

BOLL
IT Security Distribution

IT-Security-Distribution der Extraklasse

35 Jahre

Teamgeist, Spürnase und Innovation



BOLL
IT Security Distribution



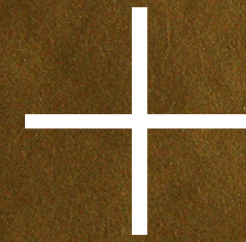
Von der Softwareentwicklung zum führenden IT-Security-Distributor der Schweiz: BOLL Engineering hat in den letzten 35 Jahren eine bemerkenswerte Entwicklung an den Tag gelegt und bleibt auch bei topaktuellen Cybersecurity-Themen wie OT-Security auf Erfolgskurs.



« Es sind die Menschen, die den Unterschied machen. 35 Jahre BOLL wären undenkbar ohne engagierte und kompetente Mitarbeitende, ohne Menschen, die im Team gemeinsame Ziele verfolgen, sich im Vertrauen begegnen, sich gegenseitig motivieren und akzeptieren, dem Servicegedanken verpflichtet sind und Kundenorientierung leben. Bei BOLL sind Teamwork und Engagement spürbar – in jeder Faser, in allen Bereichen und auf jeder Stufe. Nur so war und ist es möglich, ein Unternehmen mit Vorzeigecharakter zu formen. In diesem Sinne bedanke ich mich bei allen Wegbegleitern der letzten 35 Jahre für ihr Mitwirken und freue mich, mit dem kontinuierlich wachsenden BOLL-Team auch in Zukunft Höchstleistungen für unsere Kunden zu erbringen. »

Thomas Boll / Gründer und CEO, BOLL





Value-Add ist unser Credo

Es begann im Jahr 1988: Thomas Boll, diplomierter Elektroingenieur ETH, gründete zusammen mit Ernst Reich die Boll + Reich Engineering AG.

«Ich wollte mein eigenes Business starten, mich primär auf die Fragestellungen der Kunden fokussieren und selbst bestimmen, wie die Projekte laufen», erinnert sich Thomas Boll. In den Anfangsjahren realisierten die beiden Ingenieure zahlreiche kundenspezifische Softwareprojekte.

«Es war eine aufregende Zeit. Wir waren wahre Nerds und arbeiteten oft bis in die frühen Morgenstunden.»

Ausgezeichnet

Zuoberst auf dem Podest ist BOLL im jährlich vom «Swiss IT Reseller» durchgeführten Disti Award. So wurden wir auch in der jüngsten Ausmarchung in der Kategorie «Giga Trader» zum Gewinner gekürt.

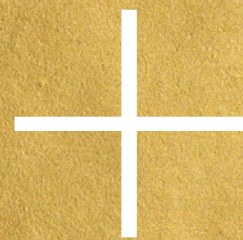


Spezialisierung auf IT-Security

Im Laufe der Zeit schlug das Herz von Thomas Boll immer stärker für das Thema IT-Security. In der Folge kam es zur Trennung und zur Umfirmierung. Seit 1996 heisst das Unternehmen BOLL Engineering AG.

Der Entschluss, auf IT-Security zu setzen, passte bestens zur damaligen Entwicklung der IT. Computer wurden in zunehmendem Mass mit dem Internet verbunden. Dadurch stieg die Nachfrage nach Perimeterschutz rasant. Und es kamen die ersten Firewall-Konzepte auf den Markt. Diese waren ursprünglich nach Software und Hardware getrennt, später integriert in einem Gerät. Als WatchGuard 1996 mit seiner ersten Firebox den Markt revolutionierte, fackelte Thomas Boll nicht lange und entschied sich, die dedizierte Security-Appliance in der Schweiz zu vermarkten. Das Interesse war enorm, wie Thomas Boll schildert:

«An der ersten Internet-Security-Messe in Zürich wurden mir in anderthalb Stunden 1000 Prospekte aus der Hand gerissen.»



Von Added Value zu Value-Add

Anfänglich brachte BOLL die Lösungen von WatchGuard als Reseller an die (End-)Kunden – ergänzt durch zahlreiche Dienstleistungen. Dazu gehörten Installation und Service ebenso wie der Umbau von floppybasierten Geräten auf Solid-State-Speicher.

«Das war die eigentliche Geburtsstunde der heute von BOLL vorbildlich gelebten Value-Added-Strategie – von einer Dienstleistungspalette, die alle denkbaren Services für Partner und Kunden beinhaltet, damit diese erfolgreich agieren können.»

