

«Das 30-jährige Bestehen von BOLL ist Ausdruck einer auf Langfristigkeit ausgelegten Unternehmensstrategie.»

Der IT-Security-Distributor BOLL feiert dieses Jahr sein 30-jähriges Bestehen. Grund genug, sich mit Gründer und CEO Thomas Boll über Erfolgsrezepte, Strategien und Märkte zu unterhalten.

Interview: Damian Suter

BOLL wird dieses Jahr 30 Jahre alt und hat sich im Laufe der Zeit von einem Software-Entwicklungs-Unternehmen zu einem der führenden IT-Security-Distributoren in der Schweiz entwickelt. Was hat diesen Wandel bewirkt?

Primärer Auslöser der veränderten Zielrichtung war die in den 90er-Jahren

gen, Massnahmen und Technologien dazu beitragen können, gefahrlos am Internet zu partizipieren. Der Import und Vertrieb entsprechender Produkte und Lösungen hat uns in die Rolle des Value-Added-Distributors geführt. Es ist mir jedoch wichtig zu betonen, dass wir uns nach wie vor als IT-Firma mit einem fundierten technologischen Wissen sehen. Das zeigt sich im gesamten Tun unseres Unternehmens.

sind mit kritischen Unterlassungsproblemen konfrontiert. So werden beispielsweise Infrastrukturen – z.B. komplett digitalisierte Produktionsanlagen – aufgebaut und für Jahre in Betrieb genommen, ohne dass die dazu eingesetzten (IoT-)Komponenten gesichert sind, Patches erfahren oder Themen wie Verschlüsselung oder Authentisierung kennen. Dazu sind noch zu definierende Normen und Strukturen nötig. Kommt hinzu, dass sich durch die schier grenzenlose Vernetzung die Angriffsfläche vergrössert und die Verwundbarkeit von Unternehmen drastisch erhöht.

Auch im Bereich Cloud Computing herrschen rund um die Sicherheit viele Unklarheiten. So steht etwa die Frage im Raum, wer für die Sicherheit zuständig ist. Ist es der Cloud-Anbieter oder steht der Kunde selbst in der Verantwortung? Sicher ist: Die Security im Cloud-Umfeld muss separat betrachtet werden. Dies nicht zuletzt vor dem Hintergrund, dass

sich die Kunden nicht ausschliesslich auf andere verlassen können.

In welchen Bereichen spürt Ihr zurzeit die grösste Nachfrage?

Ganz klar bei Produkten und Lösungen, die dazu beitragen, der zunehmenden Professionalität im Malware-Bereich wirksam zu begegnen und cleveren Attacks Paroli



«Wir machen uns stark für eine nachhaltige Business-Entwicklung unserer Partner.»

Thomas Boll, CEO,
BOLL Engineering AG

deutlich werdende Notwendigkeit der Spezialisierung, also der Wandel vom Generalisten zum Spezialisten. Gleichzeitig nahm die Bedeutung und Verbreitung des Internets ausserhalb der Universitäten und Forschungslaboratorien rasant zu. Damit einhergehend wurden wichtige Diskussionen rund um die IT-Security angestossen. Es galt zu klären, welche Bedingun-

Die aktuellen «hot topics» im IT-Markt sind Themen wie Digitalisierung, Cloud Computing und IoT. Allesamt Bereiche, die ohne IT-Security nicht denkbar sind. Beste Voraussetzungen für ein weiteres Gedeihen von BOLL ... Die erwähnten Technologien führen zu völlig neuen Fragestellungen und Diskussionen rund um die IT-Security, denn wir

zu bieten. Dazu reichen einfache AV-Lösungen längst nicht mehr aus. Gefragt sind vielmehr neue und bessere Konzepte im Bereich der Endpoint-Security sowie Lösungen, mit deren Hilfe sich sogenannte Zero-Day-Attacken abwehren lassen.

Ebenso relevant sind Lösungen, die die gigantische Anzahl von Komponenten im Firmennetz visualisieren und die User dabei unterstützen, diese zu verstehen, zu managen und Probleme aufzuspüren. Dazu ist ein gezielter Einsatz von KI sowie von weiteren neuen, technologischen Möglichkeiten nötig.

Wie unterscheidet sich BOLL von anderen Distributoren und was bietet Ihr Euren Channel-Partnern?

