

Sophos Partner News

OKTOBER 2002

Editorial


Sophos hat ein neues Gesicht. Mit Stefan Starnecker haben wir unseren Wunsch Kandidaten für das Partnerteam gewinnen können: Der Teamleiter kennt seit über 10 Jahren das Security- und das Netzwerkumfeld. Als erfahrener Channel-Manager ist ihm der Umgang mit Partnern längst in Fleisch und Blut übergegangen. Das immense Wachstum unseres Unternehmens in den vergangenen Jahren und unsere heutige Stellung im Markt haben die neu geschaffene Position von Herrn Starnecker erforderlich gemacht.

Sophos hat sich – nicht zuletzt dank der Zusammenarbeit mit seinen Partnern – zu einem der bedeutendsten Anbieter von Antiviren-Software entwickelt. Dieses gewachsene Selbstbewusstsein wollen wir künftig mit unserem neuen Corporate Design dokumentieren. Das Sophos-Blau und der gradlinige Schriftzug unterstreichen unseren Anspruch, eine „Stimme der Vernunft in einer verrückten Welt“ zu sein.

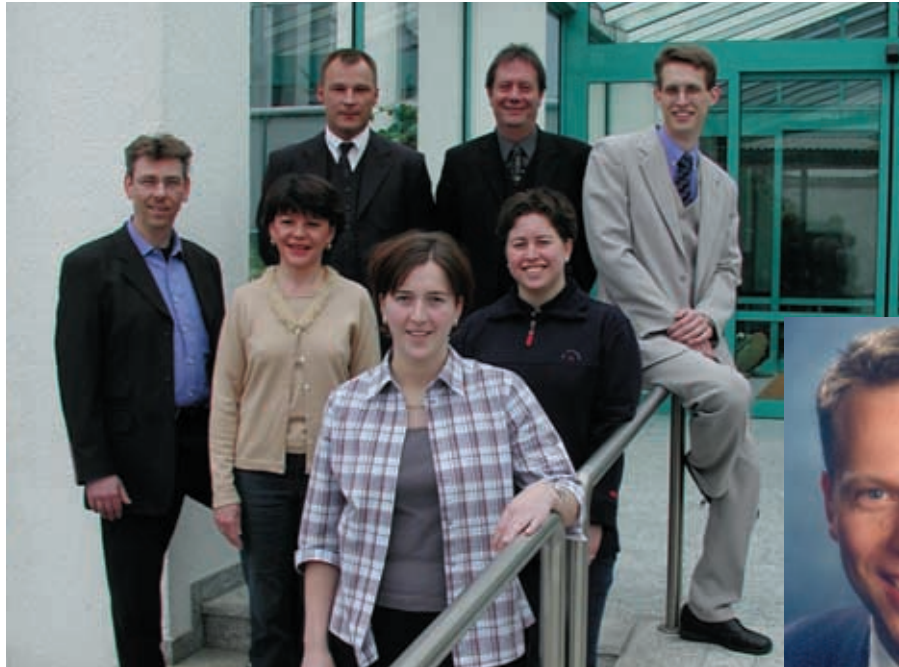
Das neue optische Erscheinungsbild soll vor allem die Endkunden ansprechen. Ich möchte Sie daher ermuntern, das neue, zeitgemäße Sophos-Logo und die Produktlogos in Ihrem Marketing-Material und auf Ihrer Website zu nutzen. Hinweise und Vorlagen erhalten Sie unter <http://partners.sophos.de>.

Ich wünsche Ihnen eine interessante und angenehme Lektüre.

Ihr



Klaus Stemmer
Director of Sales
Sophos GmbH
D/A/CH



Stefan Starnecker leitet das Sophos Partnerteam. Ein kurzes Portrait lesen Sie auf Seite 4.



Ergebnisse der Kundenumfrage liegen vor

Benutzerfreundlichkeit gelobt

„Die jährliche Kundenbefragung markiert einen Orientierungspunkt für unsere Arbeit“, kommentierte Pino von Kienlin, Managing Director, die Ergebnisse des „Customer Survey 2002“.

Für von Kienlin ist die Befragung ein wichtiger Beitrag, damit das international tätige Unternehmen ein realistisches Selbstverständnis der Möglichkeiten und Grenzen der Zusammenarbeit mit seinen Partnern bewahrt. Die diesjährige Kundenbefragung brachte erneut ein recht homogenes Bild von Sophos ans Licht. Die positiven Ergebnisse sind keineswegs überraschend:

- 89 Prozent der Befragten bewerten Sophos-Software besser als Produkte der Wettbewerber,
- 83 Prozent finden den Technischen Support von Sophos besser als den der Mitbewerber.

