

Avency e Forcepoint insieme offrono alle migliori università tedesche una soluzione di sicurezza informatica all'avanguardia

Uno dei partner tecnicamente più competenti di Forcepoint in Europa serve i clienti nel campo dell'istruzione, dell'industria e di altri settori offrendo soluzioni personalizzate di sicurezza di rete, sessioni di condivisione delle conoscenze, pianificazione della strategia di sicurezza informatica e impegno nell'assistenza clienti.

In qualità di integratore di sistemi con un solido portafoglio clienti (tra cui alcune delle migliori università tedesche), Avency sa quanto conta la condivisione delle conoscenze per costruire relazioni di consulenza affidabili. Questo partner Platinum, con sede a Telgte in Germania, affianca Forcepoint sul mercato lungo l'intero ciclo di vendita, affinando continuamente le proprie competenze attraverso il processo di certificazione di Forcepoint. Aggiunge il suo tocco esclusivo alla generazione della domanda e all'assistenza clienti, trasferendo ai propri clienti approfondimenti tecnici e strategici.

PROFILO DEL PARTNER

Fornitore di servizi e sicurezza IT che offre soluzioni avanzate per la sicurezza di rete a clienti di fascia media ed enterprise nel settore pubblico e privato.

SETTORE

IT

SEDE CENTRALE

Germania

PRODOTTI

- › Forcepoint NGFW
- › Forcepoint DEP
- › Forcepoint DLP
- › Forcepoint DDP

Da un decennio, Avency aiuta i suoi clienti del settore sicurezza di rete a installare e gestire le soluzioni Forcepoint. Nel corso degli anni, Avency è cresciuta sia per dimensioni sia per la diversificazione della sua base clienti. La società con sede a Telgte, in Germania, ha iniziato come sviluppatore web e fornitore di soluzioni IT per i clienti industriali prima di espandersi nel settore pubblico, ritagliandosi una solida nicchia nel mercato dell'istruzione superiore.

Oggi Avency è l'integratore di sicurezza di rete per molte delle migliori università tedesche, ad esempio l'Università Goethe e l'Università RWTH di Aquisgrana. In questa veste, Avency spesso va oltre il suo ruolo di semplice fornitore di soluzioni di sicurezza informatica: in alcune università, ad esempio, gli studenti utilizzano i firewall Forcepoint installati da Avency per la formazione pratica sulla sicurezza di rete.

In qualità di rivenditore esclusivo di Next Generation Firewall (NGFW) di Forcepoint, Avency lavora a stretto contatto con il team di Forcepoint per essere sempre all'avanguardia negli sviluppi della sicurezza di rete e per trasferire tali vantaggi ai propri clienti. Secondo Hendrik Walter, Direttore IT di Avency, la guida strategica così fornita è il cardine della metodologia tattica adottata da Avency per sviluppare e promuovere il proprio ruolo di consulente di fiducia presso tutti i suoi clienti.

Assistenza ai clienti e clima di fiducia fondati sul primato tecnologico

Nel 2019, Avency ha acquisito Software Symbiose, un altro fornitore tedesco di soluzioni e sicurezza di rete con una forte presenza nel settore dell'istruzione superiore. Grazie alla fusione, questo partner di canale Forcepoint ha accresciuto la sua esperienza in materia di sicurezza informatica e oggi le aziende combinate forniscono soluzioni per la sicurezza di rete a quasi tutte le migliori università tedesche.

“Con l'acquisizione di Software Symbiose, ci siamo affiancati a un altro Partner Platinum di Forcepoint il cui obiettivo principale è il Next Generation Firewall su cui vanta un eccellente livello di competenza tecnica. L'azienda, inoltre, è molto presente nel settore universitario”, ha dichiarato Walter.

Un aspetto importante per la credibilità di Avency nell'attività di vendita delle soluzioni Forcepoint è che l'azienda utilizza i prodotti Forcepoint per le proprie esigenze di sicurezza, un approccio che Avency adotta per qualsiasi prodotto che vende.

“La nostra filosofia come rivenditori? Tutti i prodotti che vendiamo sono prodotti che noi stessi utilizziamo! Ecco perché Forcepoint è nel nostro data center. E Forcepoint Security protegge il nostro staff. Siamo uno dei primi partner in Germania a utilizzare Dynamic Edge Protection. Prima di proporla ai nostri clienti, vogliamo innanzitutto vedere come funziona la qualità della tecnologia DEP per noi e per i nostri dipendenti”, ha dichiarato Walter.

“Non vendiamo solo licenze o hardware: siamo attenti alla tecnologia alla base della soluzione. E, in verità, siamo entusiasti e crediamo fermamente nelle tecnologie firewall di Forcepoint”.

Altrettanto importante è mostrare ai clienti il rigore con cui Avency e Forcepoint testano e migliorano le soluzioni di sicurezza di rete.

“Quando lavoriamo con i tecnici che gestiscono le soluzioni NGFW presso le università e i nostri altri clienti, teniamo delle sessioni live con i product manager di Forcepoint. Alle sessioni partecipano i team leader dell'IT che gestiscono l'intera infrastruttura di rete per questi clienti che le trovano molto interessanti e tutti e si dichiarano profondamente soddisfatti di poter trattare direttamente con Forcepoint”, ha affermato Walter.