Als IT-Unternehmen haben wir ein breit abgestütztes technologisches Verständnis. Dieses befähigt uns, einen ausgeprägten Beratungs-Approach zu pflegen und fundiertes Know-how an unsere Kunden weiterzugeben. Darüber hinaus machen wir uns stark für eine nachhaltige Business-Entwicklung unserer Partner – etwa durch gemeinsame Aktivitäten zur «Eroberung» neuer Märkte und Marktsegmente. Kurzum: Für unsere Kunden sind wir nicht primär Lieferant und Logistiker, sondern vielmehr ein langfristig denkender Business-Enabler.

BOLL bietet seinen Partnern auch herstellereinspezifische Schulungen und Zertifizierungen an. Aus welchen Gründen betreibt Ihr diesen Aufwand?

IT-Security wird zunehmend komplexer und kann nur dann erfolgreich betrieben werden, wenn die involvierten Personen über ein grosses und aktuelles Know-how verfügen. Vor diesem Hintergrund ist eine hochkarätige Schulung von Partnern,

Kunden und Mitarbeitenden unabdingbar. Damit stärken wir die Kompetenz der Reseller und halten unsere Mitarbeitenden auf einem hohen technischen Niveau. Von Bedeutung ist dabei, dass unsere Trainer mehrheitlich aus den eigenen Reihen kommen.

BOLL feiert dieses Jahr das 30-jährige Firmenjubiläum. Was bedeutet das für Euch?

Das 30-jährige Bestehen ist Ausdruck einer auf Langfristigkeit ausgelegten Unternehmensstrategie. Zwar gab und gibt es immer wieder Möglichkeiten, sich an

es auch in den kommenden Jahren möglich sein, ein nachhaltiges Wachstum zu erzielen. Wichtig dabei: Wir sind gut im Schweizer IT-Security-Markt positioniert und können auf engagierte Mitarbeitende zählen.

Wird die Fokussierung auf den Schweizer Markt auch zukünftig von Bedeutung sein oder ist eine internationale Expansion geplant?

Zurzeit hegen wir keine konkreten Pläne für eine internationale Expansion. Allerdings: Allfällige Opportunitäten prüfen wir natürlich. Sie müssen jedoch unter-

«Wir sind gut im Schweizer IT-Security-Markt positioniert und können auf engagierte Mitarbeitende zählen.»

Thomas Boll, CEO,
BOLL Engineering AG



kurzfristigen Hypes zu beteiligen. Aber das ist definitiv nicht unser Weg. Vielmehr orientieren wir uns an Begriffen wie Konstanz, Beharrlichkeit und Kundennutzen – nur so können wir für unsere Channel-Partner ein langfristig wertvoller Partner sein.

Nebst einer austarierten Mischung aus Flexibilität und langfristiger Orientierung ist das Firmenjubiläum aber auch Resultat des engagierten Wirkens unserer Mitarbeitenden. Sie übernehmen Verantwortung, sind ausgesprochen kundenorientiert und tragen dazu bei, dass der familiäre Spirit auch nach 30 Jahren erhalten bleibt. Beste Voraussetzungen dafür, auch zukünftig vieles in Bewegung zu halten.

Wie entwickelt sich das Geschäft aktuell? Und was ist in naher Zukunft zu erwarten?

Das Business läuft gut – wir sind nach wie vor auf einem gesunden Wachstumskurs. Wenn wir es schaffen, auch zukünftig auf die richtigen Themen zu setzen, sollte

nehmerischen Sinn machen und unsere Unabhängigkeit bewahren.

Welches sind die grössten Herausforderungen für den Channel und wie unterstützt Ihr Eure Reseller dabei?

Das Business ist geprägt von einem zunehmenden Konkurrenzdruck, von einer Internationalisierung der Projekte, einer stetig wachsenden Komplexität der IT-Security-Themen, einer gegenseitigen Abhängigkeit derselben sowie von dem seit längerem anhaltenden Konsolidierungsprozess in der IT. Damit unsere Channel-Partner in dieser Gemenge-Lage erfolgreich bleiben, bieten wir ihnen einen ganzen Strauss an Pre- und Post-Sales-Services an. Dazu gehören Sales- und Marketing-Dienstleistungen ebenso wie weitreichende Staging-Services oder der internationale Versand von IT-Security-Appliances. Kurz: Wir halten unsern Partnern den Rücken frei, sodass sie sich auf Projekte und Kunden konzentrieren können.

Kontakt

BOLL

IT Security Distribution

BOLL Engineering AG, Jurastrasse 58,
5430 Wettingen

Tel. 056 437 60 60, info@boll.ch, www.boll.ch