Als Grund für die aus Sicht der Sophos-Kunden überlegene Qualität von Sophos-Produkten wurde in

erster Linie die Benutzerfreundlichkeit genannt. Zusätzlich erhielten die schnell zur Verfügung gestellten Vireninformationen, die hohe Erkennungsrate sowie die ressourcensparende Systembelastung von Sophos Anti-Virus eine positive Würdigung.

Für den Technischen Support gilt: Er wird selten genutzt – aber wenn, dann wird er hoch gelobt. 72 Prozent der Befragten nehmen die Leistungen des Technischen Support „gelegentlich“ in Anspruch, 15 Prozent haben dies noch nie getan. 13 Prozent sind allerdings häufig auf Unterstützung angewiesen. Als Medien für den Kontakt mit dem Technischen Support werden Telefon (32 Prozent), die Sophos-Website (33 Prozent) und E-Mails (35 Prozent) in etwa gleich oft genutzt.

An der nicht repräsentativen Umfrage beteiligten sich weltweit 1.063 Kunden. Ihnen allen ein herzliches Dankeschön für das Lob und die Anregungen zu unseren Produkten und Dienstleistungen.

Aus dem Inhalt

NETZWERKE
Ohne Schlupflöcher

INTEGRALIS
Neuer Partner

NACHGEFRAGT
Walter Gammeter

WEBSEMINARE
Jetzt anmelden

DER NEUSTE STAND
Viren, Hoaxes & Co.



■ SAV Interface jetzt in GeNUA integriert

Der Firewall-Hersteller GeNUA aus München und Sophos haben eine Technologie-Partnerschaft vereinbart, die noch offene Sicherheitslücken in Unternehmensnetzwerken schließt. Seit Anfang September integriert GeNUA das SAV Interface in das mehrstufige Firewallsystem GeNUGate.

Mit Hilfe von SAV Interface überprüft das GeNUGate E-Mails und Internetdienste umfassend auf Viren. Die Schnittstelle der Firewall zur Virus Engine garantiert eine verbesserte Leistung gegenüber herkömmlichen Befehlszeilenscannern. Durch die Verbindung von Sophos Anti-Virus mit der BSI-

zertifizierten Firewall GeNUGate gewährleisten beide Partner ihren Unternehmenskunden die höchstmögliche Sicherheit, Zuverlässigkeit, stetige Updates und einen Rundum-Service.

„Durch die Erweiterung der zertifizierten Firewall von GeNUA um unseren preisgekrönten Virenschutz auf Basis von SAV Interface erhalten Unternehmen ein Werkzeug, um die Sicherheitslücken in Unternehmensnetzwerken zu schließen“, erklärt Pino von Kienlin, Managing Director bei Sophos in Deutschland. „Wir freuen uns, dass wir mit GeNUA einen kompetenten Partner gewonnen

haben, mit dem wir gemeinsam Unternehmen die sicherste und effektivste Sicherheitslösung bieten können.“

GeNUA ist auf Netzwerksicherheit und Netzwerkadministration spezialisiert. Die Firewall- und VPN-Baureihe GeNUGate wird mittlerweile in über 30 Ländern eingesetzt. GeNUA ist weltweit führend in der Technik der hochverfügbaren Firewall-Cluster.

GeNUGate ist bisher als einzige Firewall vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnologie (BSI) zertifiziert nach dem Standard ITSEC in der Stufe E3/hoch.



„Datensicherheit für Unternehmen ist heutzutage kein optionaler Luxus, sondern vielmehr eine Notwendigkeit, um den Bestand des Unternehmens am Markt zu sichern.“
Howard Fuhs
Geschäftsführer
Fuhs Security Consultants

■ Anwenderleitfaden Datensicherheit empfiehlt Sophos

Kleine und mittlere Unternehmen tun sich zuweilen schwer mit der Datensicherheit. Die Notwendigkeit, hier etwas zu tun, ist zwar spätestens seit dem 11. September 2001 deutlich ins Bewusstsein gerückt. Aber die zeitlichen und finanziellen Ressourcen sind begrenzt. Eigene IT-Abteilungen, die sich diesem Bereich aktiv widmen könnten, sind oft nicht vorhanden; die IT-Security wird sozusagen nebenbei erledigt – wenn überhaupt. Von tragfähigen Richtlinien für die Sicherheit kann daher zumeist nicht ansatzweise die Rede sein.

Checklisten, Merkblätter, Muster-
texte und weitgehend standardisier-

te Empfehlungen für Sicherheitsrichtlinien wären daher eine unschätzbare Hilfe.

