

# Grosses Jubiläum

20 Jahre  
Fortinet und Boll





---

## Gemeinsam erfolgreich – seit 20 Jahren schon

---



**20 Jahre** – im IT-Security-Bereich eine gefühlte Ewigkeit. Was im Jahr 2002 mit der Unterzeichnung des Distributionsvertrags zwischen BOLL und Fortinet seinen Anfang nahm, entwickelte sich im Laufe der Jahre zu einer wahren Erfolgsgeschichte.

Es war das Jahr, in dem die Übertragung von Fotos und Videos mittels MMS übers Handy möglich wurde und die ersten Hotspot-Installationen (WLAN im öffentlichen Raum) von sich reden machten. Und es war das Jahr, in dem der noch kleine, aber bereits feine IT-Security-Distributor BOLL (das Unternehmen bestand aus gerade einmal fünf Mitarbeitenden) von Fortinet kontaktiert wurde, um →

eine mögliche Partnerschaft in der Schweiz auszuloten. 2002 bestand das Lösungsangebot des noch jungen, von Ken und Michael Xie gegründeten Unternehmens Fortinet aus exakt einer Firewall. Und diese war laut Thomas Boll, Gründer und CEO der BOLL Engineering AG, noch fehlerbehaftet. «Aber», so Thomas Boll, «die Box überzeugte hinsichtlich ihrer einzigartigen Architektur beziehungsweise der Einbindung eigener ASIC-Chips.» Diese versprachen eine fulminante, noch nicht da gewesene Hardwarebeschleunigung, die erstmals Securi-

ty-Checks in Echtzeit beziehungsweise eine latenzfreie Contentprüfung auf Layer-7-Ebene auch bei hoher Bandbreite ermöglichten. «Das Konzept war einleuchtend und hat uns dazu bewogen, Fortinet in unser Portfolio aufzunehmen und uns für die Marke starkzumachen.»

### Explosives Wachstum – nachhaltiger Erfolg

Der Entscheid war goldrichtig. Fortinet entwickelte sich in den Folgejahren zu einem der weltweit führenden Hersteller umfassender Cybersecurity-Lösungen. Heute darf Fortinet mit Fug und

Recht als «primus inter pares» bezeichnet werden, als ganzheitlicher Lösungsanbieter, der sämtliche Bedürfnisse einer umfassenden Cybersecurity adressiert – sei es On-Premises, in der Cloud, beim Perimeterschutz oder im Bereich Access Control. Ein einzigartiges Beispiel für diesen allumfassenden, integrativen Ansatz bildet die sogenannte Fortinet Security Fabric. Die ganzheitliche Plattform ermöglicht eine echte Integration und Automation über die gesamte Sicherheitsinfrastruktur des jeweiligen Kunden. Dadurch erhält dieser einen bisher unerreichten Schutz →



«Eine ganzheitlich wirksame Cybersecurity bedingt das nahtlose Zusammenspiel sich ergänzender Lösungen und Technologien, komplementärer Architekturen und Strategien. Mit dem umfassenden Lösungsangebot von Fortinet setzen wir unübertroffene Standards.»

