

SEPPMAIL.CLOUD

DIE LOGISCHE ANTWORT AUF DEN STEIGENDEN TREND ZUR E-MAIL-NUTZUNG

Nach wie vor sind E-Mails das Hauptkommunikationsmittel in Unternehmen. Aber nicht zuletzt deswegen war es für den E-Mail Security-Hersteller SEPPmail ein großes Anliegen, seine Services auch als Cloud-Lösung anbieten zu können. Günter Esch, Geschäftsführer der SEPPmail – Deutschland GmbH, erklärt im Interview die logische Entwicklung zur neuen SEPPmail.cloud und deren Merkmale.

it security: *SEPPmail hat vergangenes Jahr seinen 20. Geburtstag gefeiert. Erzählen Sie etwas über die Geschichte des Unternehmens!*

Günter Esch: Seit Beginn unserer Geschichte steht SEPPmail für eine sichere E-Mail-Kommunikation. Nachdem unser Gründer Stefan Klein im Jahr 2001 eine Software zur E-Mail-Verschlüsselung entwickelt hatte, wurde der elektronische Austausch verschlüsselter Daten zu einem wegweisenden Projekt für uns. Als kleines Start-up namens Onaras haben wir also damit begonnen, das Thema E-Mail-Verschlüsselung voranzutreiben. Nach der internationalen Patentierung unseres revolutionären GINA-Verfahrens, das eine spontane verschlüsselte E-Mail-Kommunikation ermöglicht, erhielten wir 2008 schließlich unseren heutigen Namen. Seitdem bauen wir unsere Aktivitäten in den Kernländern Schweiz, Deutschland und Österreich sowie darüber hinaus immer weiter aus. So wurde 2015 die SEPPmail – Deutschland GmbH gegründet, 2016 eröffneten wir ein Support- und Entwicklungsbüro in Leipzig, im Oktober 2021 folgte die neue Vertriebsniederlas-

sung in Aschaffenburg. Seit Anbeginn agiert der Vertrieb aus dem eigenen Home-Office verteilt über Deutschland. So stehen wir unseren Kunden und Partnern im gesamten deutschen Raum direkt und unmittelbar zur Seite.

it security: *Welche Produkte hat SEPPmail neben der E-Mail-Verschlüsselung auf den Markt gebracht und was ist die neueste Entwicklung?*

Günter Esch: Das populärste Produkt dürfte unser Secure E-Mail Gateway sein. Dieses enthält zusätzlich zu den verschiedenen Verschlüsselungsfunktionen gleich auch digitale Signaturen. Diese dienen als ein elektronisches Siegel, mit dem der Absender beweisen kann, dass die versendete Nachricht auch wirklich von ihm stammt. Um solche Signaturen zu erhalten, müssen Zertifikate bei akkreditierten Zertifizierungsstellen beantragt werden. Dieser Prozess wird von dem Gateway automatisch übernommen.

Darüber hinaus gewährleistet unser Produkt Large File Transfer auch ein sicheres Versenden übergroßer Dateien. Mit dem Central Disclaimer Management sorgen wir für ein einheitliches, unternehmensspezifisches Erscheinungsbild der Mails unserer Kunden.



”

WEIL CLOUD-LÖSUNGEN AUCH RELATIV KOSTENGÜNSTIG UND VIEL FLEXIBLER SIND, WERDEN SIE IMMER BELIEBTER UND SIND AUCH FÜR KLEINERE UNTERNEHMEN GEEIGNET.

Günter Esch, Geschäftsführer, SEPPmail – Deutschland GmbH,
www.seppmail.com/de

Was wir im Moment aber am stärksten fokussieren, ist unsere neueste Entwicklung: die SEPPmail.cloud. Nicht nur, dass wir unser bekanntes Lösungsportfolio aus der Cloud heraus anbieten, sondern wir erweitern dieses um einen wesentlichen Teil: den E-Mail-Filter! Ein Meilenstein in unserer über 20-jährigen Firmengeschichte.

it security: *Wie kam es dazu, dass Sie gerade jetzt die SEPPmail.cloud entwickelt haben?*

Günter Esch: Das war ein logischer Schritt. Derzeit herrscht in vielen Firmen ein allgemeiner Ressourcenmangel. Zum einen fehlen Mitarbeiter, zum anderen hat das vorhandene Personal kaum noch freie Kapazitäten übrig.