Genau diese Marktlücke füllt nun der „Anwenderleitfaden Datensicherheit“ der Wiesbadener Unternehmensberatung „Fuhs Security Consultants“.

Systematisches Regelwerk

In Form einer CD-Rom, die laufend erweitert und aktualisiert wird, bietet sie ein systematisches Regelwerk zum Thema IT-Sicherheit für Endanwender in einem Unternehmen.

Die insgesamt 22 Kapitel des Leitfadens reichen von Passwort-

schutz und E-Mail-Sicherheit über Notebooks bis hin zu Video-Konferenzsystemen und Vereinbarungen zur Vertraulichkeit. Zu allen Aspekten haben die Fuhs Security Consultants praxisnahe Vorgaben und Tipps ausgearbeitet, die es den Anwendern erleichtern, angemessen auf IT-Gefahren zu reagieren.

Ein Kernelement der Datensicherheit ist auch für Fuhs Security Consultants ein wirksamer Virenschutz. Und den sehen die Wiesbadener Berater durch Sophos-Produkte am besten gewährleistet.

Nähere Informationen und Bestellungen unter <http://www.fuhs.de>.

■ Live-Webseminare zu allen Produkten: Sophos-Experten stehen Rede und Antwort

Sie suchen Rat von Experten? Oder Sie wollen sich einfach mal mit Fachleuten aus aller Welt über Virenschutzlösungen austauschen? Die

Sophos Live-Webseminare bieten künftig dafür den Rahmen mit virtuellen Diskussionszirkeln. Den Anfang machte Richard Baldry Ende September mit einem Live-Chat über SAV Interface.

Als nächstes wird Produktmanager David Mitchell die Funktionsweise des MailMonitor erläutern. Bis Mitte Dezember sind zunächst sechs Webseminare geplant.

David Mitchell steht am 22. Oktober ab 19 Uhr im Chat zu allen Fragen rund um Sophos MailMonitor Rede und Antwort. Bereits am 8. und 10. Oktober informiert Produktmanager Ronnie Sutherland über Sophos Anti-Virus.

Nähere Informationen und Anmeldung im Internet unter <http://www.sophos.com/products/training/webseminars/index.html> oder senden Sie eine E-Mail an webseminar@sophos.com.

■ UNIX-Wurm Slapper: Geringe Gefahr

Am 14. September hat Sophos seinen Kunden einen Schutz vor „Slapper“ zur Verfügung gestellt. Der Wurm verbreitet sich im Internet über eine Schwachstelle bei Apache-Webservern. Diese Schwachstelle ist zwar schon lange bekannt, aber viele Systeme sind noch nicht gepatched.

Slapper benötigt die folgende Kombination: Linux, Apache, OpenSSL und gcc. Wenn nur eine dieser Komponenten fehlt, kann sich der Wurm auf Ihrem Server nicht replizieren. „Unix wird immer beliebter“, erklärt Gernot Hacker, Senior Technical Consultant. „Diese Beliebtheit zieht jedoch auch das Interesse der Cybercrime-Gemeinde auf sich.“



„Zuverlässiger Virenschutz zu überschaubaren Kosten“

Integralis seit Juli Certified Partner

Die Integralis-Gruppe hat ihre Entscheidung, Certified Partner von Sophos zu werden, sehr gut vorbereitet. Das international tätige Unternehmen verkauft zwar schon seit geraumer Zeit Sophos Anti-Virus. Erst seit diesem Jahr gehört Sophos Anti-Virus aber zum Kernportfolio von Integralis.



„Die Integralis-Gruppe fördert künftig europaweit den Vertrieb von Sophos Anti-Virus.“

Axel Diekmann
European Product Manager

Die IT-Security war eigentlich noch nie anfällig für kurzlebige Modetrends. Hier zählt Kontinuität. Auch Axel Diekmann (38), European Product Manager bei Integralis, erwartet von einer Virenschutzlösung nicht weniger, als dass sie dauerhaft einen zuverlässigen Schutz vor Viren zu überschaubaren Kosten bietet. „Wir haben die Entwicklung von Sophos Anti-Virus über die letzten Jahre verfolgt und festgestellt, dass die Produkte sehr stabil laufen und einen

guten Schutz vor Viren gewährleisten“, fasst Diekmann zusammen.

„Hervorzuheben ist besonders der gute technische Support von Sophos, den auch unsere Kunden sehr schätzen. Sophos Anti-Virus ist einfach zu installieren und zu administrieren, der Updateservice funktioniert gut und die Systembelastung durch Sophos Anti-Virus ist sehr gering.“

Das werden vor allem die Kunden von Integralis zu schätzen wissen, darunter erste Adressen aus der Finanzwirtschaft, aus der Chemie-, Pharma- und Automobilindustrie in Europa und den USA. Sophos Anti-Virus gehört bei denen nun zur Grundausstattung der EDV.

