Algosec will im DACH-Markt durchstarten

»Wir managen Cisco-Produkte besser als Cisco selbst«

Algosec hat sein Engagement in der DACH-Region verstärkt. Der Spezialist für das Management von Sicherheitsrichtlinien will bei Partnern und Kunden mit Automatisierung und cleveren Zusatzfunktionen punkten. Daneben soll aber auch die enge Zusammenarbeit mit Cisco helfen, sich im hiesigen Markt zu etablieren.

Daniel Dubsky | Zwar wurde Algosec bereits 2004 gegründet, doch in den vergangenen beiden Jahren legte das Unternehmen noch mal einen ziemlichen Wachstumsschub hin. Dafür verantwortlich sind komplexer werdende IT-Infrastrukturen mit einer Vielzahl an Sicherheitslösungen, die IT-Abteilungen schnell überfordern können. Gebraucht werden dort Tools, die einen umfassenden Überblick verschaffen und eine zentrale Verwaltung ermöglichen - etwas, das Algosec liefern kann. So schnellte denn die Mitarbeiterzahl des Herstellers zuletzt deutlich nach oben, auch in der DACH-Region, wo man lange nur mit einem einzelnen Kollegen unterwegs war.

Mehr als Firewall-Management

Mittlerweile gibt es hierzulande ein Team bestehend aus Vertrieblern, Technikern und einem Channel-Manager, das von Robert Blank geleitet wird. Ihm ist wichtig herauszustellen, dass Algosec mehr als Firewall-Management macht. Die Lösungen des Sicherheitsspezialisten erlauben es nicht nur, die Sicherheitsrichtlinien von Firewalls, UTM-Appliances und anderen Netzwerk-Sicherheitsprodukten auszulesen und zu verwalten. Analyse- und Automatisierungsfunktionen sollen zudem dabei helfen, die Vorgaben zu optimieren, Einstellungen zu überprüfen und sich wiederholende manuelle Tätigkeiten zu vermeiden. Darüber hinaus werden aber auch



Robert Blank, DACH Lead und Regional Sales Manager bei Algosec

Überblick über Datenflüsse und genutzte Applikationen Kommunikationsund Datenflüsse vom Netzwerk bis in die Cloud analysiert, um das Zusammenspiel von Anwendungen und Netzwerknutzung sichtbar zu machen sowie Abhängigkeiten erkennen und Risiken analysieren zu können. »Das ist ein neuer Markt, ein Wachstumsmarkt«, unterstreicht Blank,

»und in dem wollen wir uns und unsere Partner etablieren.«

Breite Unterstützung von Security-Produkten

Helfen dürfte Algosec dabei, dass die eigenen Lösungen die physikalischen und virtuellen Security-Appliances aller wichtigen Hersteller unterstützen und zudem auch mit vielen Schwachstellenscannern, SIEM-Systemen und ITSM-Anwendungen zusammenarbeiten. Besonders tief geht die Integration mit den Cisco-Produkten, da die beiden Hersteller in der Entwicklung kooperieren. »Wir machen heute ein besseres Management für die Cisco-Produkte als Cisco selbst«, erklärt Blank selbstbewusst.

Cisco wird die Algosec-Lösungen demnächst in seine Preisliste aufnehmen, sodass sie auch über die Cisco-Partner vertrieben werden. Algosec erhält so Zugang zu einem neuen Vertriebskanal, will aber

auch die eigene Par bauen, zu der berei Sicherheitsspezialis rolware, Datakom, S Stemmer zählen. I tung soll es weite wünscht sich nicht rity-Dienstleister, Cloud- und Devops das Thema IT-Sich abdecken wollen.

Sie können ihremithilfe von Algose ihre Netzwerk- und struktur besser zu Compliance-Vorgab – sowie generell Sie die genutzten Anw zustellen. Für viele es durchaus über viele Applikatione werken genutzt vallem durch Cloeine umfangreicentstanden sei, be

Algosec bietet im Subscription-Perpetual Licence ge bestehenden l nach kleinen und hat sich der Herst verabschiedet. »W fach gestalten wol eine Firewall«, er auch wenn eine ge ße auf Kundens will der Manager an der Zahl der I chen. Es gebe auc mit wenigen Ger als einer Million Einsatz der Algos fitieren würden. ist diese Menge a managen«, ist Bl www.algosec.co