

Blauer Schutzmantel für optimierte WAN-Verbindungen

Telearbeitsplätze sind heute zum Standard für viele Mitarbeiter in den meisten großen Unternehmen geworden. Häufig wurden hierfür die Applikationen im Zuge von Konsolidierungen in die zentralen Standorte hineingeholt. Die Endgeräte, mit denen die Anwender auf das Netzwerk zugreifen, legten dabei an Art und Zahl rasant zu. Mittlerweile, so erklärt das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI), besitzen die kleinen, mobilen Endgeräte eine Leistungsfähigkeit, die derjenigen eines herkömmlichen Arbeitsplatzrechners entspricht.

Die Absicherung der Endgeräte ist nicht das einzige Problem, das sich mit den veränderten Arbeitsstrukturen ergibt. Ein kritischer Faktor beim Outsourcing der Arbeitsplätze stellt auch die Performance der Applikationen über das Wide Area Network (WAN) oder den individuellen Fernzugriff dar. Hinzu kommen weitere Sicherheitsaspekte wie Zugangskontrollmechanismen oder Web-Filtering-Funktionen. Das Ganze sollte schließlich noch unter einer Monitoring-Funktion gebündelt werden können. In seiner SG-Client-Architektur fasst Blue Coat genau diese Aspekte zusammen und ergänzt sie mit entsprechender Hardware, die in den Unternehmenszentralen installiert wird.

Modularer Aufbau

Der Hersteller, der sich mit dem Caching von Web-Traffic auf die Applikations-Beschleunigung im WAN kon-

zentriert hat, erweitert jetzt mit der SG-Client-Architektur sein Angebot hin zum Schutz unternehmenskritischer Anwendungen. Der SG Client, der sich entweder auf den Endgeräten fest installieren lässt oder auch dynamisch geladen werden kann, erlaubt es, die Anwendungen aller Nutzer - unabhängig von deren Aufenthaltsort und vom Endgerät

VERBESSERN. Die SG-Appliance-Familie soll den Datendurchsatz im WAN nahezu verdreifachen



UMFASSEND. Blue Coats SG Client beschleunigt die Anwendungen und sichert sie auf vielfältige Weise ab

des Anwenders - vollständig und regelbasiert abzusichern und zu beschleunigen.

In Kombination mit der im März dieses Jahres gelaunchten Technologie „Mach5“, die Anwendungen mit Protokolloptimierung, Bandbreitenmanagement, Object- und Byte-Caching sowie Datenkompression beschleunigt, ist daraus ein umfassendes Konzept zur Sicherheit und Kontrolle kritischer Anwendungen geworden. Um unternehmensweite Sicherheitsrichtlinien auch im Home-Office durchzusetzen, wer-

den unter anderem Inhalte und Anwendungen kontrolliert, Malicious Code gefiltert und unerwünschte Web-



Traffic bieten und Anwendungen sowie SSL-Verkehr beschleunigen. Da die Architektur aber relativ komplex ist, sollen einige Kompo-

inhalte blockiert. Der SG Client läuft unter Windows 2000, XP und Vista.

Hardwareseitig ist die SG-Appliance-Familie so gut wie vollständig: Die Serie SG200 bietet Zweigstellen und KMUs Sicherheit, Transparenz und Performanz für den Web-Datenverkehr. Für Niederlassungen und Remote-Offices eignen sich die Appliances der Serie SG400. Die Serie SG8000 schließlich besteht aus vier Appliances, die Konzernen und Großunternehmen umfangreichen Schutz für den Web-

KOMPLETTIERUNG. Mit der SG-Client-Architektur versorgt Blue Coat Anwender mit einer sicheren und schnellen Rundum-Lösung für den Remote-Zugriff aufs Unternehmensnetz.

Partner des Unternehmens profitieren zudem von aktiver Projektunterstützung.

abgedeckt, die als herstellereigene Technologie auch unter www.getk9.com individuell - und kostenfrei - auf die Clients heruntergeladen werden kann. Der neue Filtering-Client wird demgegenüber auch das Enterprise-Management unterstützen. Anwendungen für das Monitoring und Performance-Checking bestehen bereits, sollen aber auch erst im ersten Quartal 2007 im Package auf den Plan treten.

Nigel Hawthorn, Vizepräsident für Marketing (EMEA) und Service Provider bei Blue Coat Systems, weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass vor allem die Kontrolle der Response-Zeiten bei den Endusern eine im Markt bisher stark vernachlässigte Größe war: „Bisher lag vor allem die Performance im Netzwerk im Zentrum

der Aufmerksamkeit. Ob die Anwendungen auch im Remote-Office genauso schnell oder aber viel langsamer waren, interessierte bisher noch die wenigsten.“

Partner bevorzugt

Da die SG-Client-Architektur in mehreren Stufen gezündet wird, werden detaillierte Preise erst zu Beginn des kommenden Jahres herausgegeben. Prinzipiell wird der SG-Client aber auf Nutzerbasis abgerechnet. Die SG-Appliances selbst sind ab 2495 Euro (Liste) erhältlich.

Auch ein Plan, die Reseller verstärkt ins Geschäft einzubinden, steht schon bereit. Verkündet wurde er in Form des „Deal Registration Program“ (DRP) auf der „Blue Coat 2006 EMEA Partners

BSI-INFO

Mobile Endgeräte werden immer leistungsfähiger. Sie besitzen komplexe Software für Betrieb, Kommunikation und Anwendungen. Dabei müssen Unternehmen und Behörden nicht nur darauf achten, dass sich Produktivität und Effizienz durch Nutzung dieser Dienste erhöhen, sondern auch dass Schwachstellen und potenzielle Bedrohungen weitestgehend eliminiert werden. In der Broschüre „Mobile Endgeräte und mobile Applikationen: Sicherheitsgefährdungen und Schutzmaßnahmen“ erläutert das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) mögliche Bedrohungen und die entsprechenden Sicherheitstechniken. Die Schrift richtet sich sowohl an die Benutzer mobiler Endgeräte und entsprechender Infrastrukturen, als auch an IT-Verantwortliche und steht zum Download unter www.bsi.bund.de/literat/doc/mobile bereit.

Conference“, die Anfang November in Barcelona stattfand.

Mit DRP ergänzt der Hersteller sein bestehendes Partnerprogramm, um Fachhändler zu belohnen, die in die Lösungen von Blue Coat investieren und Projekte bei Ihren Kunden aktiv vorantreiben. Alle Elite- und Premier-Partner von Blue Coat können teilnehmen, wenn sie sich online für Projektanfragen und Ausschreibungen registrieren lassen. Wenn die Registrierung das erste Projekt oder Ausschreibung ist, erhält der Partner eine positive Bestätigung darüber. Der Hersteller unterstützt den Partner dann bei seinen vertrieblischen Aktivitäten oder bei Produktdemonstrationen, um Ausschreibungen zu gewinnen.

Erhält der Partner dann die Ausschreibung, bekommt er zusätzliche Rabatte. Diese sollen unter anderem dazu dienen, den Partnern, die durch Mitarbeiterschulungen aktiv in Blue Coat investieren, höhere Margen zu bieten und ihnen den weiteren Ausbau ihres Geschäfts zu ermöglichen. ■ ab