Integralis unterstützt Unternehmen vom gehobenen Mittelstand bis zu „Global Players“ bei der Planung und Umsetzung von IT-Sicherheitslösungen. Zu ihren Dienstleistungen gehören seit nunmehr 13 Jahren Beratung, Risikoanalysen, Sicherheitskonzepte ebenso wie Implementierung, Systemintegration, Management- und S3-Services. Kurzum: Integralis zählt zu den Großen der Branche.

So einen Partner gewinnen zu können, macht Sophos natürlich

stolz, und einen von ihnen ganz besonders: Thomas Springer aus der Sophos-Niederlassung in München hat die Zusammenarbeit initiiert und betreut weiterhin Integralis in Deutschland und in der Schweiz. Die Chemie scheint zu stimmen zwischen Diekmann und Springer, haben sich die beiden doch bei den Vertragsverhandlungen gegenseitig schätzen gelernt.

Dabei dürfte auch eine Rolle gespielt haben, dass die IT-Security-Spezialisten von Integralis gute Unterstützung bei ihren Vorhaben erhalten. Diekmann: „Wir haben unserem Vertrieb die Produkte im Rahmen unserer regelmäßigen Schulungen vorgestellt und unsere technischen Spezialisten ausbilden lassen. Die Vertriebsschulungen wurden gemeinsam mit Sophos organisiert und durchgeführt, die technischen Schulungen lagen voll und ganz in der Verantwortung von Sophos.“

Offensichtlich punkteten die Antiviren-Spezialisten also nicht nur mit der Qualität ihrer Produkte. Die Art der Beratung und der Unterstützung sowie der Technische Support transportieren einen Sympathiebonus obendrein.



Die Integralis GmbH ist der führende Spezialist für Sicherheitsfragen bei IT und e-Commerce in Europa. Das Unternehmen ermöglicht nationalen und internationalen Kunden e-Commerce-Transaktionen und geschützte Kommunikation über private und öffentliche Netze. Unter den bestehenden Kunden befinden sich Behörden und viele namhafte Unternehmen, darunter zwei Drittel der im DAX30 gelisteten und die Hälfte der im FTSE 100 erfassten Firmen.

Integralis beschäftigt in Deutschland an den Standorten in Hannover, Köln, Heilbronn und München insgesamt 112 Mitarbeiter, in den Niederlassungen in Großbritannien, Frankreich, den USA und der Schweiz weitere 538. Im Jahr 2001 erreichte der Umsatz der Integralis GmbH 220 Mio. Euro.

Integralis GmbH
Gutenbergstraße
85737 Ismaning
Tel. (089) 94573-0
axel.diekmann@integralis.com
Internet: www.integralis.de

Was tut sich in der IT-Security? Nachgefragt bei Walter Gammeter auf der Orbit/Comdex 2002

Wie hat sich in den Unternehmen seit dem 11. September 2001 der Stellenwert von IT-Security verändert?

Walter Gammeter: Das Bewusstsein für das Thema „Information Security“ hat gerade durch die tragischen Ereignisse enorm an Wichtigkeit zugenommen. Dies spiegelte sich auch in der diesjährigen Orbit/Comdex Europe wider. Information Security war sowohl eines der Hauptthemen im Kongressprogramm wie auch im Ausstellungsbereich mit dem „Information Security Park“ an der Messe.

Ist die Schweiz – oder sagen wir lieber: der Wirtschaftsraum Schweiz, südliches Elsaß, Südbaden – auch unter diesem Gesichtspunkt attraktiv für Anbieter von IT-Sicherheitslösungen?

Walter Gammeter: Das Thema der IT-Sicherheit kennt keine geografischen Grenzen.

Wo sehen Sie bei den dort ansässigen Firmen den stärksten Nachholbedarf in der IT-Sicherheit?

Walter Gammeter: Unser Anliegen ist es, über die Thematik zu sensibilisieren und darüber zu informieren.

Lohnt sich daher der Aufwand der Orbit/Comdex in Basel?

Walter Gammeter: Wenn Sie damit die Teilnahme als Aussteller beziehungsweise Besucher meinen, dann absolut. Wir hatten innerhalb des Kongresses sechs neunzigminütige Sessions ausschließlich zum Thema Information Security. Zudem präsentierten 21 Aussteller – neben vielen anderen – ihre Produkte und Dienst-

leistungen auf dem Information Security Park.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Gammeter.



