

35 Jahre BOLL – IT-Security-Distribution der Extraklasse

Von der Softwareentwicklung zum führenden IT-Security-Distributor der Schweiz: BOLL Engineering (BOLL) hat in den letzten 35 Jahren eine bemerkenswerte Entwicklung an den Tag gelegt und gilt heute in der Schweiz als klarer Value-Added-Distributor «Number one» im Bereich der Cybersecurity.

Es begann im Jahr 1988: Thomas Boll gründete zusammen mit Ernst Reich die Boll + Reich Engineering AG. In den Anfangsjahren realisierten die beiden Ingenieure zahlreiche kundenspezifische Softwareprojekte. Im Laufe der Zeit schlug das Herz von Thomas Boll immer stärker für das Thema IT-Security. In der Folge kam es zur Umfirmierung. Seit 1996 heisst das Unternehmen BOLL Engineering AG. Als der amerikanische Security-Anbieter WatchGuard im selben Jahr mit seiner ersten Firebox den Markt revolutionierte, fackelte Thomas Boll nicht lange und entschied sich, die dedizierte Security-Appliance in der Schweiz zu vermarkten.

Von Added Value zum Value-Added-Distributor (VAD)

Anfänglich brachte BOLL die Lösungen von WatchGuard als Reseller an die (End-)Kunden. Dann wandelte sich das Unternehmen zum Value-Added-Distributor. In dieser neuen Rolle musste BOLL die Arbeitsweise grundlegend ändern. Neu wurde eine Supportstruktur für die Channelpartner aufgebaut. Dazu kamen weitere Services – auch ausserhalb der Technik. Dazu Thomas Boll: «Ich wollte eine Firma formen, die interdisziplinär arbeitet und ihre Channelpartner auf allen Ebenen mit Know-how und Erfahrung unterstützt – dies sowohl in technischen Belangen als auch in Bereichen wie Sales, Business Development, Marketing, Schulung und Logistik», sagt Thomas Boll und ergänzt: «Dank unseres Versprechens, für die Reseller und Systemintegratoren anhaltenden Mehrwert zu schaffen, verzeichnen wir seit Jahren ein kontinuierliches, robustes und eigenfinanziertes Wach-

tum.» Heute ist BOLL mit seinen mehr als 65 hoch qualifizierten Mitarbeitenden die klare Nummer eins im schweizerischen Cybersecurity-Channel-Business und ein ambitionierter, kontinuierlich wachsender VAD in Deutschland und Österreich.

Der Erfolg – das Resultat einer totalen Kundenorientierung

Die beeindruckende Erfolgsgeschichte von BOLL fusst auf mehreren Schlüsselfaktoren, so beispielsweise auf dem gelebten Wissenstransfer durch den hochkarätigen technischen Support sowie durch das dedizierte Schulungs- und Weiterbildungsangebot im eigenen «Premier Authorized Training Center» (ATC). Zudem bietet BOLL seinen Kunden eine Vielzahl an Services, die weit über das Übliche hinausgehen. Sie reichen von Business Development über massgeschneiderte Marketing- und Sales-Services bis hin zu Tech- und Logistikdienstleistungen. Darüber hinaus pflegt BOLL langjährige Partnerschaften – mit Lieferanten (Beispiele: 30 Jahre WatchGuard, 20 Jahre Fortinet, 15 Jahre Palo Alto Networks), Channelpartnern und Mitarbeitenden gleichermaßen. BOLL ist ein erwiesenermassen verlässlicher Wert für alle Anspruchsgruppen, so auch in der Romandie. Diese wird durch die BOLL-Niederlassung in Lausanne betreut und zeichnet für beinahe 20 Prozent des gesamten Firmenumsatzes in der Schweiz verantwortlich.

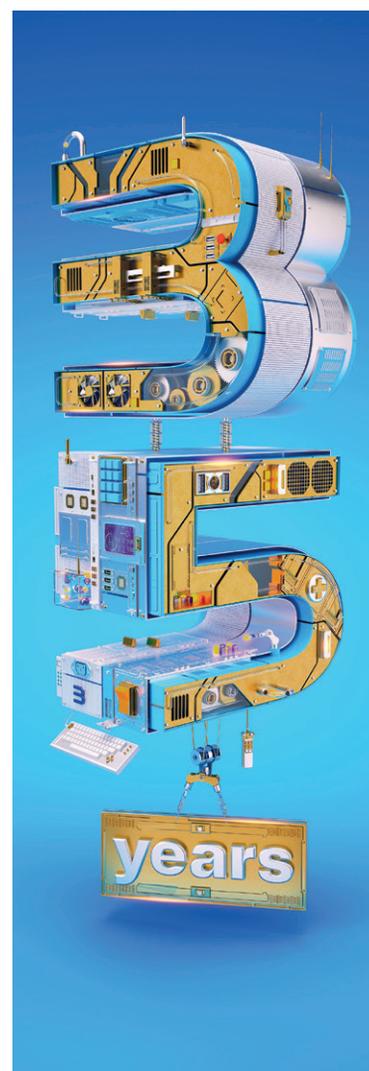
Thomas Boll betont die Bedeutung der Unabhängigkeit des inhabergeführten, eigenfinanzierten Unternehmens. «Die dadurch gewonnene Freiheit gibt uns ein Mehr an Agilität und ermöglicht

uns ein konsequentes Ausrichten der (strategischen) Entscheidungen auf die jeweiligen Marktbedürfnisse.»

Eine erfolgsentscheidende Besonderheit ist ferner die ausgeprägte Engineering-Kompetenz von BOLL – das Unternehmen beschäftigt eine überdurchschnittlich hohe Zahl zertifizierter Ingenieure und ausgewiesener Fachleute – in allen Bereichen und auf sämtlichen Stufen, so auch im Verkauf, im Product- und im Key-Account-Management und im Support. Die Kunden sind demnach stets in kompetenten Händen. Bedeutsam ist ferner das umfassende Cybersecurity-Lösungsangebot. Ob in der Cloud oder als On-Premises-Lösung: Die Angebotspalette von BOLL für eine ganzheitliche Cybersecurity ist lückenlos. Wegweisende Technologien, innovative Architekturen und attraktive Lizenzmodelle sind Aspekte, die für das gesamte Portfolio Gültigkeit haben.

Gemeinsam wachsen

BOLL pflegt seit jeher enge, auf Vertrauen basierende Beziehungen zu seinen Partnern (allein in der Schweiz hat BOLL einen direkten Draht zu mehr als 1000 Partnern im IT-Security-Umfeld). Deutlich zum Ausdruck kommt die gelebte und gepflegte Partnerschaft unter anderem im jährlich durchgeführten BOLL Channel Happening (BCH) – dem ultimativen Branchenevent. «Für unsere Partner schaffen wir kontinuierlich Mehrwert. Dass wir das schon seit 35 Jahren so praktizieren dürfen, erfüllt uns mit Stolz und Freude», sagt Thomas Boll und ergänzt: «Wir machen uns auch in Zukunft für den Channel stark. Das ist Versprechen und Verpflichtung zugleich.»



BOLL
IT Security Distribution

BOLL Engineering AG

Jurastrasse 58 | 5430 Wettingen
Tel. 056 437 60 60 | info@boll.ch
www.boll.ch