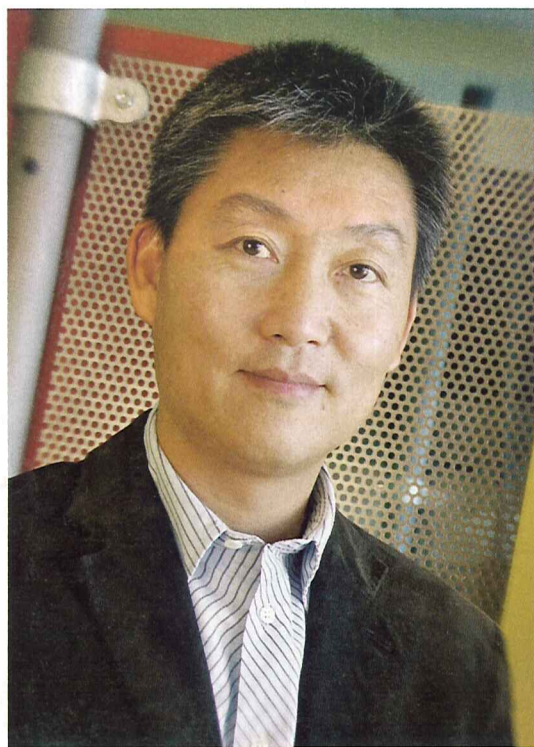


INTERVIEW

Vom Unified zum Extensible Threat Management



JOE WANG
CEO bei Watchguard Technologies

Zur Person: Joe Wang

Joe Wang wurde im April 2007 zum CEO bei Watchguard Technologies berufen. Der 45-Jährige verfügt über mehr als zwei Jahrzehnte Erfahrung und Wissen in der Software-Branche. So war er vor seinem Engagement bei Watchguard vier Jahre lang als CEO bei LAN Desk Software. In dieser Zeit steigerte er den Umsatz des Unternehmens von 40 auf über 100 Millionen Dollar.

Weitere Stufen in seiner Karriere waren die Tätigkeit als Vizepräsident und General Manager bei Symantec sowie als CEO bei 20/20 Software.

In den vergangenen zwölf Monaten hat Watchguard nach eigenen Aussagen den größten **Entwicklungsschritt** seit der Gründung im Jahr 1996 gemacht. CEO Joe Wang über die **Hintergründe**. Das Interview führte Dr. Andreas Bergler

ITB: Wo liegen die Gründe für das derzeitige Wachstum von Watchguard?

WANG: Was wir derzeit fühlen, ist wahrscheinlich vergleichbar mit dem Enthusiasmus, der in der Phase des größten Aufschwungs im Silicon Valley herrschte. Ich denke, bei uns spielen viele Gründe eine Rolle – technische, geschäftliche und historische – und die Tatsache, dass sie alle zur richtigen Zeit zusammen kommen. Wir haben derzeit die Stoßkraft, das Budget, die richtige Technik und den Channel, um unsere Entwicklung aktiv vorantreiben zu können.

ITB: Wie wirkt sich das Wachstum im Produktbereich aus?

WANG: Im Januar 2008 haben wir mit Firewall 10, Edge 10 und dem Watchguard System Manager 10 gleich drei neue Software-Versionen für unsere UTM-Lösungen Firebox X Peak, Firebox X Core und Firebox X Edge vorgestellt, die das Potenzial der kompletten Produktlinie deutlich erhöht haben. Das größte Release der letzten eineinhalb Jahre wird jedoch die kommende Version sein, die wir noch vor Ende dieses Jahres veröffentlichen werden. Vom Budget und von der Entwicklung aus haben wir sehr viel investiert.

ITB: Der Markt für Unified Threat Management, UTM, wuchs 2007 weltweit um 35 Prozent. Kann das so weitergehen?

WANG: Aus unserer Sicht wird dieses Wachstum anhalten. Insel-Lösungen

werden zunehmend durch integrierte UTM-Appliances ersetzt. Ein Grund, warum wir unsere Produkte immer mehr vervollständigt haben und heute im Wettbewerbsvergleich das umfangreichste Set an Sicherheitskomponenten in einer Box anbieten können. Unsere strategische Vision der Zukunft des UTM-Marktes heißt XTM, wobei das X für Extensible steht. Wir glauben, dass die bisherigen Sicherheitsmaßnahmen allein nicht mehr ausreichend sein werden. Sie müssen bei Bedarf durch weitere ergänzt werden können und einzelne Funktionen sollten sich ab- oder zuschalten lassen. Diese Modularität und Skalierbarkeit steckt unter anderem in dem Begriff XTM.

ITB: Wie definieren Sie XTM?

