

Schulung und Zertifizierung für den Channel

Wer erfolgreich beraten, verkaufen und installieren will, muss fundiertes Know-how aufweisen. Der IT-Markt-Cashman will dem Handel helfen, mit den notwendigen Produktkenntnissen erfolgreich zu sein. Diesmal im Cashman: Das «Authorized Training Center» (ATC) von Boll.

Interview: George Sarpong



Sylvia Schlaphof ist Leiterin «Authorized Training Center» (ATC) sowie «Head of Engineering» bei Boll.

Der Schweizer IT-Security-Distributor Boll betreibt seit Jahren ein eigenes «Authorized Training Center» (ATC) und bietet dem Channel damit ein umfangreiches Schulungsangebot und international anerkannte Zertifizierungen für die Produkte von Fortinet, Watchguard, Imprivata, Vasco und Seppmail an.

Warum ist Boll in den Bereichen Ausbildung und Zertifizierung aktiv?

Sylvia Schlaphof: Wir sind ein auf Know-how fokussierter Distributor im Bereich der IT-Security. Dabei bieten wir unseren Kunden komplexe Produkte an. Diese lassen sich nur mit fundiertem Wissen einbinden, konfigurieren und warten. Folglich sind Know-how,

Erfahrung und Kompetenz für unsere Partner zentrale Assets. Unser Ausbildungs- und Training-Center (ATC) betreiben wir deshalb nicht primär gewinnorientiert. Vielmehr wollen wir unseren Kunden Mehrwert bieten. Zudem verschafft uns das ATC wichtige Wettbewerbsvorteile, die nicht so einfach kopierbar sind und zur langfristigen Partnerschaft mit unseren Kunden beitragen. Ferner erfordern Bedrohungsformen wie «Modern Malware» oder die Nutzung von Web-2.0-Applikationen ein erweitertes Wissen. So gilt es, mithilfe von «Next Generation Firewalls» beispielsweise sicherzustellen, dass nur freigegebene Applikationen zugelassen sind und Zugriffe nur definierten Personen gewährt werden. Auch ökonomische Gründe sind von Bedeutung. So lassen sich durch gut ausgebildete Systemingenieure Support-Fragen minimieren und die Effizienz bei Installation und Konfiguration steigern.

Wer nutzt das Boll-Schulungsangebot?

Unser Markt ist der Channel. Folgerichtig handelt es sich bei den meisten Schulungsteilnehmern um Mitarbeitende unserer Reseller. Auch Endkunden sind in unserem ATC anzutreffen – oft in Begleitung des betreuenden VARs. Ein Zwang zur Schulung besteht nicht.

Stattdessen werden Anreize geschaffen, unter anderem durch unterschiedliche Partnerschaftsmodelle. Zur Erreichung eines Gold-Partner-Status sind beispielsweise neben Umsatz- und anderen monetären Zielen auch Anforderungen hinsichtlich der Anzahl geschulter und zertifizierter Mitarbeitender zu erfüllen.

Wie garantieren Sie in Ihrem ATC den notwendigen Praxisbezug?

Unser Trainerstab, zu dem auch ich gehöre, besteht ausschliesslich aus Personen, die sich neben ihrer Tätigkeit als Ausbilder auch mit Engineering-, Projekt- und Support-Aufgaben im Bereich der IT-Security befassen. Diese vertiefte Auseinandersetzung mit Produkten, Technologien und Integrationsfragen ist ein Garant für ein fundiertes Know-how sowie einen starken Praxisbezug. Die Behandlung von Supportanfragen unserer Reseller macht zudem deutlich, welche Fehler häufig gemacht werden und wo der Schuh drückt. Diese Erfahrungen lassen wir direkt in die Schulungen einfließen.

Wer berechtigt Sie, Ausbildungszertifikate auszustellen?

Einige Hersteller prüfen und zertifizieren unser ATC in eigener Regie. Andere nehmen die Dienste von Zertifizierungsanbietern in Anspruch. Fortinet beispielsweise arbeitet mit «Pearson VUE» zusammen. Dieser gibt uns vor, wie unser ATC ausgestaltet sein muss, macht Vorgaben zum administrativen Ablauf, überprüft regelmässig die Kompetenz unserer Trainer und definiert, wie, wann, wo und mit welchen Mitteln Prüfungen durchgeführt werden müssen.

Eine fundierte Schulung bietet dem Kunden ökonomische Vorteile und steigert die Effizienz im Umgang mit den Produkten.