Nach wenigen Jahren entschied sich WatchGuard, auf das sogenannte 2-Tier-Vertriebsmodell umzustellen. Infolgedessen wurde BOLL zum Value-Added-Distributor (VAD). Dazu Thomas Boll: «Wir hatten schon damals eine klare Vorstellung davon, was unter dem Begriff <Value-Add> zu verstehen ist. Angesichts unseres klaren Commitments zu Produkt und Strategie erhielten wir von WatchGuard die exklusiven Vertriebsrechte für die Schweiz. Dies hatte zur Folge, dass Reseller, mit denen BOLL zuvor im Wettbewerb stand, die Produkte und Lösungen von WatchGuard nun über BOLL beziehen mussten. Die Mehrheit der bestehenden Reseller gewöhnte sich rasch an die neue Situation und begann, die Vorzüge eines engagierten, kompetenten und serviceorientierten Distributors zu schätzen.»

Engagiert

BOLL macht sich stark für seine Partner wie sonst kein Value-Added-Distributor. Kein Wunder, ist BOLL die Adresse für ambitionierte und innovative Brands schlechthin.

Services – ein zentraler Faktor

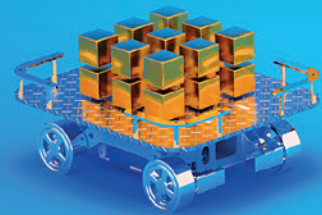
Als Value-Added-Distributor (VAD) musste BOLL die Arbeitsweise grundlegend ändern. Installationen beim Endkunden waren nun Sache der Reseller.

Neu wurde eine Supportstruktur für die Channel-Partner aufgebaut. Dazu kamen weitere Services – auch ausserhalb der Technik. «Ich wollte eine Firma formen, die interdisziplinär arbeitet und ihre Channel-Partner auf allen Ebenen mit Know-how und Erfahrung unterstützt, dies sowohl in technischen Belangen als auch in Bereichen wie Sales, Business Development, Marketing, Schulung und Logistik.»

«Dank unserem Versprechen, für die Reseller und Systemintegratoren anhaltenden Mehrwert zu schaffen, verzeichnen wir seit Jahren ein kontinuierliches, robustes und eigenfinanziertes Wachstum – sowohl in Bezug auf den Geschäftserfolg als auch punkto Mitarbeiterzahl.»

Einzigartig

Trotz Fachkräftemangel schafft es BOLL immer wieder, die besten Leute zu rekrutieren – und zu halten. BOLL – der Arbeitgeber Nummer eins im Distributionsmarkt.



« Als Mitarbeiter der (fast) ersten Stunde habe ich alle Entwicklungsstufen der Firma mitgemacht und kenne BOLL in- und auswendig. Ich bin Leiter Softwareentwicklung und in dieser Rolle unter anderem verantwortlich für die (Weiter-)Entwicklung und die Pflege der eigenen ERP-Lösung mit integralem Shop und Schnittstellen zu Drittsystemen (zum Beispiel zur Lizenzverwaltung der einzelnen Lieferanten). Die Eigenentwicklung verschafft uns ein Höchstmass an Flexibilität zur Gestaltung effizienter Geschäftsprozesse und die Möglichkeit zur Integration massgeschneiderter Funktionen, die vom Markt beziehungsweise von unseren Kunden gewünscht werden.»

Roland Flury / Head of Development, BOLL



Neue Marken, neue Technologien

Anfang der 2000er-Jahre entwickelte sich der Markt für Perimeterschutz stark weiter. Neue Player kamen mit verbesserten und teils auch ölig neuen Technologien ins Spiel. So beispielsweise Fortinet.

Das Unternehmen entwickelte eine neue, massiv leistungsfähigere Generation von Firewalls auf Basis von Hardwarebeschleunigung mit selbst entwickelten ASICs. Damit wurden zusätzliche Funktionen bis auf Ebene 7 des OSI-Netzwerkmodells möglich, die direkt in die Firewall-Appliance integriert sind, darunter Malware-Erkennung, Deep Packet Inspection und weitere Funktionalitäten, die einen tiefen Einblick in die übermittelten Daten ermöglichen. Und dank der inhärenten Hardwarebeschleunigung liess sich der stetig steigende Bandbreitenbedarf problemlos bewältigen. Die sogenannten «UTM-Firewalls» von Fortinet stiessen bei BOLL auf grosses Interesse. «Die erste Version funktionierte zwar eher schlecht als recht, aber die Architektur war derart überzeugend, dass wir den Brand unbedingt in unser Portfolio aufnehmen wollten», resümiert Thomas Boll.

