

# Rapid7 und BOLL – zwei starke Partner im Gespräch

**Thomas Boll:** Hallo Andre, schön, dich kennenzulernen. Bitte erzähle uns doch kurz etwas über deine Vergangenheit. Man trifft ja nicht alle Tage einen Top Executive eines amerikanischen SaaS/ Software-Unternehmens, der fließend Deutsch spricht.

**Andre Cuenin:** Ich bin in der Schweiz geboren, aber per kommenden März seit achtzehn Jahren in den USA wohnhaft. Das war nach Abschluss meines Informatikstudiums immer mein Ziel. Zwischenzeitlich bin ich Doppelbürger, und die multikulturelle Erfahrung hat mir immer geholfen, globale Entscheidungen zu treffen. Seit November 2020 bin ich Chief Revenue Officer bei Rapid7. In dieser Funktion bin ich für die globale Vertriebsorganisation zuständig.

**Was hat dich an diesem Unternehmen gereizt?**

Es sind dies Aspekte wie die Firmenkultur, der starke Kundenstamm, die marktführende Technologie sowie die Unternehmensstrategie. Ebenso wichtig ist die ausgesprochen kundenorientierte Unternehmensphilosophie, welche von den Mitarbeitenden täglich gelebt wird. Auch die mehr als 9000 global tätigen Kunden, welche wir mit einem starken Partner-Ökosystem akquiriert haben und betreuen, haben sich positiv auf die Entscheidung ausgewirkt. Zwei weitere entscheidende Aspekte sind einerseits die «Best in Class»-Technologie in kritischen Security-Bereichen wie VM, SIEM, SOAR und Cloud Security – Analysten von Forrester und Gartner bestätigen dies –, andererseits der Integrationsansatz, der für Kunden, die mehrere Rapid7-Produkte im Einsatz haben, als Gesamtlösung zusätzlichen Mehrwert generiert.

**Du hast Technologie und Integration genannt. Kannst du dazu etwas ausholen?**  
Natürlich. Wenn man als CRO für den



Thomas Boll, CEO BOLL Engineering



Andre Cuenin, CRO Rapid7

Umsatz verantwortlich ist, braucht man Produkte, die man vermarkten kann – idealerweise marktführende Produkte oder solche, die das Zeug dazu haben, eine solche Position zu erreichen. Bei Rapid7 habe ich eine einheitliche Plattform für die Lösung einer Vielzahl von Problemen bei der IT-Sicherheit gefunden, wie sie kein anderes Unternehmen derzeit bietet. Unser USP besteht in End-to-End-Lösungen mit Analytik und Orchestrierung, die trotzdem einfach zu benutzen sind und schnell implementiert werden können. So nutzt beispielsweise Galliker unsere Lösung und setzt dabei auf die beiden Technologien Vulnerability Management und Security Orchestration and Automation. Sie haben ein effizientes und automatisiertes Schwachstellen-Management umgesetzt.

Das sehen auch Analysten so. Forrester bezeichnet uns als führend im Vulnerability Management, und Gartner stuft uns im Magic Quadrant für SIEM als Leader ein. Aber was uns vor allem unterscheidet, ist dieser konsequente End-to-End-Ansatz mit ineinandergreifenden Lösungen auf einer einheitlichen Tech-

nologieplattform. Gegenfrage: BOLL arbeitet ja seit einiger Zeit mit uns in der Schweiz zusammen. Was waren die Gründe für euch, Rapid7 ins Portfolio aufzunehmen?