Darum werden von den Unternehmen verstärkt Standardlösungen in die Cloud verschoben. Die Vorteile liegen auf der Hand: Es werden keine physischen Ressourcen wie Hardware oder virtuelle Kapazitäten benötigt. Das Management dieser fällt also auch weg. Eine hohe Verfügbarkeit ist durch den Cloud-Betrieb gegeben. Das verbleibende Management wird über ein zentrales Dashboard, über das sich alle Services zentral und einfach verwalten lassen, gewährleistet. Und weil Cloud-Lösungen zusätzlich auch noch relativ kostengünstig und viel flexibler sind,

werden sie immer beliebter und sind auch für kleinere Unternehmen geeignet.

Umfragen haben gezeigt, dass sich deutsche Systemintegratoren heutzutage bis zu 80 Prozent mit Cloud-Beratung im Tagesgeschäft beschäftigen.

it security: *Warum nun auch noch E-Mail-Filter? Was zeichnet diesen Service im Vergleich zu anderen aus?*

Günter Esch: Wir hatten letztes Jahr das Glück, eine Gruppe von sehr erfahrenen Cloud-Spezialisten an Board nehmen zu können. Diese haben seit zehn Jahren einen Premiumservice für E-Mail-Filter entwickelt und betreut. Da haben wir die Gelegenheit beim Schopf gepackt und nun, ein Jahr später, können wir mit beeindruckenden Zahlen belegen, dass wir von Null an in der Premier League gelandet sind.

Die SEPPmail.cloud bietet zusätzlich zu den bekannten Signatur- und Verschlüsselungsfunktionen Filterfunktionen gegen Spam, Phishing sowie Malware aller Art und überzeugt dabei mit einer maximalen Erkennungsrate. Zur zielgenauen Abwehr fortgeschrittener Angriffe wie Spear-Phishing oder CEO-Fraud können die Filterregeln ganz nach den eigenen

Wünschen eingestellt werden. Die hohe Leistung der Erkennungsrate wurde auch durch den VBSpam-Test bestätigt: bei 400.000 Mails keine falsch-negativen Ergebnisse im Malware-Set, nur zwei übersehene Phishing-Samples und eine fast 100-prozentige Spam-Erkennungsrate mit nur 18 übersehenen Spam-Samples.

Unsere SEPPmail.cloud wird in hochverfügbaren Rechenzentren in der Schweiz und in Deutschland betrieben. Somit stellen wir eine geforderte hohe Verfügbarkeit der Services sicher. Gleichzeitig ist die Lösung zu 100 Prozent mit allen europäischen Datenschutz- sowie Sicherheitsstandards konform.

Die Installation und Verwaltung der SEPPmail.cloud ist über ein einziges Portal sehr intuitiv und einfach. Unsere Kunden erhalten mit SEPPmail.cloud eine umfassende E-Mail-Sicherheit – alles aus einer Hand, mit der gewohnten Qualität bei Funktionalität, Service und Support.

it security: *Ändert SEPPmail durch die Cloud seine Go-to-Market-Strategie?*

Günter Esch: Uns liegen die Beziehungen zu unseren Partnern weiterhin sehr am Herzen, und wir wollen mit der SEPPmail.cloud unseren Partnern nur ein zusätzliches Produkt an die Hand geben. Daher ändert sich also an unserer Go-to-Market-Strategie nichts. Unsere Partner und Kunden können je nach Bedürfnis zwischen on premises Hardware oder VM, Kauf oder Miete, vom Partner angebotenen Managed Service (MSP) oder eben nun neu auch aus der Cloud wählen.

it security: *Herr Esch, wir danken für dieses Gespräch.*

”
THANK
YOU

