

DEALERS ONLY im Gespräch

mit Michael Hartmann, Territory Sales Manager, Blue Coat Systems



Michael Hartmann

Die Appliances von Blue Coat Systems, laut IDC ein Marktführer im Bereich Secure Content and Application Delivery, schützen die Internetkommunikation von Unternehmen und beschleunigen unternehmenskritische Anwendungen im WAN. Ausgefeilte Technologien stellen dabei sicher, dass die Latenzzeiten der Anwendungen auf niedrigem Niveau bleiben oder sogar reduziert werden. Zudem überwachen und beschleunigen die Appliances verschlüsselte Datenströme wie SSL-Verkehr.

Dealers Only: Blue Coat Systems hat sich von einem Anbieter von Proxy-Caches zu einem Hersteller von Security-Appliances gewandelt, der jetzt auch den WAN-Verkehr von Unternehmen optimiert. Wie kam es zu dieser Entwicklung?

Michael Hartmann: Mit unseren Proxy-Caches haben wir seinerzeit ein dringendes Problem unserer Kunden gelöst: Nämlich den Zugriff auf Webinhalte im Internet zu beschleunigen. Da wir zu diesem Zweck die Inhalte auch verstehen mussten, um sie zwischenspeichern zu können, war es für uns nur konsequent, diese Informationen im nächsten Schritt auch zu analysieren und zu kontrollieren. Nachdem wir nun erfolgreich Web-Anwendungen – auch SSL-verschlüsselt – beschleunigen, war es wiederum nur konsequent, dies auch auf weitere Anwendungen auszudehnen. Die Erfahrung der Vergangenheit und unsere Technologien kamen uns dabei natürlich zugute.

Dealers Only: Viele Benutzer in Niederlassungen klagen über "langsame Anwendungen" – besonders dann, wenn das Unternehmen seine IT in der Zentrale konsolidiert hat. Was können die IT-Verantwortlichen dagegen tun?

Michael Hartmann: Um Anwendungen über Weitverkehrsverbindungen zu beschleunigen, gibt es spezielle Produkte zur so genannten WAN-Optimierung. Diese Geräte analysieren und optimieren den Datenfluss über die langsamere Weitverkehrsverbindung so, dass die Benutzer in der entfernten Niederlassung im Idealfall so arbeiten können, als säßen sie in der Zentrale. Neben zu geringer Bandbreite gibt

es auch noch ein zweites Problem im WAN, nämlich die Latenz. Diese ist, vereinfacht gesagt, umso höher, je länger die WAN-Strecke ist und auch darum müssen sich WAN-Optimierer kümmern. Zuletzt sind es noch die Protokolle wie CIFS oder MAPI, die für den Einsatz in lokalen Netzen entwickelt wurden und nun über WAN-Verbindungen eingesetzt werden und dort Probleme bereiten.

Dealers Only: Warum sollen Unternehmen überhaupt in Produkte zur WAN-Optimierung investieren und nicht einfach in mehr Bandbreite, die doch immer günstiger wird?

Michael Hartmann: Allein die Erhöhung von Bandbreite löst oft nicht das Problem. Denn in vielen Fällen trägt eine zu geringe Bandbreite gar nicht die Hauptschuld an "langsamen Anwendungen", sondern zu hohe Latenzzeiten. Diese werden entweder durch ineffektive Protokolle oder durch sehr lange Übertragungswege verursacht und sind rein technisch durch mehr Bandbreite nicht zu beseitigen. Hinzu kommt, dass immer noch in vielen Gegenden dieser Welt Bandbreite nicht beliebig verfügbar ist. So können zum Beispiel in vielen Regionen in Afrika aber auch in Europa beispielsweise im Süden Englands Unternehmen nur sehr begrenzt Bandbreite überhaupt einkaufen. Ein weiterer Vorteil unserer Appliances ist natürlich auch, dass die Kontrollfunktionen weiterhin Bestandteil der Geräte sind.

Dealers Only: Was kommt bei Blue Coat nach der WAN-Optimierung?

Michael Hartmann: Die Akquisition von Permeo Technologies im Januar zeigt schon

ansatzweise, in welche Richtung es geht. Wir werden zukünftig das Thema Sicherheit am Gateway und im WAN auch auf die Endpunkte, sprich Clients, ausdehnen. Insgesamt ist es unser Ziel, Unternehmen eine komplette und sichere Application Delivery Infrastructure für ihre Anwendungen anzubieten. Mit unseren RA-Appliances für SSL-VPNs und den dort enthaltenen Funktionen zur Endpoint-Security sieht man schon zum Teil, was in Zukunft auch Einzug in die SG-Appliances halten wird.

Dealers Only: Welche Chancen sehen Sie dabei für den Channel?

Michael Hartmann: Die neuen Blue Coat-Technologien verschaffen den Kunden nun neben der Security neue Mehrwerte – Beschleunigung von Applikationen unter Berücksichtigung von Business-Prioritäten, Unterstützung von Konsolidierungs-Projekten, Reduzieren der Kosten für z.B. Bandbreite etc. Für Reseller bedeutet dies, dass mehr Budget beim Kunden adressiert, grössere Projekt-Volumen erzielt werden können. Gleichzeitig wird der Channel dabei herausgefordert sein, die neuen Technologien genau zu positionieren und mit den Bedürfnissen den Kunden in Übereinstimmung zu bringen. Der reinrassige Security-Integrator wird vor die Frage gestellt werden, ob er dieses zusätzliche Marktsegment überhaupt bearbeiten will. Für Reseller aus dem klassischen Netzwerkbereich ohne Security Fokus ist die Blue Coat-Technologie wiederum jetzt erst interessant.

Herr Hartmann, vielen Dank für das Gespräch.