

Blue Technologies bietet Sicherheitsdienste auf Enterprise-Niveau für kleine und mittelständische Kunden in Deutschland

Der deutsche Cloud-Anbieter unterstützt global agierende mittelständische Unternehmen bei der Verwaltung ihrer Netzwerksicherheit über eine einzige Konsole. Sein Markenzeichen sind ein hervorragender Kunden-Support und eine erstklassige gehostete NGFW.

Blue Technologies wurde 2005 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Münster. Als MSSP ist Blue Technologies auf die Betreuung kleiner und mittelständischer Unternehmenskunden spezialisiert. Viele seiner deutschen Kunden haben mehrere Niederlassungen mit Standorten in über 40 Ländern, was es für sie unerlässlich macht, ihre Netzwerksicherheit angemessen zu verwalten. Blue Technologies war einer der ersten Partner von Forcepoint in Deutschland, der gehostete IT-Services anbietet, darunter Forcepoint NGFW-Schutz und VPN-Funktionen sowie sichere Cloud-Services in Verbindung mit Microsoft Azure. Über die Jahre hat sich Blue Technologies einen Ruf als zuverlässiger Technologieberater gemacht, der für seine Kunden Außergewöhnliches leistet, was das Unternehmen von den regionalen IT-Lösungsanbietern und -Händlern abhebt.

PARTNERPROFIL:

Unabhängiger Lösungsanbieter, der Cloud-Hosting-, IT- und Sicherheitsdienste auf Enterprise-Niveau für mittelständische und wachsende Kunden anbietet.

BRANCHE:

Informationstechnologie

HAUPTSITZ:

Deutschland

PRODUKT:

Forcepoint Next-Generation Firewall (NGFW)

„Unser Servicegedanke ist einfach: Der Kunde steht an erster Stelle. Das unterscheidet uns von unseren Mitbewerbern am deutschen Markt“, sagt Dirk Webbele, CEO von Blue Technologies. „Die Kunden wissen es zu schätzen, dass wir ihr Anliegen zu unserer Sache machen. Außerdem gefällt ihnen, dass sie immer wissen, wo ihre Daten physisch gespeichert sind. Ein solches Maß an Transparenz wird ihnen bei den großen Cloud-Anbietern nicht geboten.“

Anfangs war Blue Technologies ein klassischer IT-Händler, der neben Client-, Server- und Speicherlösungen Netzwerksicherheit von verschiedenen Anbietern anbot. Die weltweite Rezession von 2008 veranlasste Blue Technologies, sich als Managed-Hosting-Unternehmen neu zu positionieren. Heute machen Private-Cloud-Dienste fast die Hälfte des Gesamtumsatzes aus. Im Jahr 2018 beschloss Blue Technologies, dass es eine kluge Geschäftsstrategie wäre, sich auf die Bereitstellung von Forcepoint NGFW als Netzwerksicherheitsdienst zu spezialisieren. Zu diesem Zeitpunkt hatte Forcepoint NGFW bereits zahlreiche Auszeichnungen und Bestnoten von Sicherheitsanalysten erhalten. Darüber hinaus hatte Blue Technologies im Gespür, dass Forcepoint die Geschäftsabläufe erleichtern würde. Die flexibleren Leistungen, Verträge und Provisionssätze passten einfach besser zu dem Abonnementmodell für Cloud-Dienste des Unternehmens.

„Die Forcepoint Security Management Console ermöglicht uns, jede einzelne Richtlinie zu steuern. Dadurch sind wir in der Lage, weltweit und schnell allerhöchste Sicherheit bereitzustellen.“

DIRK WEBBELER, CEO VON BLUE TECHNOLOGIES

Blue Technologies und Forcepoint vereinfachen die Verwaltung der Netzwerksicherheit

Größtmögliche Einfachheit war der Schlüsselfaktor für das Wachstum von Blue Technologies. Dieser Ansatz verhalf dem Unternehmen dazu, einer der führenden Forcepoint-Partner in Deutschland zu werden. Blue Technologies hostet die NGFW und fungiert als Security Operations Center (SOC) für seinen wachsenden Kundenstamm, zu dem Universitäten, öffentliche Einrichtungen, die Automobilindustrie und Rüstungskonzerne gehören. Eines der beliebtesten Angebote ist eine Anti-Ransomware-Lösung, die Forcepoint NGFW und Endpunktschutz mit anderen Produkten kombiniert, um einen durchgängigen Datenschutz zu gewährleisten. Die Kombination ermöglicht es dem Team, Ransomware-Bedrohungen zu stoppen und wichtige Daten noch vor einer bösartigen Verschlüsselung zurückzugewinnen.