WANG: XTM besteht aus drei Ebenen: Erstens wollen wir eine noch höhere Performance in puncto IT-Sicherheit erreichen. Dafür erweitern wir unsere Appliances mit eigenen Entwicklungen, wie etwa Komponenten zum Ausbau der Web-Proxy-Funktionalität. In diesem Bereich war Watchguard vor fast einer Dekade unter den ersten Anbietern und ist nach wie vor führend. Gleichzeitig planen wir, Technologien oder sogar externe Entwicklungsunternehmen zu akquirieren. Zweitens geht es um einen höheren Durchsatz und bessere Verfügbarkeit. Hier spielt beispielsweise der allgemeine Trend zur Mobilität eine Rolle, sowie neue Anforderungen an die IT-Sicherheit durch die Zunah-

me von Consumer- und Web-2.0-Applikationen in den Unternehmen. Der dritte Aspekt schließlich dreht sich um mehr Flexibilität für das Management: Möglichkeiten für Reporting und Logging, individuelle Integration von bestehender Software oder die maßgeschneiderte Erweiterung der XTM-Technologie – ähnlich XML – durch eigene Entwicklungen. Zusammengefasst soll XTM auch vor unvorhergesehenen Angriffen schützen, Netzwerk-Administratoren die uneingeschränkte Kontrolle geben und Flexibilität in der Auswahl und im Einsatz der Komponenten gewähren.

ITB: Ersetzt das X das U?

WANG: Nein, XTM ist keine eigene Kategorie, sondern die Erweiterung von UTM. Watchguard wird auch zukünftig seinen größten Fokus auf den Bereich UTM legen. Was uns besonders freut: Von unseren drei Kernprodukten erfährt die Firebox X Peak für große Unternehmen mit 500 bis 2.000 Arbeitsplätzen eine erheblich stärkere Nachfrage als bisher. Watchguard stößt also auch in ein neues Kundensegment für UTM-Lösungen vor. Indem wir den Funktionsumfang der UTM-Box immer mehr erweitern, ermöglichen wir nicht nur kleinen und mittleren Unternehmen mit unseren Produkten zu wachsen.

ITB: Was schätzen Ihre Kunden am meisten an Ihren Produkten?

WANG: Zuverlässigkeit ist der entscheidende Faktor. Im Wettbewerbsvergleich hat Watchguard die größte Kundenbindung. Die meisten unserer rund 500.000 verkauften Appliances sind seit Jahren bei den Kunden im Einsatz. Zum einen ist hierfür die niedrige Ausfallrate unserer Hardware verantwortlich, die weit unter dem Marktdurchschnitt liegt. Zum anderen ist die Möglichkeit zum regelmäßigen Upgrade für Anwender ein entscheidender Aspekt, und bei uns ist hierfür kein

Austausch der Hardware nötig. Dieses Angebot macht bisher nur Watchguard, und der Erfolg dieser Strategie ist auch ein Grund für unser Wachstum. Mit der XTM-Vision knüpfen wir hier an. Außerdem wollen wir aus der Position heraus, in der wir uns mittlerweile befinden, aktiv in das Marktgeschehen eingreifen und dieses mitgestalten.

ITB: Der Trend geht auch zur Virtualisierung – werden die Kunden zukünftig dennoch eine UTM-Box in ihr Unternehmen stellen wollen?

WANG: Virtualisierung kann verschieden definiert und verwendet werden. Ich sehe ein enormes Wachstum im Bereich Managed Security Services. Meiner Ansicht nach wird dieser Bereich sich noch schneller entwickeln als die normale IT-Sicherheit. Doch auch wenn beispielsweise Cloud-basierte Sicherheitservices bei vielen bereits sehr beliebt sind, wird es meiner Meinung nach trotzdem weiterhin eine Nachfrage nach den UTM-Boxen geben. Watchguard spricht seinen Kunden keine Empfehlung für das eine oder andere aus. Egal wie die Unternehmen wachsen wollen, wir bieten ihnen sowohl den Support als auch die Technik dafür an. Und natürlich wird es auch weiterhin die roten Firewall-Boxen von Watchguard geben. □

Rolle der Reseller

Während das Marktwachstum für Unified Threat Management (UTM) derzeit bei 25 Prozent liegt, kann Watchguard selbst ein Haushaltswachstum von rund 40 Prozent verzeichnen. Hierzu haben maßgeblich die Partner mit beigetragen. Denn das Geschäft des Security-Anbieters basiert zu hundert Prozent auf dem Channel.

Im vergangenen Jahr wurde das Partnerprogramm flexibler gestaltet, um den Channel wieder mehr zu aktivieren. Vor wenigen Wochen wurde die EMEA-Zentrale in Den Haag eröffnet. Von dort aus sollen die Verkaufs- und Vertriebsaktivitäten in weiteren europäischen Ländern koordiniert und ausgeweitet werden.

Unter dem Begriff »Watchguard Finance« soll demnächst eine weitere Komponente in das Partnerprogramm des Unternehmens eingebunden werden. Reseller haben die Möglichkeit, die Produkte zu leasen und müssen gegenüber den Kunden finanziell nicht mehr in Vorleistung gehen.

Extensible Threat Management liefert ein modulares, erweiterbares System unterschiedlichster Security-Komponenten.