«Wir haben uns für Fortinet als neue Marke entschieden und im Jahr 2002 die entsprechenden Distributionsrechte für die Schweiz erhalten.»

«**Ich bin seit nunmehr 18 Jahren bei BOLL in der Technik tätig und trage als Senior System Engineer dazu bei, dass unsere Kunden ihr Business erfolgreich voranbringen können. So ist es unser Anspruch, unsere Channel-Partner mit dem bestmöglichen Support zu bedienen und sie bei ihren Projekten nachhaltig zu unterstützen. Dazu investieren wir auch kontinuierlich in die gezielte Weiterbildung unserer Mitarbeitenden.**»



Michael Peter / Senior System Engineer, BOLL



Das Resultat der nunmehr 20-jährigen Zusammenarbeit ist beeindruckend und eine wahre Erfolgsgeschichte. Heute zählt Fortinet zu den global führenden Anbietern von Cybersecurity-Lösungen. Mit Palo Alto Networks (PAN) betrat 2007 ein neuer Firewall-Player die Bühne und erregte grosses Interesse. Thomas Boll erinnert sich: «An der damaligen Ausstellung Cebit standen die Besucherinnen und Besucher am Palo-Alto-Networks-Stand Schlange.» Als der Hersteller danach an seine internationale Verbreitung ging, konnte BOLL auch mit diesem Unternehmen einen Distributionsvertrag abschliessen. Dabei ging es laut Thomas Boll keineswegs darum, Fortinet oder WatchGuard zu ersetzen: «Wir wollen unseren Kunden ganz einfach die jeweils beste Lösung anbieten.»

Wiederkehrend

Ob «Distributor of the year» oder «wachstumsstärkster Partner»: BOLL wird von seinen Lieferanten in beeindruckender Kadenz immer wieder als «Bester seiner Klasse» ausgezeichnet. Erfolge, die sich sehen lassen.

Die Übernahme der PAN-Distribution entpuppte sich – wie Jahre zuvor bereits die Partnerschaft mit Fortinet – als wahrer Glücksgriff, gelten PAN und Fortinet heute doch als die führenden Firewall-Hersteller der Welt.





Legendär

Das ultimative BOLL Channel Happening (BCH) ist DAS jährliche Channel-Event der IT-Security-Branche. Dabeisein ist ein «Must».

Stärkt die Partner: Das BOLL-Schulungscenter

«We share knowledge.» Um diesem seit Jahren gelebten Credo zu entsprechen, um Partnern, Kunden und Mitarbeitenden aktuelles Know-how zu vermitteln und entsprechende Zertifizierungen zu ermöglichen, betreibt BOLL seit den 90er-Jahren ein eigenes Authorized Training Center (ATC) mit modernen Schulungs- und Seminarräumen in Wettingen und Lausanne.

Thomas Boll betont, dass die Kursleiter und Kursleiterinnen mehrheitlich aus den eigenen Reihen, sprich aus dem technischen Support-Team von BOLL, stammen. «Dies gewährleistet einen ausgeprägten Praxisbezug.»

Die angebotene Trainingspalette umfasst Produktschulungen, offizielle Trainings mit Herstellerzertifizierung sowie generelle Cybersecurity-Schulungen, kostenlose Tech-Workshops und Infoveranstaltungen.

Sehr beliebt sind auch die thematisch fokussierten «Morning-Sessions», die Produktneuheiten und elementares Know-how in kompakter Form und in kürzester Zeit vermitteln.

« Seit exakt zwanzig Jahren bin ich Teil des einzigartigen, hoch motivierten BOLL-Teams. Als Leiterin «Authorized Training Center» (ATC) ist es mir ein grosses Anliegen, bei den von uns angebotenen Schulungen eine einzigartige Synthese aus Theorie und Praxis zu schaffen und den Teilnehmenden damit direkt umsetzbare Lernerfolge zu ermöglichen. So leisten wir seit Jahren einen wichtigen Beitrag zur Stärkung unserer Partner. »



Sylvia Schlaphof / Leiterin «Authorized Training Center» (ATC), BOLL

Umfassende Cybersecurity

Im Laufe der Jahre arrondierte BOLL sein Distributionsportfolio mit neuen, komplementären Brands und Technologien. Damit trägt der VAD der Tatsache Rechnung, dass sich eine umfassende Cybersicherheit nicht auf den Perimeterschutz beschränkt.