**Die von dir genannten Punkte sind wichtige Aspekte, die die erfolgreiche Partnerschaft zwischen BOLL und Rapid7 begründen und stärken. Denn als etablierter Value-Added Distributor mit Background in der Softwareentwicklung verfügen wir über eine breit abgestützte Engineering-Kompetenz sowie über fundiertes technisches Know-how, um neue – auch komplexe – Technologien erfolgreich im Markt zu etablieren und die Channel-Partner bei anspruchsvollen Projekten zu unterstützen. Bei Rapid7 haben wir einen klaren Mehrwert für den Channel und die Kunden erkannt. Bis vor etwa zwei Jahren hat sich Rapid7 vor allem auf den nordamerikanischen Markt konzentriert. Wie siehst du Rapid7 in Europa?**

Rapid7 hat in den letzten Jahren überproportional in Europa und in den Wirtschaftsraum Asien-Pazifik investiert und ist in Europa dementsprechend gewachsen. Ein gutes Beispiel dafür ist die DACH-Region, wo die Mitarbeiterzahl im letzten Jahr trotz Corona um 25 Prozent zugenommen hat und wir ein sehr starkes Wachstum verzeichnen konnten. Im Jahr 2021 werden wir die Investitionen in die DACH-Region weiter steigern. Europa und speziell die DACH-Region sind für uns besonders attraktiv, weil hier der Mittelstand die wichtigste Stütze der Wirtschaft darstellt. Unsere Lösungen sind nativ auf diesen Mittelstand ausgerichtet, also einfach zu implementieren und zu benutzen sowie kostengünstig und vor allem kalkulierbar. Zudem bieten wir unseren Kunden auch als amerikanisches Unternehmen lokale Expertise in Technik und Vertrieb, sind also verlässlich, meist muttersprachlich und in derselben Zeitzone für Kunden und →

## Der Dialog

Partner verfügbar. Zudem setzen wir stark auf lokale Partner mit ihren engen Kundenbeziehungen. Da kommt ja eben auch BOLL mit ins Spiel, die uns darin unterstützt, diese lokalen Partnerschaften aufzubauen.

**Genau, und diese Überlegungen decken sich ganz mit unseren persönlichen Erfahrungen bei der Betreuung der lokalen Channel-Partner. Als Nummer-1-Distributor für IT-Security-Lösungen in der Schweiz pflegen wir äusserst gute Beziehungen zu unseren Kunden. Beziehungen, die sich im Laufe unserer rund 30-jährigen Tätigkeit in der Schweiz etabliert haben, die auf Vertrauen basieren und durch weitreichende Services aus Technik, Vertrieb und Marketing gefestigt werden. Sie sind namentlich bei der Markteinführung neuer Brands von zentraler Bedeutung. Welche Herausforderungen seht ihr heute bei euren Kunden?**

Wir sehen, dass gerade mittelständische, aber durchaus auch grössere Unternehmen und der staatliche Sektor noch keinen klaren Fokus auf eine agile Cyber-Security-Strategie richten. Durch Entwicklungen wie CI/CD bzw. DevOps/DevSecOps verlieren Security-Experten an Einfluss, und die Sicherheit wird noch zu wenig in die Entwicklungsprozesse integriert. Hier ist ein neues Verständnis der Zusammenarbeit zwischen Entwicklern und Sicherheitsverantwortlichen erforderlich mit dem Ziel, weder Agilität noch Security zu beeinträchtigen. Ein weiteres wesentliches Problem ist die Personalsituation. Qualifizierte Mitarbeitende für die IT-Security zu finden, ist traditionell und gerade heute sehr schwer. Hier können Managed Services helfen, wie wir sie für unsere Lösungen anbieten. Bezogen auf den Schweizer Markt: Würdest du zustimmen, Thomas?

**Diese Trends sehen auch wir. Die Systemhäuser bzw. IT-Dienstleister setzen vermehrt auf serviceorientierte Angebote, wandeln sich also vom Hardwarelieferanten zum MSSP. Für sie schafft dies neue Business-Opportunitäten und einen konstanten Revenue Flow, während die End-**

