Clavister bietet Security-as-a-Service Firewall für niederländische Channel-Partner

Clavister bietet Security-as-a-Service Firewall für niederländische Channel-Partner

Neue Einnahmequellen für Value-Added Reseller
 Co.
Netzwerksicherheitsexperte Clavister (Nasdaq: CLAV) hat eine neue Security-as-a-Service (SECaaS) Firewall für seine Channel-Partner in den Niederlanden entwickelt.
Clavister verfügt über eine lange Tradition in der Bereitstellung von Security-as-a-Service-Lösungen für Managed Security Service Provider: Zahlreiche Telekommunikations-, Cloud-, Hosting- und Internet Service-Anbieter vertrauen auf die Produkte aus Schweden. In Zusammenarbeit mit dem niederländischen Distributor Black IP bietet Clavister nun Lösungen als Security-as-a-Service-Modell an. Dazu gehören Hard- und Software-basierende Firewalls, die auch sehr hohen IT-Anforderungen gerecht werden.
Das SECaaS-Angebot von Hersteller Clavister basiert auf dessen preisgekrönten Firewall-Lösungen. Channel-Partner können virtuelle Next-Generation Firewalls (NGFW) einsetzen, um ihre eigenen virtualisierten Umgebungen abzusichern. Auf den Kunden zugeschnittene Firewall-Services lassen sich mit der Clavister Web-Applikation SECaaS Configurator auf einfache Weise selbst einrichten. Provider stellen dazu z.B. den Firewall-Durchsatz individuell ein oder Features wie IPS, IDS, Applikationskontrolle, Content-Filter, Antivirus- und VPN-Schutz bereit. Der Configurator kalkuliert anschließend die monatlichen Lizenzkosten, und der Service kann innerhalb weniger Minuten beim Kunden eingesetzt werden.
Tausende Kunden-Gateways zentral managen
Mit dem SECaaS-Modell ist kein Kauf physischer Geräte notwendig; Service Provider können Hunderte oder Tausende einzelne Gateways der Virtual Series von Clavister zentral verwalten. Darüber hinaus hat das Clavister-Betriebssystem cOS den niedrigsten Platzbedarf aller Software-Lösungen im Bereich Netzwerksicherheit. Hinzu kommt, dass sich die Clavister-Lösungen dank des Verzichts auf Open Source-Technologie als absolut immun gegenüber IT-Bedrohungen wie Heart Bleed, Shell Shock und Ghost erwiesen haben.
Clavister-CEO Jim Carlsson kommentiert: "In den vergangenen zwölf Monaten haben wir ein gestiegenes Interesse an flexiblen Servicemodellen bzw. Managed Security Services bei unseren Channel-Partnern registriert. Immer mehr Reseller fokussieren bereits entsprechende, as-a-Service-Modelle. Unser neues Go-to-Market-Modell wurde demnach gut von den Partnern angenommen und bildet eine logische Ergänzung innerhalb unseres IT-Lösungsportfolios."
"Clavister bietet eine vielseitige Firewall, die sich als idealer Baustein für Managed Firewall Services empfiehlt", erklärt Niels Pluijmen, Consultative Sales Director bei Clavister. "In Zeiten immer professioneller werdender Hacking-Attacken ist Sicherheit das größte Verkaufsargument. Unsere Partner haben verstanden, dass ein Managed Firewall Service nicht nur eine Ergänzung zu anderen IT Managed Services ist, sondern eine unverzichtbare Dienstleistung, die Kunden von ihren IT-Partnern erwarten. Clavister hilft Resellern
 Co. dabei, diese Erwartungen zu erfüllen, z.B. mit einem skalierbaren Multi-Tenant-Management-Tool. Unsere flexiblen Lizenzmodelle senken den Investitionsaufwand der Kunden und ermöglichen den Partnern, ihre Firewall Services bestmöglich abzurechnen."
Mehr Informationen zu den Produkten von Clavister sind auf der Hersteller-Webseite verfügbar.
Kurzporträt Clavister:
Gegründet im Jahr 1997, ist Clavister ein führender Mobile- und Network Security-Provider. Die preisgekrönten Lösungen basieren auf Einfachheit, gutem Design und sehr guter Performance, um sicherzustellen, dass Cloud-Service-Anbieter, große Unternehmen und Telekommunikationsbetreiber den bestmöglichen Schutz gegen die digitalen Bedrohungen von heute und morgen erhalten. Alle Produkte sind in einem skandinavischen Design entworfen, gekoppelt mit schwedischer Technologie. Clavister hält außerdem einen Weltrekord für den schnellsten Firewall-Durchsatz. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.clavister.com .

Weitere Informationen:
Clavister Niederlassung Deutschland
Paul-Dessau-Straße 8
D-22761 Hamburg
Ansprechpartner:
Thomas Gross
Tel.: +49 (40) 41 12 59 - 0
Fax: +49 (40) 41 12 59 19
E-Mail: Sales-DE@clavister.com
 www.clavister.de
PR-Agentur:
Sprengel
 Partner GmbH
Nisterstraße 3
D-56472 Nisterau
Ansprechpartner:
Fabian Sprengel
Tel.: +49 (26 61) 91 26 0 - 0
Fax: +49 (26 61) 91 26 029
E-Mail: fs@sprengel-pr.com
<img src="http://www.pressrelations.de/new/pmcounter.cfm?n_pinr_=591262" width="1" height="1">

Pressekontakt

Clavister

22763 Hamburg

Sales-DE@clavister.com

Firmenkontakt

Clavister

22763 Hamburg

Sales-DE@clavister.com

Clavister ist ein führender Hersteller von hoch performanten IT-/IP-Security-Lösungen. Die mehrfach international ausgezeichneten Produkte basieren auf der einzigartigen Clavister-Technologie. Diese beinhaltet Carrier Class Firewalls, Security Gateway- sowie VPN-Lösungen, die weltweit bereits von tausenden zufriedenen Kunden eingesetzt werden. Der Anspruch von Clavister liegt darin, seinen Kunden komplette Security-Lösungen anzubieten, die über ein herausragendes Preis-Leistungs-Verhältnis verfügen. Clavister wurde 1997 in Schweden gegründet, wo sich auch das Headquarter (Örnsköldsvik) sowie das Forschungs- und Entwicklungszentrum befinden. Die Produkte werden über eigene Niederlassungen in Europa und Asien sowie über ein internationales Netz von Distributions- und Reseller-Partnern vertrieben. In Deutschland sind die Produkte über die sysob IT-Distribution (www.sysob.de) und Tworex Trade (www.tworex-trade.de) erhältlich. Die deutsche Clavister-Niederlassung hat ihren Sitz in Hamburg. Weitere Informationen zu Clavister und den Produkten erhalten Sie unter: www.clavister.de.