So stehen beispielsweise Themen wie Desktop Security, Cloud Security, starke Authentifizierung, Zero Trust, Privileged Access Management, Vulnerability Management, Penetration Testing, Email Security und Cybersecurity Awareness Training hoch im Kurs. Darüber hinaus wird Cybersicherheit auch ausserhalb der eigentlichen IT-Umgebungen immer wichtiger. Die industrielle Sicherheit (OT-Security) ist ein Bereich, den BOLL in den nächsten Jahren mit Engagement verfolgen wird.

«BOLL ist die beste Adresse für innovative Lieferanten.»

Zwar legen führende Cybersecurity-Lösungen selbst den Grundstein für ein erfolgreiches Wirken. Doch ebenso entscheidend sind die Assets eines engagierten und erfahrenen Value-Added-Distributors, der in den jeweiligen Brand investiert, den Markt sowie das Gros der Reseller, Systemintegratoren und MSSPs kennt und als Türöffner einen beschleunigten Marktzugang ermöglicht. «Mit BOLL setzen innovative Lieferanten auf einen erfahrenen, kompetenten und höchst engagierten Distributor, der schon mehrfach bewiesen hat, dass er sowohl für neue Brands als auch für etablierte, grosse Lösungsanbieter die perfekte Adresse ist, den Marktaufbau kontinuierlich vorantreibt und Wachstum generiert.»

Langjährig

BOLL pflegt partnerschaftliche, auf Vertrauen basierende Beziehungen zu Lieferanten und Channel-Partnern. Das Resultat: Wachstum und Erfolg auf allen Seiten – und maximale Konstanz.

« Den Channel-Partnern Gutes tun – diesem Credo sind wir seit 35 Jahren verpflichtet. Mit Leidenschaft und Kompetenz. Und mit Services, die weit über das Übliche hinausgehen. »



Tatjana Bopp
Head of Marketing, BOLL

Expansion in den DACH- Raum

Mit seinen mehr als 65 Mitarbeitenden, der ausgesprochen erfolgreich operierenden Niederlassung in der Romandie und dem ganzheitlichen Lösungsangebot für eine umfassende Cybersecurity ist BOLL heute der führende Value-Added-Distributor für IT-Security- und Networking-Produkte in der Schweiz. Das soll laut Thomas Boll aber nicht das Ende der Fahnenstange sein.

«Wir werden weiter wachsen und sind daran, uns auch in Deutschland und Österreich zu etablieren. Dazu haben wir im Jahr 2021 die BOLL Europe GmbH gegründet. Sie beschäftigt heute fünf Personen, schrieb im Jahr 2022 bereits schwarze Zahlen und distribuiert ausgewählte Produkte aus dem BOLL-Portfolio. Doch auch hier gilt: Wachstum per se ist nicht das Ziel – vielmehr Resultat erfolgreichen Wirkens.»

Die richtige Rezeptur

10 Faktoren, die zum beeindruckenden Erfolg von BOLL beitragen

1. Wissenstransfer

BOLL vermittelt Wissen und Erfahrung – namentlich durch das dedizierte Schulungs- und Weiterbildungsangebot im eigenen «Premier Authorized Training Center» (ATC). Damit stärkt BOLL seine Channel-Partner nachhaltig.

2. Services/Dienstleistungen

BOLL bietet eine Vielzahl an Services, die weit über das Übliche hinausgehen. Sie reichen von Business Development über massgeschneiderte Marketing- und Sales-Services, Tech- und Logistikdienstleistungen bis hin zum hochkarätigen Schulungs- und Zertifizierungsangebot im eigenen ATC.

3. Kundenfokus

BOLL investiert lieber in Mitarbeitende als in ein überdimensioniertes Management oder automatisierte Antwortsysteme und pflegt eine auf Langfristigkeit ausgelegte partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Kunden.

4. Kontinuität

BOLL pflegt langjährige Partnerschaften – mit Lieferanten

(30 Jahre WatchGuard / 20 Jahre Fortinet / 15 Jahre Palo Alto Networks), mit Channel-Partnern und Mitarbeitenden (minimale Fluktuationsraten) gleichermassen. BOLL ist ein verlässlicher Wert für alle Anspruchsgruppen.

5. Unabhängigkeit

BOLL ist ein inhabergeführtes und unabhängiges Unternehmen. Die dadurch gewonnene Freiheit ermöglicht ein Mehr an Agilität und erlaubt ein konsequentes Ausrichten der Entscheidungen auf die jeweiligen Marktbedürfnisse.

