

# Fortinet: "In der Schweiz legen wir jährlich zwischen 15 und 25 Prozent zu"

von Alina Brack

**1. Dezember 2018 - Fortinet Schweiz baut sein Team stetig aus und investiert unter anderem ins Netzwerk sowie in Infrastruktur-Security – ein Markt, der mindestens genau so gross sein soll wie die klassische IT-Security.**

Cybersecurity-Spezialist Fortinet hat sein Schweizer Team in den letzten Monaten kontinuierlich ausgebaut. So wurden etwa im August vier neue Vertriebsmitarbeiter verpflichtet, zudem stiess im September ein neuer System Engineer für die Romandie zum Unternehmen. Per Ende Jahr sollen noch einmal zwei weitere Sales-Mitarbeiter das Schweizer Team von Fortinet verstärken. Franz Kaiser, Country Manager von Fortinet Schweiz, hat mit "Swiss IT Reseller" über dieses Wachstum gesprochen.

"Swiss IT Reseller": Fortinet Schweiz ist in den letzten Monaten um rund zehn Mitarbeiter gewachsen und beschäftigt nun etwa 30 Mitarbeiter. Woher kommt das Wachstum?

**Franz Kaiser:** Dieses Wachstum hat zwei Ursachen. Zum einen wurden uns Anfang Jahr einige Leute abgeworben, die wir wieder ersetzt haben. Zum anderen wachsen wir grundsätzlich. In der Schweiz legen wir jährlich zwischen 15 und 25 Prozent zu. Das bedeutet, dass ich spätestens alle drei Jahre die Mannschaft verdoppeln muss.

### **Wie sieht denn das Erfolgsrezept von Fortinet Schweiz aus?**

Fortinet hat von Anfang an darauf gesetzt, den operationellen Betrieb der IT-Security für den Endkunden einfacher zu machen. Der Betrieb einer Sicherheitsinfrastruktur muss einfach sein. Dazu konsolidieren wir verschiedene Security-Funktionen auf einer Plattform. Mit diesem Konzept sind wir bekannt geworden (UTM). Und heute gehen wir noch einen Schritt weiter und machen das Ganze nicht nur auf der Box, sondern im ganzen Netzwerk. Wir nennen das Security Fabric. Hierbei tauschen die einzelnen Punkte im Netzwerk Informationen automatisch aus. So reduzieren wir die Reaktionszeit auf Bedrohungen im Netzwerk. Wenn ein Gerät im Netzwerk früher etwas festgestellt hat, dann wurde dies an unser Center in Vancouver gesendet, worauf ein Computer dieses Problem analysiert, eine Signatur geschrieben und diese zurückgeschickt hat. Dieser Vorgang dauerte mindestens vier Stunden. Diese Zeit gewinnt man nun. Der Vorteil ist zudem, dass wir auch mit anderen Herstellern zusammenarbeiten, damit es am Schluss nicht nur Fortinet-Geräte sind, die diese Info erhalten.

### **Und wie sieht die Rolle der Reseller hierbei aus? Wie unterscheiden Sie sich bezüglich Channel von den Mitbewerbern?**

Ich denke hier spielt die Quantität eine Rolle, denn wir verkaufen ausschliesslich über den Channel. Wir haben über 500 aktive Reseller in der Schweiz. Und mit aktiv meine ich, dass die Reseller dieses Jahr bestellt haben. Über diese Masse erhalten wir einen entsprechenden Push im Markt und die Message von Fortinet wird rausgetragen. Wir haben eine gute Abdeckung mit Resellern für den Endkunden.

### **Wie wollen Sie das Wachstum in den nächsten Jahren sicherstellen?**

Während man früher noch genau sagen konnte, wer etwa die Nummer 1 bei VPN oder bei Firewall war, findet heute eine Konsolidierung der Funktionen statt. Man muss heute alles anbieten können. Wie können wir uns da unterscheiden? Indem wir noch zusätzlich etwas Weiteres anbieten. Hierbei haben wir als Fortinet weltweit verschiedene Punkte herauskristallisiert. So sind wir zum einen stark Richtung Netzwerkfunktionen gegangen – sprich wir bieten Secure Wireless, Switching, Software-defined WAN (SD-WAN) und NAC an. Wir können als

IT-Security--Hersteller nicht mehr sagen, dass uns das Netzwerk nichts angeht. Vielmehr bieten wir integrierte Lösungen. Und gerade SD-WAN ist für uns ein sehr grosser Wachstumstreiber, denn dieses muss sicher sein. Die meisten unserer Mitbewerber bieten nur SD-WAN an und für die Security muss der Kunde selbst sorgen. Wir hingegen bieten SD-WAN sicher in einem Gerät.