Thomas Boll / CEO, BOLL

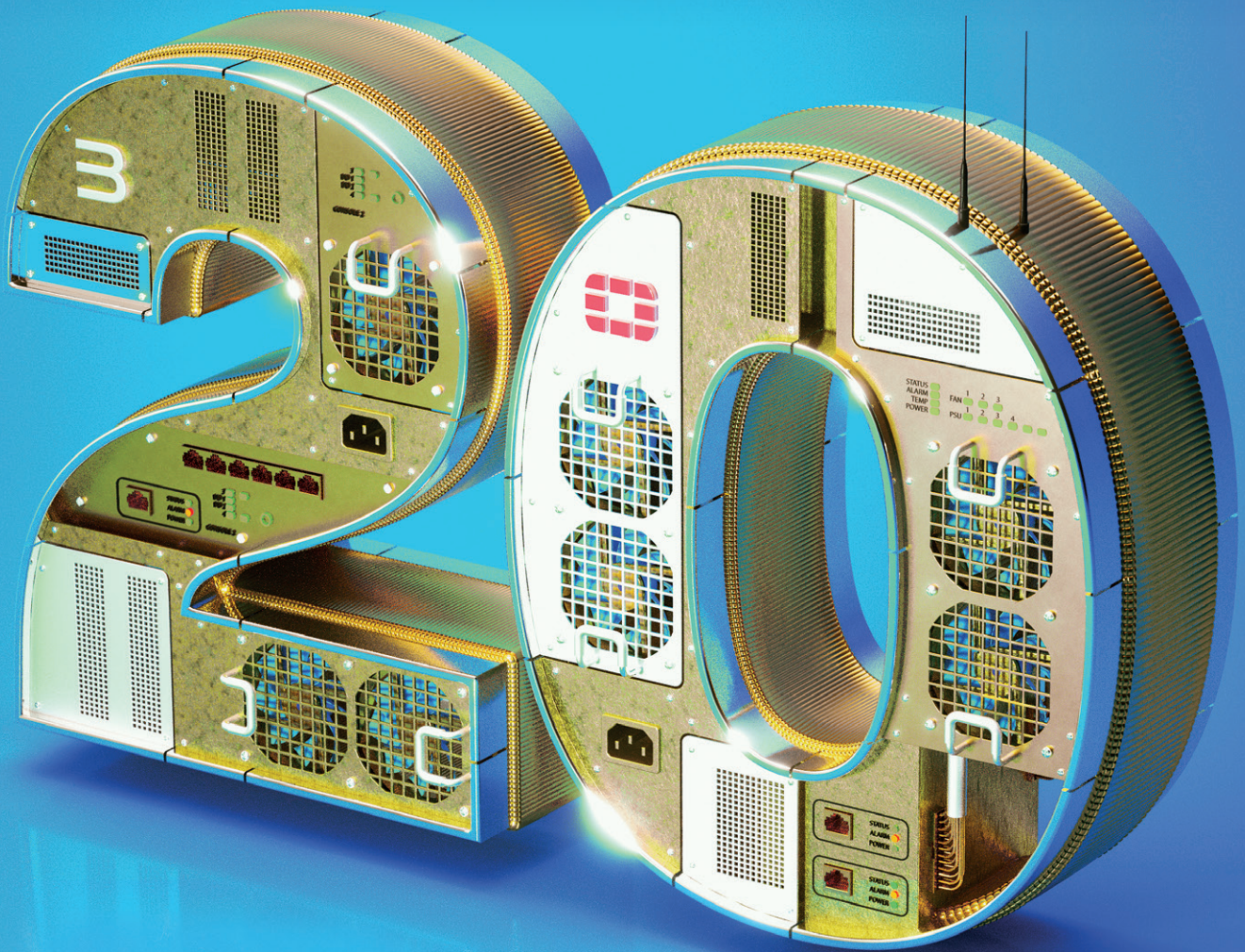
### Eine persönliche Anekdote

von Franz Kaiser, Country Manager Switzerland, Fortinet

«Mai 2004. Ich war erst zwei Monate bei Fortinet tätig und hatte einen Termin bei einem möglichen Kunden im Wallis. Nach einer langen Anfahrt wurde mir am Empfang mitgeteilt, dass sich der IT-Leiter um einen Ausbruch eines Virus kümmern müsse und keine Zeit für ein Gespräch habe. Ich blieb hartnäckig und bat darum, dem IT-Leiter mitzuteilen, dass ich helfen könne, den Ausbruch in den Griff zu kriegen. Nach einer halben Stunde Wartezeit kam der IT-Leiter auf mich zu und erklärte, dass der Kunde den grassierenden Sasser-Virus im Office-Netz eingefangen habe und nun die Gefahr drohe, dass sich dieser im Produktionsumfeld ausbreite. In einem rund eineinhalb Stunden dauernden Gespräch konnte ich den IT-Leiter davon überzeugen, dass die FortiGate 800B Firewall die geeignete Problemlösung sei. Die Argumente überzeugten, der Deal war perfekt. Voraussetzung:

Die FortiGate 800B musste innert 24 Stunden geliefert sein und funktionieren. Thomas Boll bestätigte telefonisch, dass die Appliance ab Lager lieferbar sei. Und am folgenden Morgen machte sich Sylvia Schlaphof, Head of Engineering bei BOLL, auf ins Wallis, um das Gerät zu installieren – und um festzustellen, dass der Kunde Lotus Notes im Einsatz hatte: eine Umgebung, in der die FortiGate-Appliance den E-Mail-Traffic nicht untersuchen konnte. Deshalb konnte sie auch keinen Schutz vor dem Sasser-Virus bieten, der sich über E-Mail-Attachments verbreitete. Doch Sylvia Schlaphof konnte den IT-Leiter von den zahlreichen weiteren Vorteilen der Fortinet-Firewall überzeugen – beispielsweise von der Möglichkeit der Netzwerksegmentierung und deren Beitrag zum Schutz des Unternehmens vor Angriffen –, sodass sich dieser für deren Kauf entschied.»