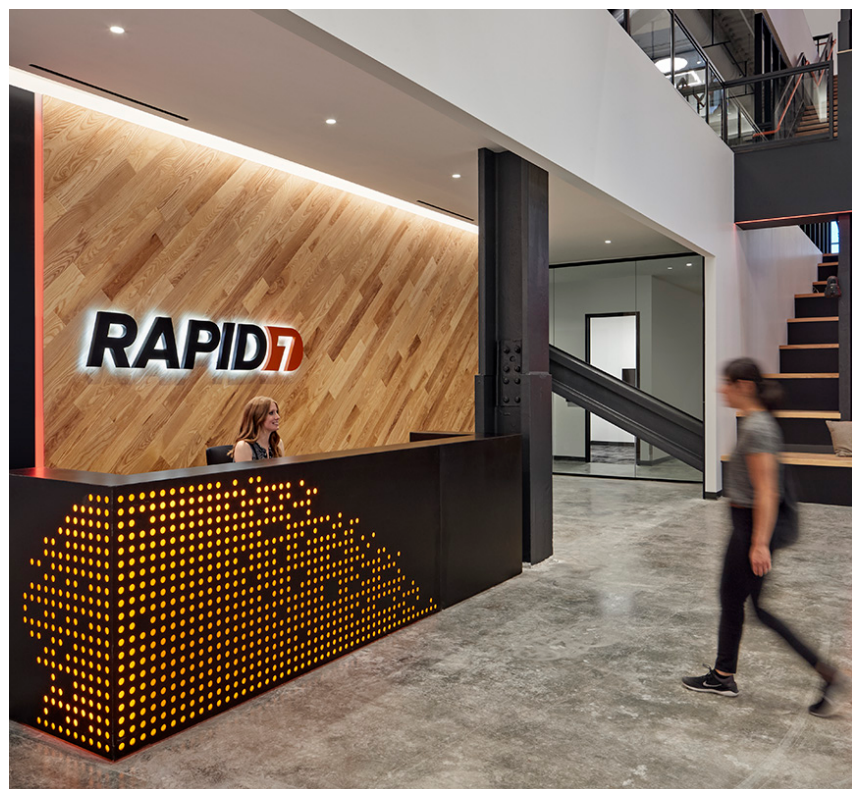
**kunden dadurch bestimmte Aufgaben outsourcing können und damit gleich mehrere Herausforderungen, die du erwähnt hast, bewältigen können. Als IT-Security-Distributor können wir unsere Kunden bei diesem Prozess nachhaltig unterstützen. Wir sprechen die Sprache der Security Engineers ebenso wie die der Softwareentwickler. Dadurch können wir einen wichtigen Beitrag dazu leisten, dass die zwei Disziplinen zu einem integralen Ganzen verschmelzen. Und was würdest du zum Thema Cloud sagen? Es ist ein grosser Trend, aber es wirft auch viele Fragen auf.**

Eindeutig, ja. Viele Unternehmen verlassen sich bei der IT-Sicherheit überwiegend oder gar vollständig auf ihren Cloud-Anbieter. Diese Unternehmen haben das Shared-Responsibility-Modell in der Cloud nicht verinnerlicht. Wer Infrastructure as a Service anbietet, schützt die Infrastruktur, nicht aber die Applikationen und Daten der Kunden. Dafür sind auch in der Cloud die Kunden selbst verantwortlich. Dieses Verständnis muss noch wachsen.

**Was sind die besonderen Stärken der Technologie von Rapid7?**

Hier ist wirklich die integrierte End-to-End-Lösung hervorzuheben. Wir bieten, was die Amerikaner gerne ein «Single pain of glass» nennen, also eine einheitliche Sicht auf die IT-Security, die alle Umgebungen wie On-Premises, Multi-Cloud oder hybrid umfasst. Diese enge Integration ermöglicht uns eine intelligente Korrelation von sicherheitsrelevanten Events über Systemgrenzen hinweg und damit eine sehr schnelle Reaktion auf kritische Ereignisse. Auf der anderen Seite entlasten wir dadurch die Mitarbeitenden in Operations und Security, die nur noch wirklich kritische Situationen adressieren müssen – anstatt Tausende irrelevanter Alarme.