Walter Gammeter (50) ist Messeleiter der Orbit/Comdex Europe

Viren, Hoaxes & Co.: Yaha-E politisch motiviert

Der Autor des Virus Yaha-E richtet seine Attacken gezielt gegen die Website der pakistanischen Regierung. „Yaha fordert indische Hacker und Virenautoren dazu auf, sich am Kampf gegen Pakistan zu beteiligen“, erläuterte Graham Cluley, Senior Technology Consultant, den politischen Hintergrund des neuen Virus, der Platz 3 in der Liste der am häufigsten aufgetretenen Viren belegt.

Sophos bietet auf seinen Webseiten aktuelle Informationen über Falschmeldungen und tatsächliche Viren. Ist ein Virus echt, gibt es innerhalb kürzester Zeit Informationen darüber und Aktualisierungen der Antiviren-Software.

TOP-TEN VIREN August 2002	ANTEIL	DIE NEUESTEN HOAXES Name	Anteil
W32/Klez-H	17,0%	JDBGMGR	14,0%
JS/NoClose	6,4%	Budweiser Frogs	6,9%
W32/Yaha-E	6,4%	A virtual card for you	6,2%
W32/Badtrans-B	5,3%	Hotmail Hoax	6,0%
W32/Elkern-C	5,1%	Nigerian letter	5,9%
W32/Higuy-A	2,7%	Bill Gates fortune	3,9%
W32/Datom-A	2,4%	Frog in a blender	3,7%
W32/Magistr-B	2,1%	JS/Exploit	2,7%
W32/Sircam-A	1,5%	Meninas da Playboy	2,4%
Sonstige	50,7%	Sonstige	49,1%

Aktuelle Informationen über neue Viren, Würmer, Trojaner und Hoaxes finden Sie auf der Homepage von Sophos unter www.sophos.de/virusinfo.



Stefan Starnecker treibt seit dem 1. Oktober das Partner-Programm von Sophos weiter voran.

Neu im Team: Stefan Starnecker

Stefan Alexander Starnecker (40) ist bereits in die deutsche Sophos-Zentrale eingezogen. Viel Zeit wird der erfahrene Channel-Manager allerdings nicht an seinem neuen Schreibtisch verbringen können. Als Leiter des Partnerteams – er berichtet direkt an Director of Sales Klaus Stemmer – sieht Starnecker seinen Arbeitsplatz in erster Linie draußen bei den Partnern.

Auf dieser Schlüsselposition muss er bei Partnern und potenziellen Partnern vor Ort Präsenz zeigen. Umgekehrt gehört es auch zu seinen Aufgaben, die Erwartungen und Bedürfnisse der Partner in das Unternehmen einzubringen. „Move before you have to“ ist daher zu Recht ein Satz, den man von Starnecker öfter hört.

Seine Startchancen hätte sich Stefan Starnecker kaum besser aussuchen können: Die Sophos GmbH steht als Unternehmen mit dem traumhaften Umsatzwachstum von 60 Prozent im laufenden Jahr glänzend da. Das von Klaus Stemmer maßgeblich geprägte Partnerprogramm zeigt bereits nachhaltigen Erfolg.

Termine, Messen und Ausstellungen

Besuchen Sie uns! Sophos ist in Deutschland sowie auf den weltweit bedeutendsten Messen und Ausstellungen präsent.

Systems 2002, München, Deutschland
14. bis 18. Oktober 2002

Smau 2002, Mailand, Italien
24. bis 28. Oktober 2002

Exponet, Köln, Deutschland
19. bis 21. November 2002

Partnerschulungen

07. bis 08. November 2002

22. bis 24. Januar 2003

12. bis 14. März 2003

Webseminare

Sophos Anti-Virus
08. und 10. Oktober 2002, 19.00 Uhr

MailMonitor
22. Oktober 2002, 19.00 Uhr

The Virus Underground
05. November, 19.00 Uhr

SOPHOS PLC
Oxford, GB

SOPHOS INC
Boston, MA, USA

SOPHOS PTY LTD
Sydney, Australien

SOPHOS SARL
Paris, Frankreich

SOPHOS GMBH
Mainz, Deutschland

SOPHOS SRL
Mailand, Italien

SOPHOS KK
Yokohama, Japan

SOPHOS ASIA PTE LTD
Singapur

Ihre Meinung ist uns wichtig. Wenn Sie zu "Sophos Partner News" Anregungen, Kritik oder Lob haben, senden Sie bitte eine E-Mail an partners@sophos.de, schicken Sie ein Fax an 0 61 36 / 91 19 40 oder rufen Sie uns an unter 0 61 36 / 9 11 93.

SOPHOS

www.sophos.de