---

« Wir stärken unseren Kunden den Rücken – durch Services, die ihresgleichen suchen. Diese reichen von massgeschneiderten Marketing- und Sales-Services über Business-Development, Tech-Support und Logistikdienstleistungen bis hin zum hochkarätigen Schulungs- und Zertifizierungsangebot. Kein Wunder, sind wir seit zwanzig Jahren erfolgreich mit Fortinet unterwegs. »

Marissa Damerou / CCO, BOLL

---

und maximale Transparenz für jedes Netzwerksegment, jedes Gerät und jede Appliance.

### BOLL – Mehrwert für Channel-Partner und Kunden

Das fulminante Wachstum von Fortinet fusst auf mehreren Pfeilern. Führende Technologien, Architekturen, Konzepte

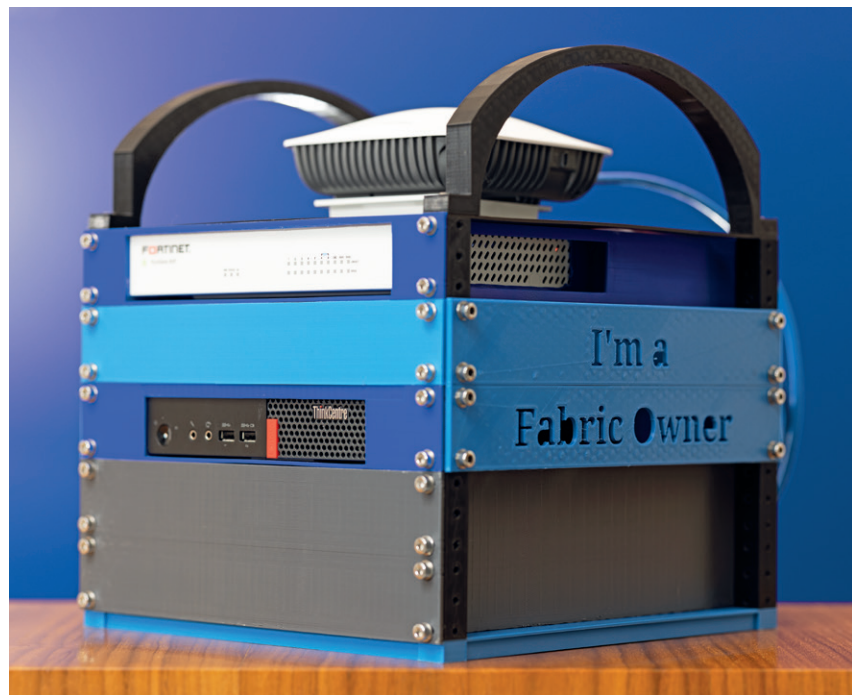
und Innovationen sind das eine. Ein klares Commitment zum Channel das andere. Die Überzeugung, dass engagierte Value-Added-Distributoren (VAD) einen wesentlichen Beitrag zu Erfolg und Wachstum leisten können, kommt in der langjährigen partnerschaftlichen Zusammenarbeit von BOLL und Fortinet deutlich zum Ausdruck. Dazu Tho-

mas Boll: «Seit jeher sorgen wir dafür, dass unsere Reseller erfolgreich am Markt agieren können. Dazu werten wir das Lösungsangebot von Fortinet mit unzähligen hochstehenden Extras und Services auf – so etwa mit einer hohen Lagerverfügbarkeit der wichtigsten Produkte, mit hilfreichen Optionen wie beispielsweise Ersatznetzteilen oder dedizierten Konsolenkabeln mit USB-C-Anschluss oder mit einfach bedienbaren Offert-Tools mit Plausibilisierungsfunktionen, schlanken Prozessen und Logistikdienstleistungen, die über das übliche Niveau hinausgehen. Zudem leisten unsere Produkte- und Lizenzmanagementspezialisten einen wichtigen Beitrag zur optimalen Offertstellung und Konfiguration selbst komplexester Projekte – dies über den gesamten Lifecycle der eingesetzten Produkte. Kurz: Wir haben über all die Jahre kräftig investiert, unsere Fortinet-bezogenen Ressourcen kontinuierlich aufgestockt und die Fortinet-Crew →