### **Welche weiteren Bereiche werden in den nächsten Jahren wachsen?**

In der Cloud sehe ich ebenfalls Wachstum. Zurzeit ist die Cloud umsatzmässig noch nicht relevant. Der Umsatz bewegt sich aktuell einiges unter 10 Prozent. Aber das Wachstum ist enorm und in zwei, drei Jahren wird es hier zu entsprechenden Umsätzen kommen. Ein weiterer Bereich ist Infrastruktur-Security (Operational Technology, OT). Auch Firmen wie ABB, General Electric und Siemens versuchen hier, Lösungen anzubieten. Meist, indem sie mit Herstellern Kooperationen eingehen. Wir haben festgestellt, dass der OT-Markt mindestens genau so gross ist wie die klassische IT-Security. Entsprechend gibt es hier grosse Anstrengungen von Seiten Fortinet, mit zusätzlichen Sales-Teams und einem anderen Channel-Approach. Einige unserer Reseller sind bereits auf diesen Zug aufgesprungen, für viele ist OT-Security aber noch nicht wirklich ein Thema. Wir erwarten aber, dass wir hier neue Vertriebspartner gewinnen, die auf diesen Bereich spezialisiert sind.

### **Wie relevant ist dieser OT-Bereich für Fortinet in der Schweiz?**

Ich erwarte hier ein schnelleres Wachstum als mit der Cloud. In drei Jahren werden wir durch OT mehr Umsatz machen als im Cloud-Umfeld. Nehmen wir etwa die Flug- oder Verkehrsüberwachung oder Kraftwerke: Sie alle sind inzwischen angreifbar geworden. Entsprechend muss in diesem Umfeld noch viel investiert werden. Aktuell haben wir in der Schweiz einige Partner, die sowohl im Bereich OT als auch in der klassischen IT tätig sind. Das ist aber noch eine überschaubare Anzahl.

### **Welche Rolle spielt die Digitalisierung für Fortinet?**

Digitalisierung ist heute eines der Hauptthemen, egal in welcher Branche. Jede Organisation muss sich überlegen, wie man das Business-Modell ändern muss, damit man dieses künftig digital anbieten kann. Das ist keine 1-zu-1-Kopie von dem, was man heute macht, sondern man muss sich neu erfinden. Dabei denkt man häufig aber nicht als erstes an Security. Die digitale Transformation (DX) braucht aber auch eine Security-Transformation (SX).

### **Die aktuelle Entwicklung spielt Ihnen also in die Hände?**

Absolut. Aber man muss die Chancen auch ergreifen. Und die Gefahren hinter der momentanen Entwicklung betrachten. Eine Firma, die sich digital transformiert, kümmert sich in erster Linie um den Business-Nutzen, den sie damit erreichen will und nicht um die Gefahren, die damit einhergehen. Das wiederum ist unsere Stärke. Wir konzentrieren uns darauf, mit den entsprechenden Konzepten und Lösungen die Security digitaler Transformationsprojekte sicherzustellen.

### **Fortinet Schweiz verfügt bereits über eine grosse Reseller-Landschaft. Sind Sie noch auf der Suche nach weiteren Partnern?**

Ja, wir suchen vor allem Partner, die spezifische Themen abdecken können. Wenn wir verstärkt Netzwerkthemen abdecken wollen, brauchen wir Partner mit entsprechendem Wissen. Partner zu finden, die in diesem Umfeld bereits eine gewisse Grunderfahrung haben, ist von Vorteil. Dasselbe gilt auch für die Segmente Security Information and Event Management (SIEM) und Access Control. Und im Umfeld von Enterprise-Kunden, die jeder gewinnen will, sind wir stark auf Global-Alliance--Partner angewiesen.

### **Welche Rolle spielen die Global-Alliance-Partner?**

Wir brauchen Global-Alliance-Partner wie zum Beispiel T-Systems oder OBS, weil sie als grössere Partner auch entsprechende Cloud-basierte Lösungen anbieten können. Ohne diese Partner wird es in Zukunft nicht mehr gehen, auch wenn die Reseller dies teilweise als Gefahr sehen mögen. Aber die Grossen können durch ihr schieres Volumen schlicht ein anderes Preis-Leistungs--Gefüge anbieten.

### **Fortinet will im Bereich Cybersecurity die Nummer 1 werden. Wie wollen Sie Check Point von der Spitze verdrängen?**

Der Markt für Cybersecurity Appliances und Virtual Security Appliances in der Schweiz beläuft sich auf rund 110 Millionen Franken und wächst jährlich. In diesem Markt sind wir Nummer 2, wollen aber nächstes Jahr die Nummer

1 werden. Schaffen werden wir dies, indem wir in den vorhin genannten Bereichen und im Enterprise-Umfeld wachsen. Der Abstand zur Nummer 1 ist nicht mehr allzu gross und wir sind auf einem sehr guten Weg, unser Ziel 2019 zu erreichen.

---

Copyright by Swiss IT Media 2018