

SIND SIE SCHON KASPERSKY MSP?

DIE SYSTEMHAUS-ZUKUNFT HEISST MANAGED SERVICES

Klassische Systemhäuser sind im Umschwung.

Besonders im Bereich Cybersicherheit muss eigentlich ständig eine Schuppe draufgelegt werden, um Kunden optimal betreuen zu können. Das Stichwort dazu lautet: Transformation zum Managed Service Provider (MSP). Dabei sind MSPs nicht mehr bloß Dienstleister, sondern entwickeln sich auch mehr und mehr zu Planern, Architekten und Optimierern.

Das Managed Service Partnerprogramm von Kaspersky ermöglicht es Händlern ihren Kunden einen neuen Mehrwert zu bieten und nebenbei ihre eigenen Vertriebs- und Absatzkanäle zu erweitern.

Die IT Südwestfalen AG aus Lüdenscheid ist als langjähriger ALSO- und Kaspersky-Partner schon mittendrin im erfolgreichen Managed Services-Geschäft. Das im Jahr 2000 gegründete Unternehmen ist seit 2007 zertifizierter Kaspersky-Partner und war vor rund zwei Jahren unter den ersten, die das MSP Programm für sich entdeckten.

Aktuell werden ca. 52 Mandanten mit insgesamt über 600 Endgeräten von dem 50 Mitarbeiter starken Systemhaus gemanaged. „Wir sind guter Dinge, dass wir die Tausend im Laufe des kommenden Jahres knacken werden“, berichtet Vorstand Vertrieb & Marketing Danny Fischer. „Das Kaspersky MSP Partnerprogramm hat uns dabei geholfen, unsere Positionierung als zuverlässiger strategischer Sicherheitspartner zu stärken und weiter auszubauen“, erklärt er weiter. Ein besonders cleverer Schachzug der IT Südwestfalen ist es, die Managed Services weiter zu veredeln. Das bedeutet konkret, dass das Lüdenscheider Systemhaus mit ihrem Produkt Managed Anti-Virus nicht nur dafür verantwortlich ist aktuelle Schutz-Signaturen zu verteilen: detailliertes Monitoring und Analysen ermöglichen im Ernstfall schnelle und effektive Reaktion. Durch einen solchen Service

werden IT-Abteilungen ein weiteres Stück entlastet und der Service gegenüber einer On-Premise Installation deutlich aufgewertet.

Technik Projektleiter und Kaspersky Beauftragter Dominik Groll unterstreicht: „Der Kunde möchte eine Lösung haben, die ihn weiterbringt. Der Weg dorthin ist ihm in der Regel egal – uns natürlich nicht. Die intuitiven Kaspersky Tools ermöglichen uns Bereitstellung und Management von Sicherheitslösungen über eine einzige Oberfläche. Ich stehe persönlich in gutem Kontakt zu den Kaspersky Entwicklern. So haben wir direkten Einfluss darauf, wie Tools und Systeme noch besser werden können. Das ist unglaublich wertvoll, sowohl für uns als auch für unsere Kunden. Regelmäßige Schulungen und ein unschlagbares Supportsystem runden die Zusammenarbeit ab.“

Der Stellenwert von IT-Outsourcing wird in Zukunft immer größer werden, denn dank Programmen wie der Kaspersky Managed Services können Endkunden sich auf das Wesentliche konzentrieren. Ist Ihre Transformation zum MSP schon im Gange oder lassen Sie die Chance vorbeiziehen?

INFORMIEREN SIE SICH JETZT!



it südwestfalen
Wir machen Ihre IT verfügbar!

kaspersky

Gold
Partner

FRANK LUTZKE,
Focus Sales Kaspersky & PTC

Für weitere Informationen
können Sie mich gerne
kontaktieren unter:

+49 2921 99 6580
Frank.Lutzke@also.com