---

## Security Fabric as a Rack

Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile. Die umfassenden und automatisierten Cybersecurity-Lösungen von Fortinet bieten als nahtlos integrierte Security Fabric einen vollständigen Schutz vor allen erdenklichen Cybergefahren. Nun wird die Security Fabric portabel. Dazu hat BOLL ein dediziertes, schlankes Rack konstruiert, das sich mit sämtlichen Komponenten einer ganzheitlichen Fortinet Security Fabric bestücken lässt. Dazu gehören Komponenten wie Switch, Firewall, Wifi, Access Point, Management-Konsole usw. Die einzelnen Komponenten lassen sich wahlweise einbinden, konfigurieren und im konkreten Zusammenspiel präsentieren und testen.



---

« Seit zwanzig Jahren setzen wir auf die enge Zusammenarbeit mit BOLL. Dabei profitieren wir vom grossen Engagement und vom breit abgestützten Know-how des führenden Value-Added Distributor (VAD) in der Schweiz, von kompetenten Channel-Partnern und von zufriedenen Kunden. Das Resultat: ein beeindruckendes, kontinuierliches Wachstum. »

**Franz Kaiser** / Country Manager Switzerland, Fortinet

---

stetig ausgebaut. So sorgt ein personell gut dotiertes Fortinet-Team für Kompetenz, Erfahrung und hochstehende Dienstleistungen, die für den langfristigen Erfolg unserer Channel-Partner entscheidend sind.»

«Auch wenn die Logistik nur einen Teil unserer Mehrwert schaffenden Aktivitäten ausmacht, ist es unabdingbar, dass das richtige Produkt zur richtigen Zeit am richtigen Ort ankommt – so konfiguriert, wie es der Kunde wünscht», ergänzt Thomas Boll und betont: «Wir betreiben dazu eine professionelle Logistik für Hardware, Software und Lizenzen und sorgen mit schlanken Prozessen für eine rasche Auftragsabwicklung. Dabei spielen Services für Staging, Vorkonfiguration, Roll-out und RMA-Shipping eine wichtige Rolle. Für grössere Aufträge bieten wir zudem ein kundenspezifisches Lizenzmanagement samt Registrierungsservices an.»

Marissa Damerau, CCO bei BOLL, ergänzt: «Auch beim internationalen Versand unterstützen wir unsere Reseller tatkräftig. Wir haben umfangreiche Erfahrung beim Einholen von SECO-Bewilligungen sowie beim korrekten Aufsetzen der Exportdokumente. Dieses Wissen stellen wir unseren Channel-Partnern zur Verfügung.

### **Wissenstransfer stärkt Partner**

Als IT-Security-Distributor der ersten Stunde hat sich BOLL der Maxime verschrieben, nicht primär Lieferant und Logistiker zu sein, sondern als «Trusted Advisor», als langfristig denkender Partner und Business-Enabler zu agieren. Möglich machen dies das breit abgestützte technologische Know-how, die tiefen Produktkenntnisse und die jahrelange Praxiserfahrung der zertifizierten Beratungs- und Supportspezialisten von BOLL. Besonders deutlich zum Ausdruck kommt dies durch das praxisbezogene Wirken des Engineering- und Supportteams von BOLL. Dieses unterstützt die Channel-Partner bei der Analyse und Behebung von Problemen sowie bei der Bereitstellung →

---

« Mit Fortinet pflegen wir eine wertbeständige Zusammenarbeit und eine auf Vertrauen basierende Partnerschaft. Dass wir das seit nunmehr zwanzig Jahren leben dürfen, ist im schnelllebigen IT-Security Business alles andere als selbstverständlich und zeugt davon, dass Faktoren wie Verlässlichkeit, Offenheit und Passion auch heute noch ihre Gültigkeit haben. »

**Thomas Boll** / CEO, BOLL

---

### **BOLL-Technikteam mit umfassender Fortinet-Zertifizierung**

Begriffe wie Kompetenz, Erfahrung und Expertenwissen sind allgegenwärtig, wenn es darum geht, die Stärke und Leistungsfähigkeit des BOLL-Technikteams zu charakterisieren. Dass es sich dabei nicht um Worthülsen handelt, wird unter anderem daraus deutlich, dass sämtliche Mitarbeitenden des 7-köpfigen Technikteams von BOLL NSE-7-zertifiziert sind.