Besonders hervorheben möchte ich hier auch unsere führende Cloud-Security-Technologie, welche durch die Divvy-Cloud-Akquisition letztes Jahr user Security-Portfolio signifikant und strategisch erweitert hat. Sie schützt Cloud- und Container-Umgebungen vor Fehlkonfigurationen, Richtlinienverstössen →





und Herausforderungen im Access Management, indem sie durch Automatisierung und Korrekturen in Echtzeit für kontinuierliche Sicherheit und Compliance sorgt. Schliesslich unterhalten wir ein umfangreiches Team von Forschern, deren Ergebnisse unmittelbar in unsere Produktentwicklung und den laufenden Betrieb unserer Lösungen einfließen. Ein aktuelles Beispiel dafür ist der «SolarWinds SUNBURST Backdoor»-Angriff. In diesem Fall hat unser Research-Team innerhalb von sechs Stunden Lösungen aufgezeigt, unsere Kunden zur Behebung der Sicherheitslücke begleitet und die betroffenen Orion-Plattformen mit Sicherheitspatches versehen.

### **Organisches Wachstum ist gut, aber nicht immer ausreichend. Was bedeuten Zukäufe für Rapid7?**

Rapid7 schaut auf eine langjährige und erfolgreiche technologische Innovationsstrategie zurück, um unser Portfolio strategisch auszubauen und so mit

den Anforderungen unserer Kunden zu wachsen. Ich habe vorgängig die Divvy-Cloud-Akquisition erwähnt. Diese Technologie ist sehr bedeutend für uns. Gerade in so schnellen Märkten wie der IT-Security ist es oftmals sinnvoller, Technologien zuzukaufen statt zeitintensiv selbst zu entwickeln, um an der Spitze zu bleiben – Time to Market ist ein wichtiger Aspekt für unsere Kunden. Die kürzlich erfolgte Übernahme von Alcide ist ein weiterer Schritt nach vorn. Die Technologie von Alcide schlägt die Brücke zwischen Sicherheit und DevOps mit Code-to-Production-Sicherheit für Kubernetes, der führenden Entwicklerplattform für die Erstellung skalierbarer, moderner Anwendungen. Damit realisieren wir die vorhin geforderte enge Integration von Development und Security. Auch in Zukunft werden wir immer wieder im Einzelfall entscheiden, ob Weiterentwicklungen und neue Technologien inhouse entstehen oder zugekauft werden.

### **Wo siehst du Rapid7 in zwei bzw. fünf Jahren?**

Wie am Anfang unseres Gespräches erwähnt, ist es unser Ziel, für unsere Kunden ein strategischer Security-Hersteller zu sein. Dies wird durch unsere «Best in Class»-Multiprodukt-Strategie ermöglicht, das heisst von Vulnerability Management über Security Incident und Event Management bis hin zu Cloud Security. All diese Produkte werden durch einen Integrationsbus verbunden, um auch manuelle Tätigkeiten zu automatisieren. Damit unterstützen wir unsere Kunden, die ständig wachsenden Security-Anforderungen zu bewältigen und nicht an Agilität zu verlieren.

Diese Entwicklung wird durch eine starke Tendenz, Business-Applikationen in die Cloud auszulagern, verstärkt. Mit anderen Worten: Wir helfen Kunden, heutige Probleme zu lösen, und bieten auch die Gewissheit, dass unsere Innovationsstrategie ein Schlüsselfaktor ist, um Entwicklungen in unserer Industrie zu antizipieren und entsprechende Lösungen anzubieten. Wir haben in den letzten Jahren gezeigt, dass dies definitiv zu unseren Stärken gehört. Und ich gehe davon aus, dass wir auch in Zukunft ein kompetenter, flexibler und agiler Partner unserer Kunden sein werden.

**Zu diesem Wachstum leisten wir seit Beginn unserer Partnerschaft mit Rapid7 einen relevanten Beitrag – und werden dies auch in Zukunft tun. Dass sich der Effort lohnt, zeigt sich in stetig wachsenden Umsatzzahlen und in vielen gewonnenen Rapid7-Projekten. Wir sind bereit, weiter in die entsprechende Marktentwicklung zu investieren und unseren Channel-Partnern neue Perspektiven zu eröffnen. Man sieht auch, dass die Produkte bei den Endkunden sehr gut ankommen.**

**BOLL**  
IT Security Distribution

BOLL Engineering AG    Telefon +41 56 437 60 60  
Jurastrasse 58    info@boll.ch  
CH-5430 Wettingen    www.boll.ch