6. Engineering-Kompetenz

BOLL beschäftigt eine überdurchschnittlich hohe Zahl zertifizierter Ingenieure und ausgewiesener Fachleute – in allen Bereichen und auf sämtlichen Stufen. So auch im Verkauf, im Product- und im Key-Account-Management und im Support. Die breit abgestützte Engineering-Kompetenz befähigt BOLL zudem, kunden- und projektspezifische Add-ons sowie komplette Projekte individuell zu entwickeln.

7. Unentgeltlicher Tech-Support

BOLL unterstützt seine Partner mit einem hochkarätigen und kostenlosen, durch qualifizierte Ingenieure erbrachten Tech-Support im eigenen «best rated» Support-Center. Ein in der Branche einzigartiges Angebot, das den Kunden nachhaltig den Rücken stärkt.

8. Eigenes ERP/CRM-System

BOLL profitiert dank der selbst entwickelten and kontinuierlich gepflegten End-to-End-Unternehmenssoftware – inklusive leistungsstarker Shop-Lösung – von einem Höchstmass an Flexibilität. So etwa bei der Einbindung komplexer lieferantenspezifischer Lizenzplattformen.

9. Umfassendes Cybersecurity-Lösungsangebot

BOLL ist in allen thematischen Welten zu Hause. Ob in der Cloud oder als On-Premises-Lösung: Die Angebotspalette von BOLL für eine ganzheitliche Cybersecurity ist lückenlos. Wegweisende Technologien, innovative Architekturen und attraktive Lizenzmodelle sind Aspekte, die für das gesamte Portfolio Gültigkeit haben.

10. Im Markt verankert

BOLL pflegt enge Beziehungen zu allen Partnern in allen Sprachregionen (allein in der Schweiz hat BOLL einen direkten Draht zu mehr als 1000 Partnern im IT-Security-Umfeld – vom kleinen Reseller bis hin zu global agierenden Systemintegratoren und MSSPs).

Wegmarken

1988

Gründung der Boll + Reich Engineering AG

1996

Umfirmierung in BOLL Engineering AG

Spezialisierung auf IT-Security

1997

Verkauf der WatchGuard-Firewall(s) als Reseller

2001

Aufbau des Schulungszentrums ATC

2002

Neuorientierung als Value-Added-Distributor

Exklusiver Distributionsvertrag mit WatchGuard

BOLL beschäftigt 5 Mitarbeitende

Start der Distribution von Fortinet

2006

Eröffnung der BOLL-Niederlassung in der Romandie

2007

Distributionsvertrag mit Palo Alto Networks

Beginn der SEPPmail-Distribution

2009

BOLL wird Kaspersky-Distributor

2013

BOLL und A10 Networks unterzeichnen Distributionsvereinbarung

Die Mitarbeiterzahl überschreitet die Marke von 25 Personen

BOLL übernimmt die Secunet AG, Bern

2015

BOLL Engineering übernimmt InfoManage SA

2017

Proofpoint neu im Programm von BOLL

BOLL distribuiert Menlo Security

2019

Gründung der BOLL Europe GmbH mit Hauptsitz in Ulm

Vulnerability Management mit Rapid7

BOLL geht Partnerschaft mit Alcatel-Lucent Enterprise (ALE) ein

2020

BOLL unterzeichnet Partnervertrag mit Medigate

2021

BOLL Europe wird zertifizierter Distributor von Fudo Security

BOLL unterzeichnet Partnervertrag mit Synack

2022

BOLL startet Partnerschaft mit ESET

BOLL gibt Partnerschaft mit Claroty bekannt

BOLL übernimmt Distribution von WALLIX

BOLL gibt Partnerschaft mit Deep Instinct bekannt

Die Anzahl Mitarbeitende steigt auf über 65 Personen

2023

BOLL zeichnet Distributionsvertrag mit Netskope

BOLL eröffnet Betriebstätte in Wien (A)

BOLL
IT Security Distribution



« 35 Jahre BOLL – eine halbe Ewigkeit Engagement und Passion. Als CFO darf ich seit Jahren dazu beitragen, dass auch «das Finanzielle» stimmt, Rechnungen und Löhne fristgerecht bezahlt werden und sich der Cashflow von der positiven Seite zeigt. Dabei genieße ich die stets freundschaftliche Zusammenarbeit und den familiären Groove, der in der ganzen Firma spürbar ist. »



Marianne Boll / CFO, BOLL ←



35

Jahre BOLL Engineering