«Es ist unser Anspruch, unsere Channel-Partner mit dem bestmöglichen Support zu bedienen und bei ihren Projekten nachhaltig zu unterstützen», äussert sich Sylvia Schlaphof, Head of Engineering bei BOLL, zur NSE-7-Zertifizierung ihres gesamten Teams. «Damit wir dies auch in einer zunehmend komplexer werdenden Welt garantieren können, ist die stete Professionalisierung unserer gesamten Crew unabdingbar. Vor diesem Hintergrund investieren wir kontinuierlich in die gezielte Weiterbildung unserer Mitarbeitenden.»

massgeschneiderter Lösungen. Der technische Support steht den BOLL-Partnern kostenlos zur Verfügung.

## Schulungen und Zertifizierung

Um Partnern, Kunden und Mitarbeitenden aktuelles Know-how zu vermitteln und entsprechende Zertifizierungen zu ermöglichen, betreibt BOLL seit Jahren ein eigenes Authorized Training Center (ATC) mit modernen Schulungs- und Seminarräumen in Wettingen und Lausanne. Von Bedeutung ist dabei, dass die Kursleiter mehrheitlich aus den eigenen Reihen, sprich aus dem technischen Support-Team von BOLL stammen, was einen ausgeprägten Praxisbezug gewährleistet. Die angebotene Trainingspalette umfasst Produktschulungen, offizielle Trainings mit Herstellerzertifizierung – seit Bestehen des ATC von BOLL haben mehr als 2000 Kursteilnehmende Fortinet-Zertifizierungen erhalten (bis NSE 7) – sowie kostenlose Tech-Workshops und In-foveranstaltungen. Bekannt und sehr beliebt sind dabei unter anderem die thematisch fokussierten «Morning Sessions», die Produktneuheiten und elementares Know-how in kompakter Form und in kürzester Zeit vermitteln. Besondere Erwähnung verdienen zudem die sogenannten Fast Tracks von

« Wissen und Erfahrung im Einklang. In unserem Authorized Training Center (ATC) in Wettingen und Lausanne sorgen ausschliesslich hochqualifizierte Trainer und Experten für eine einzigartige Synthese aus Theorie und Praxis, für umsetzbare Lernerfolge. So leisten wir seit Jahren einen wichtigen Beitrag zur Stärkung unserer Fortinet-Partner. »

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

Fortinet. Dabei handelt es sich um themenspezifische, online oder vor Ort im ATC durchgeführte technische Fortinet-Workshops zu aktuellen Themen und Produkten.

## Starke Partner für den langfristigen Erfolg

Selbst die technologisch fortschrittlichsten Lösungen, wie sie von Fortinet erhältlich sind, erfordern zielgerichtete Marketingmassnahmen, um am Markt erfolgreich aufgenommen zu werden. Vor diesem Hintergrund unterstützt BOLL seine Channel-Partner bei der Lancierung neuer Produkte sowie bei der Entwicklung dedizierter Märkte. Zu den Business-Development-Services gehören die gemeinsame Markt-

bearbeitung, langfristig ausgelegte Marketing-Services wie Telemarketing und Lead-Generation sowie das gemeinsame Erarbeiten Erfolg versprechender Business Cases. Umfassende Marketingkommunikations-Dienstleistungen ergänzen das Angebot. Dazu gehören beispielsweise die Schaffung und Durchführung von Push- und Pull-Kommunikationsmassnahmen wie Case-Studies, Broschüren und Flyern, Verkaufshilfen und News-Content. Auch bei der Organisation und Durchführung von Events bietet BOLL seinen Channel-Partnern Unterstützung an – dies unter anderem auch im eigenen, komplett ausgerüsteten «Plug and Play»-Seminar- und Eventraum, dem Space56 in Wettingen.

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

**Tatjana Bopp** / Head of Marketing, BOLL



---

# Gemeinsam erfolgreich

---

**FORTINET**<sup>®</sup>

**BOLL Engineering AG** . Jurastrasse 58 / CH-5430 Wettingen / Telefon +41 56 437 60 60 / [info@boll.ch](mailto:info@boll.ch) / [www.boll.ch](http://www.boll.ch)

**BOLL Engineering SA** . En Budron H15 / CH-1052 Le Mont-sur-Lausanne / Telefon +41 21 533 01 60 / [contact@boll.ch](mailto:contact@boll.ch)

**BOLL Europe GmbH** . Ringstrasse 3 / DE-89081 Ulm / Telefon +49 731 85074823 / [jwa@boll-europe.com](mailto:jwa@boll-europe.com) / [www.boll-europe.com](http://www.boll-europe.com)

**BOLL**  
IT Security Distribution