“Hanno la possibilità di vedere i loro team di sicurezza IT, Avency e Forcepoint collaborare insieme al processo di sviluppo di prodotti e tecnologie. Gran parte del merito per il successo di queste sessioni va al team di vendita Forcepoint in Germania e al team tecnico Forcepoint di Helsinki, che è semplicemente fantastico in quanto a competenze e per la capacità di trasmettere le sue conoscenze sulla tecnologia della sicurezza di rete”.

Avency e Forcepoint creano reti universitarie personalizzate e sicure

Le soluzioni di Avency e Forcepoint realizzate per l'Università Goethe e l'Università RWTH di Aquisgrana mostrano il livello di personalizzazione che la partnership è in grado di offrire in base alle esigenze del cliente.

L'Università Goethe di Francoforte dispone di una rete mesh per l'R&S con infrastrutture che si connettono direttamente, in modo dinamico e non gerarchico, al maggior numero possibile di altri punti della rete. La collaborazione sui progetti che utilizzano la rete deve essere effettuata con studenti e docenti fuori sede oppure in

“Non vendiamo solo licenze o hardware: siamo attenti alla tecnologia alla base della soluzione. E, in verità, siamo entusiasti e crediamo fermamente nelle tecnologie firewall di Forcepoint”.

HENDRIK WALTER, DIRETTORE IT DI AGENCY



viaggio, nonché con partner di ricerca terzi in sedi internazionali. Se un'interruzione della connessione di rete bloccasse il monitoraggio di un dispositivo connesso e la raccolta dati per un esperimento in tempo reale, le conseguenze potrebbero essere devastanti.

L'università aveva bisogno di una soluzione in grado di offrire una connessione stabile e sicura a tutti e ovunque, attraverso la sua grande rete distribuita che doveva essere mantenuta attiva e in funzione anche durante gli interventi di manutenzione. La risposta? Un framework Forcepoint basato su NGFW che utilizza fino a 250 contesti virtuali per consentire la personalizzazione delle tabelle di routing e delle policy di traffico; la tecnologia SD-WAN migliora prestazioni e affidabilità dei collegamenti di rete, mentre Security Management Center (SMC) di Forcepoint distribuisce le modifiche alle policy e gli aggiornamenti software, senza mai portare la rete offline.

“Gli aspetti eccezionali sono la robustezza e il funzionamento eccellente del clustering NGFW di Forcepoint. Ad esempio, anche in caso di guasto di un'appliance, non ci sono interruzioni. Il sistema è molto intelligente e sposta le connessioni da un nodo all'altro. Si possono persino combinare modelli hardware, macchine virtuali e così via perché è un core software unificato e con così tante ridondanze non esiste un singolo punto di vulnerabilità”, ha ribadito Walter.

L'Università RWTH di Aquisgrana aveva esigenze simili per i suoi firewall: la migliore sicurezza della categoria e una rete sempre attiva, ma non solo. Il sofisticato politecnico tedesco voleva offrire ai suoi studenti la possibilità di studiare la tecnologia NGFW che mantiene sicura la sua rete! Ancora una volta, Forcepoint e Avency sono state in grado di fornire la soluzione giusta. L'SMC dell'NGFW di Forcepoint offre un accesso rapido alle funzionalità principali – ad esempio dashboard con panoramiche significative – oltre a potenti funzionalità di amministrazione centralizzata. I suoi contenuti, inoltre, possono essere modificati da studenti programmatori con accesso diretto alle API. Gli studenti possono sperimentare con API e script per bypassare l'interfaccia utente con programmi scritti su misura che regolano automaticamente le policy e inviano le configurazioni direttamente al firewall: la soluzione ha la duplice funzione di difesa dalle minacce informatiche e piattaforma didattica.

Fiducia reciproca fondata su anni di collaborazione

Avency e Forcepoint lavorano a stretto contatto lungo l'intero ciclo di vendita con i clienti. La partnership prevede la collaborazione sulle attività di prevendita, vendita e post vendita quali:

- › Certificazione tecnica e commerciale
- › Co-marketing
- › Lead generation
- › Chiamate di vendita
- › Chiusura delle vendite
- › Registrazione delle opportunità di vendita
- › Proof-of-Concept
- › Installazione e implementazione della soluzione
- › Servizi post assistenza e controlli dello stato di integrità
- › Erogazione dei servizi correnti e assistenza

La partnership è efficace perché Forcepoint e Avency hanno sviluppato una grande fiducia reciproca nel corso degli anni, ha affermato Walter.

“Uno degli aspetti che mi dà più soddisfazione è che prestiamo sempre ascolto a Forcepoint, che si tratti del team di vendita o dei tecnici. Il personale Forcepoint è sempre di grande aiuto e interviene tempestivamente in caso di problemi. Sanno quando è necessario chiedere l'intervento dei più esperti, arrivando anche ai livelli più alti”, ha dichiarato.

“Li apprezzo immensamente. E questo senso di gratitudine è reciproco. Condividiamo il nostro feedback e le idee con le controparti di Forcepoint in Germania e a Helsinki e con il personale Forcepoint che cura il centro di gestione in Francia, nonché con i team di supporto negli Stati Uniti. In veste di partner, vediamo che Forcepoint si fida di noi e prende molto seriamente le nostre idee su come migliorare i prodotti e le strategie di vendita”.



“Uno degli aspetti che preferisco? Prestiamo sempre ascolto a Forcepoint, che si tratti del team di vendita o dei tecnici”.

HENDRIK WALTER, DIRETTORE IT DI AGENCY