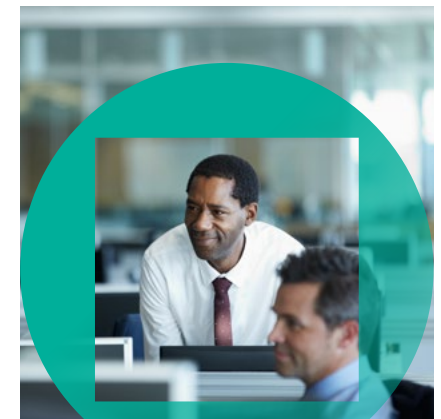
„Unser Fokus bei Blue Technologies liegt darauf, es unseren Kunden so leicht wie möglich zu machen“, so Webbele. „Als Daten- und Sicherheitsexperten arbeiten wir mit Forcepoint zusammen, um manuelle Schritte zu automatisieren und alle Aufgaben rund um NGFW für unsere gemeinsamen Kunden so einfach wie möglich zu gestalten.“ Unterstützt wird die mühelose Einrichtung und Konfiguration der NGFW weltweit durch das Security Management Center (SMC) von Forcepoint. Über das SMC kann der Dienstleister alle NGFW-Netzwerksicherheitsdienste überwachen und konfigurieren, die Blue Technologies für seine deutschen Kunden verwaltet, die teilweise mehrere Dutzend Standorte unter ihrem Unternehmensdach vereinen.

„Wir haben in Deutschland ansässige Forcepoint NGFW-Kunden mit Niederlassungen in mehr als einem Dutzend Ländern, darunter Mexiko, Brasilien und China“, erklärt Webbele. „In der Vergangenheit arbeiteten wir mit anderen Sicherheitsanbietern zusammen, die zu viele Ad-hoc-Ausnahmen von den Richtlinien zuließen. Das machte es schwierig, dezentrale Unternehmen zentral zu verwalten. Mit Forcepoint ist das anders. Die Forcepoint SMC-Konsole ermöglicht uns, jede einzelne Richtlinie zu steuern. Dadurch sind wir in der Lage, weltweit und schnell höchste Sicherheit bereitzustellen. So war Blue Technologies in der Lage, innerhalb eines Wartungsfensters von nur einer Stunde alle NGFW-Konfigurationen und Richtlinien für 30 Standorte zu aktualisieren.“

„Unser Servicegedanke ist einfach: Der Kunde steht an erster Stelle. Das unterscheidet uns von unseren Mitbewerbern am deutschen Markt.“

DIRK WEBBELER,

CEO VON BLUE TECHNOLOGIES



Gemeinsam für mehr Kundenzufriedenheit und Wachstum

In nur zwei Jahren konnte Blue Technologies mit Hilfe von Forcepoint seinen hervorragenden Ruf als Anbieter, der die Erwartungen seiner Kunden stets übertrifft, ausbauen. Als Forcepoint MSSP stellt Blue Technologies seinen Kunden spezialisierte, zertifizierte Experten zur Seite, damit sich die Kunden ganz auf ihre Geschäftsvorhaben konzentrieren können.

Die Mitarbeiter von Blue Technologies und ihre Kolleginnen und Kollegen bei Forcepoint arbeiten in mehreren Schlüsselbereichen zusammen, z. B. bei Vertriebsunterstützung, Verkaufsgesprächen, Schulungen und Zertifizierungen sowie Nachbetreuung. Folgende Lösungen und Dienstleistungen gehören dazu:

- Vertrieb, Integration und Bereitstellung kompletter IT-Lösungen für Desktop, Server und Netzwerk
- Gehostete Serverkapazität
- Gehosteter Speicher
- Gehostete NGFW-Sicherheit und VPN
- Zusätzliche gehostete Cloud-Dienste
- Kundenspezifische Dienstleistungen und „Rundum-Sorglos-Servicepakete“
 - › Cloud-Computing- und Hosting-Dienste, inkl. gehostete NGFW-Dienste, Endpunkt- und Cloud-Sicherheit
 - › IT-Strategieberatung
 - › Fortlaufende MSP- und MSSP-Dienste, inkl. Helpdesk und Expertenbetreuung

„Wir erleben ein phänomenales Wachstum. Die Kunden schätzen unsere Fähigkeit, branchenführende Produkte und Dienstleistungen zu bündeln und ihnen eventuelle Sorgen zu nehmen“, schließt Webbeler. „Sicherheitsmanagement für geografisch verteilte Unternehmen ist ein schwieriges Thema, aber Forcepoint macht es unseren Kunden leicht. Das lokale Team ist eine großartige Mannschaft, mit der man gerne zusammenarbeitet. Das Unternehmen hat uns wirklich neue Türen geöffnet und uns geholfen, neue Geschäfte abzuschließen, die wir ohne Forcepoint nicht gemacht hätten.“

„Sicherheitsmanagement für geografisch verteilte Unternehmen ist ein schwieriges Thema, aber Forcepoint macht es unseren Kunden leicht. Das lokale Team ist eine großartige Mannschaft, mit der man gerne zusammenarbeitet. Das Unternehmen hat uns wirklich neue Türen geöffnet und uns geholfen, neue Geschäfte abzuschließen, die wir ohne Forcepoint nicht gemacht hätten.“

DIRK WEBBELER, CEO VON BLUE TECHNOLOGIES

