

<b>Computer Reseller News</b>		
11. März, Ausgabe 11	Verbreitete Auflage: 33.490	Autor: Peter Marwan
Fachhandelszeitschrift	Reichweite: n.a.	Position: Seite 64 unten

Schulungsoffensive von Blue Coat

# Leichter Einstieg in den Markt für Content Security

**Der Secure-Proxy-Anbieter Blue Coat will Händlern mit einem interessanten Seminarkonzept helfen, in den Markt für Content Security einzusteigen: Die Veranstaltungen richten sich nicht an Reseller sondern an deren Endkunden und werden gemeinsam mit dem potenziellen Blue Coat Partner durchgeführt.**

*peter.marwan@crn.de*

»Wir wollen mit unseren Resellern nicht literweise Kaffee verbrauchen und Businesspläne ausarbeiten, an die sich dann sowieso keiner hält«, erklärt Michael Hartmann, Territory Sales Manager DACH & Osteuropa bei Blue Coat, pragmatisch. Stattdessen bietet Hartmann Resellern mit Security-Erfahrung an, ein gemeinsames Endkundenseminar zu veranstalten. Dabei besteht auch die Möglichkeit, dass ein Rechtsanwalt den anwesenden IT-Leitern oder Geschäftsführern die drastischen Folgen schildert, die sich für sie ergeben können, wenn sie nicht wissen, was in ihrem Netz vorgeht. Denn für illegale Inhalte, wie etwa MP3-Dateien aus Tauschbörsen oder Kinderpornographie, haftet neben dem Nutzer dieser Inhalte auch

immer einer der beiden – auch wenn er von deren Vorhandensein keinerlei Ahnung hatte. Gehört haben davon schon viele, bewusst ist es jedoch den wenigsten.

»Für Anwender ist es heutzutage sehr schwer, die verschiedenen Bereiche von Web Content Security auseinander zu halten. Mit unserem Seminar-in-a-Box möchten wir Resellern deshalb ein Instrument an die Hand geben, mit dem sie ihre Kunden ohne großen Aufwand viel Know-how vermitteln können«, führt Hartmann aus. Haben die Kunden erst einmal verstanden, was Web Proxy, Nutzerauthentifizierung, URL-Filtering, Web-Antivirus, Instant-Messaging Peer-to-Peer oder Streaming für sie und ihr Netzwerk bedeuten, ist es bis

zum konkreten Projektwunsch meist nicht mehr weit. Und konkrete Projekte hält Hartmann für die beste Ausgangsbasis für eine längerfristige erfolgreiche Zusammenarbeit. Blue Coat will mit seinen Produkten nicht Firewalls ersetzen; der Hersteller sieht sie vielmehr als sinnvolle Ergänzung dazu. »Reseller können bei ihren Kunden, die bereits eine Firewall gekauft haben, das durchaus gut verargumentieren: Seit der Anschaffung sind neue Bedrohungen und Trends entstanden, für die es nun ebenfalls eine Lösung zu finden gilt«, meint Hartmann. Dabei hat der Manager nicht nur die Top-Firmen im Blick: Bei einem Einstiegs-Listenpreis von etwa 4.000 Euro sind die Blue Coat-Produkte auch für die Hauptzielgruppe – Unternehmen mit



**»Im Gegensatz zu vielen anderen Security-Produkten lässt sich bei Secure Proxys ein konkreter ROI ausrechnen.«**

*Michael Hartmann,  
Territory Sales Manager DACH &  
Osteuropa bei Blue Coat*

mehr als 300 PC-Arbeitsplätzen – durchaus erschwinglich. Und im Gegensatz zu vielen anderen Security-Anbietern kann Hartmann sogar eine ROI-Rechnung aufmachen: »Wenn nach der Anschaffung eines Secure Proxys nur jeder Mitarbeiter fünf Minuten weniger privat im Web surft und stattdessen produktiv arbeitet, sind die Anschaffungskosten schnell gerechtfertigt.«

Blue Coat Systems  
Leopoldstraße 236, D-80807 München  
Tel. 089 35874203, Fax 089 35874204  
[www.bluecoat.com](http://www.bluecoat.com)