viele Partner im Auge hätten: «Aber sie brauchen Hilfe dabei, zu sehen, was hier technologisch machbar ist.» Zudem verwende man hier komplett andere Protokolle und auch die Kunden würden eine ganz andere Sprache sprechen. «Der Channel benötigt unsere Schützenhilfe, um da reinzukommen. Und ein weiteres sehr starkes Thema ist die Public Cloud.»

Die Bereitschaft der bestehenden Partner, in neue Technologien zu investieren, ist laut Kaiser gross, gerade auch weil Fortinet ihnen Unterstützung auf dem Weg zur neuen Technologie bietet. «In erster Linie geht es hier darum, ihnen die Möglichkeiten mit unseren Lösungen aufzuzeigen. Dies geschieht in einem kostenlosen Workshop sowie bei gemeinsamen Kundenprojekten», erklärt der Schweizer Länderchef. Gerade der Workshop erlaube es dem Partner nachher zu beurteilen, ob dies für ihn ein interessantes Geschäftsfeld sei oder nicht.

Cloud-native Partner im Visier

«Wir haben die Anzahl der Channel-Mitarbeiter erhöht, um den Bedürfnissen unser Partner gerecht zu werden. Wir

haben viele Partner in der Schweiz, die sich um die Bedürfnisse unserer Kunden und deren Sicherheitsbelange kümmern. Dadurch kann die gesamte Palette der Fortinet-Lösungen mit der Unterstützung durch zertifizierte Teams abgedeckt werden, um komplexe Bereitstellungen zu verwalten und Implementierung zu übernehmen», so Kaiser.

Im vergangenen Jahr habe man geschaut, in welchen Regionen man noch Partner benötige und versucht, Partner in den Bereichen OT und Cloud zu gewinnen. Denn gerade bei der Cloud sieht Kaiser noch Potenzial: «2021 wollen wir verstärkt Cloud-native Partner gewinnen, also nicht Partner, die in der Security zuhause sind, sondern in der Cloud. Bis dahin sind wir eher auf Partner gegangen, die in der Security beheimatet sind.» Danach gefragt, wieso sich ein Cloud-native Partner für Fortinet entscheiden sollte, meint Kaiser bestimmt: «Weil wir im Bereich Cyber-Security einer der Marktführer in der Schweiz sind.» Zudem seien die Lösungen in der Cloud gleich in der Bedienung wie die traditionellen Lösungen. «Wir bieten dem Cloud-native Partner somit die Chance, ohne viel Aufwand auch in diesem Bereich tätig zu werden.»

Neue Vertriebsmodelle in Arbeit

Nebst der Verteidigung der Spitzenposition im hiesigen Security-Markt will Fortinet 2021 die Zahl der Mitarbeiter erneut erhöhen – «damit wir genügend Personen bei Partnern und Kunden haben». Dabei sind vor allem Mitarbeiter im Vertrieb und Presales gefragt, aber auch der Channel soll weiter ausgebaut werden, wenn auch nicht im selben Ausmass wie im letzten Jahr.

Für die Channel-Partner von Fortinet steht 2021 nebst den neuen Technologien der Bereich Services im Vordergrund. «Die Welt verändert sich, weg vom Kauf von Boxen hin zum Kauf von Services», so Kaiser. Diese Transformation weg vom Installieren und Betreiben von Geräten hin zur Erbringung eines monatlichen Service durch einen Partner finde bereits statt. Fortinet bietet hier gemäss Kaiser die passenden Technologien dazu, die etwa Mandatenfähigkeit mitbringen und eine Automatisierung ermöglichen müssen. «Der Partner kann nicht bei jedem Kunden alles manuell überwachen.»

Das Aufkommen neuer Technologien ist auch eine Chance für die Partner und Fortinet unterstützt sie dabei. «Beispielsweise lässt sich dies unter dem Oberbegriff SASE subsumieren – ein Begriff, den die Marktforscher bei Gartner bereits seit zwei Jahren nutzen», so Kaiser. SASE steht für Secure Access Service Edge und kombiniert Netzwerksicherheit mit WAN-Funktionen auf der Basis eines Service. Aus diesem Grund hat Fortinet im vergangenen Jahr sein neues Partnerprogramm Engage gestartet, das auf einen hundertprozentig indirekten Ansatz ausgelegt ist. Es gibt Partnern die Möglichkeit, Umfang des Engagements, Geschäftsmodell und technologische Spezialisierung individuell zu wählen.

Und zu guter Letzt hofft Kaiser auf eine gewisse Normalisierung rund um Corona ab Mitte Jahr. So oder so: «Die Projekte, die in Hinblick auf die Digitalisierung der Prozesse gestartet wurden, werden 2021 verstärkt weitergehen und das spielt uns in die Hände. Ich erwarte für 2021 ein gutes Wachstum von Fortinet Schweiz, in erster Linie, weil der Digitalisierungs- oder Transformationsprozess abgesichert werden muss.»

Fortinet an Schweizer Hochschulen

Fortinet will Technologien nicht nur verkaufen, sondern auch im Markt nutzbar machen. Dazu -benötigt es Know-how, weshalb das Unternehmen vor zwei Jahren das Programm Fortinet Security Academy gestartet hat. 2020 -wurden erste Hochschulen in der Schweiz dafür gewonnen, darunter die Haute Ecole spécialisée de -Suisse occidentale (HES-SO) im Wallis und die Ecole Technique, Ecole des Métiers (ETML) in -Lausanne. Hier strebt Kaiser für 2021 eine Ausweitung vor allem in der Deutschschweiz an. Im -Rahmen des Programms stellt Fortinet technisch orientierten Hochschulen das gesamte Ausbildungs-programm und die Technologien zur Verfügung, so dass die Absolventen schliesslich bereits eine Fortinet-NSE-Zertifizierung haben.

