

GFI fährt auf Distribution ab

EIFER. GFI hat die Umstellung auf das zweistufige Channelmodell erfolgreich abgeschlossen. Jetzt geht es darum, sich als Security-Anbieter zu etablieren.

Der Start nach dem Boxenstopp ist geglückt. Das Ziel, binnen sechs Monaten den indirekten Vertrieb von 40 auf 100 Prozent hochzudrehen, ist erreicht. Aus Sicht des GFI-EMEA-Chefs Simon Azzopardi sind damit allerdings nur die Vorarbeiten erledigt – für den nächsten Schritt.

Die Vorarbeiten aber waren umfangreich: Noch 2005 wurden 60 Prozent des Umsatzes im Direktgeschäft erwirtschaftet, heute haben alle ehemaligen Direktkunden ihren Ansprechpartner bei einem Systemhaus. Die Reseller wiederum beziehen die Security- und Fax-Lösungen von GFI nur noch über einen der drei GFI-Value Added Distributoren ADN, Exelsis und Infinigate, denn im Juli wurde die Zahl der Distributoren von neun auf drei reduziert. Es gibt keine „Freeware-Software“ mehr, und die ursprünglich 32-seitige Preisliste ist auf sechs Seiten geschrumpft. Die Preise selbst wurden so angepasst, dass Reseller mit GFI-Lösungen nun Margen zwischen 20 bis 35 Prozent einfahren können.



SIMON AZZOPARDI, GFI-Managing Director EMEA

mit dem „GFI-Faxmaker“ und mit der Messaging-Lösung „Mail Archiver“. Vom umfassenden Angebot an Content-, Mail- und Netzwerk-Sicherheitsprodukten der GFI (siehe Kasten) habe der Markt bislang zu wenig wahrgenommen, so Azzopardi. Das soll sich nun ändern.

Die Sicherheitslösungen werden allesamt in Malta entwickelt – stammen also aus europäischer Feder, was insbesondere bei Behörden ein wichtiges Argument sein kann. „Damit bieten wir Value Added Resellern die Möglichkeit, alle drei zentralen Unternehmenslösungen – Archivierungs- und Messaging-



HERMANN RAMACHER, Gründer und Geschäftsführer ADN

lösungen, sowie Content-Sicherheit und Netzwerküberwachung – aus einer Hand zu beziehen.

SMB-verankert

Im Unterschied zu anderen Anbietern entwickle GFI seit 14 Jahren ausschließlich Lösungen für den Mittelstandsmarkt und habe nicht nur ursprüngliche Enterprise-Systeme auf den SMB-Bedarf abgestimmt. „Wir bieten einfach zu bedienende High-End-Lösungen zu Low-Costs“, übersetzt Azzopardi dieses Konzept ins Marketing-Deutsch.

Partner-Portal

Auf rege Resonanz sei bei den Fachhändlern nicht nur die Umstellung auf das reine Channelmodell gestoßen, sondern auch das Ende Juli gestartete, dreistufige Partnerprogramm, berichtet Faruk Ünlü, GFI Channel Sales Manager Zentraleuropa. Gehalten im klassischen Metalldesign Gold, Silber und Bronze belohnt es Partner nicht nur für getätigte Umsätze, sondern auch für ihr Engagement bei Weiterbildung, Zertifizierung und den quartalsweise gemeinsam festgelegten Business-Plänen.

Ab dem ersten Quartal 2007 sollen außerdem alle Gold- und Silberpartner Zugang zum GFI-Reseller-Portal erhalten. Hier können sie unter anderem qualifizierte Leads abrufen, Projekte registrieren und das GFI Channel Supportteam kontaktieren. Derzeit wird das Portal von Pilotpartnern getestet.

Support vom VAD

Bei der Unterstützung des Resellers im Alltagsgeschäft setzt GFI-EMEA-Chef Azzopardi ganz auf die Value Added Distribution: „ADN hilft uns neue Märkte und Kunden zu erschließen, denn der Value Added

Distributor verfügt über langjährige, enge Beziehungen zu den Resellern, bringt großes Verständnis für unsere Produkte und ein großes Angebot an Trainings, Roadshows sowie das nötige Know-how im Bereich Lizenzierung. Das hat uns überzeugt“.

Entsprechend stehen Resellern bei ADN bereits auf GFI-Lösungen spezialisierte Mitarbeiter zur Verfügung. „Wir werden für die Partner in Deutschland und Österreich alles tun, um sie im Presales, im Lizenzgeschäft und bei der Zertifizierung tatkräftig zu unterstützen“, erklärt ADN-Geschäftsführer Hermann Ramacher, für den das GFI-Portfolio die Ausrichtung der ADN optimal stärkt: „Denn die Produkte ergänzen unser Angebot an Security- und Networking-Lösungen ideal, laufen zudem alle in Citrix-Umgebungen und bilden somit einen Mehrwert für diese Infrastrukturen“.

Die ersten Trainings für GFI-Lösungen sind bereits angelaufen, ab September werden bundesweit außerdem technische Trainings durchgeführt, die jeden Monat an einem anderen Standort stattfinden. ■ rb

ECKDATEN ZUR GFI

2006	peilt das Unternehmen einen Umsatz von 55 Millionen US-Dollar an. USA und EMEA teilen sich den Umsatz zu gleichen Teilen
seit 2005	Ex-Websence-Präsident Curt Staker wechselte als CEO zu GFI, Kurt Shaver wechselte ebenfalls von Websence zu GFI und wird Vice President America
1992	wurde GFI auf Malta gegründet, seitdem privat gehalten
231	Mitarbeiter weltweit
160 000	Kundeninstallationen

GFI SECURITY-PORTFOLIO

CONTENT-SECURITY

Anti-Spam, Mail-Security: (nutzt parallel die Antiviren-Lösungen von McAfee, Bitdefender, Kaspersky, Norman und Grisoft Web Monitoring, basiert auf Microsofts ISA-Server und soll neben Filterfunktionen für Internet-Traffic im Laufe des ersten Halbjahrs 2007 auch Anti-Phishing-Funktionen enthalten)

NETZWERK-SICHERHEITSLÖSUNGEN

Security-Scanner: erkennt und behebt Verletzungen des Patchmanagements, mehrsprachig

Event-Log-Monitor: neue Version verfügbar ab Oktober 2006

n-Point-Security: schützt das Netzwerk vor Logs und Verletzungen, die durch Notebooks und Workstations mit Windows-Betriebssystemen eingeschleust werden, sammelt Logs von der Firewall, Routern und Switches

Network Server-Monitor: Netzwerk- und Software-Auditinglösung, die verhindert, dass unerwünschte Inhalte ins Netzwerk eindringen, verhindert die Ausgabe und den Ausdruck interner Daten an andere Systeme bzw. Drucker, behebt Schäden im Netzwerk automatisch, oder meldet sie dem Administrator

DISTRIBUTOREN: ADN, Exelsis, Infinigate

Sicherheit aus Europa

Jetzt gilt es, GFI als Security-Anbieter bekannter zu machen, denn viele verbinden den Namen vor allem