

„MIT SECUREPOINT SCHEINT DIE SONNE“

Das kommt vor: Ende Oktober 2023 kündigte die DATEV ihren Virenschutz „DATEV VIWAS“ vollständig ab. Für Steuerberatungen, Wirtschaftsprüfungsunternehmen, Rechtsanwälte und -anwältinnen bzw. ihren IT-Dienstleistern erzeugte diese Nachricht Handlungsbedarf. Für Christopher Hinrichs vom triPlus Systemhaus war das eine willkommene Chance. Schon lange vertraut er als IT-Dienstleister auf Securepoint Antivirus Pro. So kann er seinen Kunden eine vertrauenswürdige Alternative anbieten. Im Gespräch berichtet Hinrichs über seine Erfahrungen von der Angebotserstellung bis zur erfolgreichen Implementierung.

„Da der Kontakt zu unseren Kunden sehr eng ist, war die Abkündigung des Produktes kein kritischer Moment für uns. Unser guter Austausch zahlt sich aktuell aus. Viele der Steuerberater und Kanzleien, die nun einen neuen Antivirenschutz benötigen, werden von uns seit Jahren durch eine Firewall abgesichert und wurden von uns frühzeitig über die Abkündigung informiert“, sagt Christopher Hinrichs. Das triPlus Systemhaus sieht sich als IT-Dienstleister in der Rolle des Beraters. „Manchem Kunden ist gar nicht klar, welche Aufgaben eine gute Antivirus-Software erfüllt“, erläutert Hinrichs. Sie ist ein wichtiger Baustein eines funktionierenden IT-Sicherheitskonzeptes. Das zeigt die ständige Weiterentwicklung von Schadsoftware wie Viren, Schadprogrammen und Verschlüsselungstrojanern. „Der Einsatz einer Antivirenlösung verringert die digitale Angriffsfläche und sorgt für einen wichtigen Grundschutz“, fährt Hinrichs fort.

DATENSCHUTZ ALS ZENTRALES ÜBERZEUGUNGSARGUMENT

Für Hinrichs gibt es zwei typische Kundengruppen. Zum einen die Kundengruppe, die vom Einsatz von IT-Sicherheitslösungen bereits überzeugt ist. Zum anderen gibt es Steuerberater und Kanzleien, bei denen noch große Überzeugungsarbeit für IT-Sicherheit im Allgemeinen geleistet werden muss – und die noch keinen neuen Virenschutz im Einsatz haben. „Manche Kunden sagen, dass sie keinen Virenschutz benötigen oder dass sie sich unsicher sind. Unbestritten ist für alle Kunden aus der Branche: Die Daten ihrer Kunden müssen gesichert sein. Dafür braucht es einen verlässlichen Datenschutz“, erläutert Christopher Hinrichs.

Eine Lösung „made in Germany“ ist für Hinrichs das zentrale Argument für die Umstellung von VIWAS auf Securepoint Antivirus Pro. Der Einsatz von Funktionen, die die Integrität, Vertraulichkeit und Verfügbarkeit sicherstellen, hat für die Kunden insgesamt eine hohe Relevanz. „Wir machen im Kundengespräch deutlich, dass wir aus Überzeugung ausschließlich

auf Securepoint als Hersteller von IT-Sicherheit setzen. Unsere Kunden sehen ihre Ansprüche dann als erfüllt an“, so Hinrichs.

Für triPlus lässt sich Securepoint Antivirus Pro über die Cloud gut managen und ist leistungsfähig. Sehr zufrieden zeigt sich Christopher Hinrichs sich auch mit der einfachen Implementierung: „Die Umstellung und die Konfiguration der Scan-Profile haben problemlos funktioniert. Das ist ein großartiges Produkt, welches absolut überzeugt.“ triplus setzt die Lösung bei 1.024 Endgeräten in unterschiedlichen Unternehmensgrößen ein.

MANAGED SERVICES SORGEN FÜR FOLGEGESCHÄFT

Managed Services sind für Systemhäuser und IT-Dienstleister ein Geschäftsmodell mit großem Potential. Bei der Umstellung auf Securepoint Antivirus Pro erhalten die Kunden von triPlus in mehr als achtzig Prozent der Fälle den Unified Security Report wöchentlich oder monatlich dazu. Der Report visualisiert den Sicherheitsstatus aller Geräte und Dienste eines Unternehmens. Laut Hinrichs schauen sich viele Kunden aus den Bereichen Steuerberatung und Kanzleien den Report genau an und sprechen seine Mitarbeitenden selbst aktiv auf die Inhalte an: „Für uns generiert sich so Folgegeschäft. Das ist ein guter Weg zur Monetarisierung.“ Da das triPlus Systemhaus als IT-Dienstleister im Bereich Sicherheit vollständig auf Securepoint setzt, ist der Bereich der Managed Services ein stark wachsendes Segment.

Anbieter von Managed Services haben einen geringeren Vertriebsaufwand. Securepoint-Produkte im Service-Modell machen das Geschäft flexibel, so Hinrichs: „Wir können Managed Services gut, einfach und gewinnbringend einsetzen. Das ist mir wichtig. Die Regelmäßigkeit des Umsatzes und der Preis pro User sind absolut überzeugend.“ Die Umsatzrentabilität des Systemhauses ist seit der stärkeren Fokussierung auf das Service-Geschäft sprunghaft gewachsen. Christopher Hinrichs erklärt, wie das funktioniert: „Wir müssen keine komplizierten und zeitraubenden Verlängerungen mit Service verkaufen, sondern können unsere Kunden mit reiner IT-Security und weiteren Services, wie beispielsweise dem Report, leichter überzeugen. Dadurch erhöhen sich unsere Margen insgesamt und das Systemhaus hat planbare Umsätze. Für mich als Kaufmann geht es nicht besser.“

Aus der eigenen Angebotsgestaltung ergeben sich für Managed Service Provider (MSP) stabile Erträge. Durch Miet- und Serviceangebote kann flexibel auf schwankende Anforderungen von Kunden reagiert werden. Für Kunden eines Systemhauses oder IT-Dienstleisters bedeuten Managed Services, dass IT-Sicherheitslösungen und Wartung als vereinfachtes Komplettpaket verfügbar sind.

Securepoint unterstützt Systemhäuser und IT-Dienstleister mit einem ganzheitlichen Portfolio für Managed Services: einfach administrierbare, anwendbare Lösungen für die IT-Profis kombiniert mit umfassenden Support-Leistungen.

Systemhaus-Partner

TRIPLUS SYSTEMHAUS GMBH

Seit 1979 steht die triPlus Systemhaus GmbH als inhabergeführtes Unternehmen seinen Kunden mit Kompetenz, Expertise und Leidenschaft in den Bereichen IT-Infrastruktur, Software, Cyber-Security, Virtualisierung, Telekommunikation, Print- & Multifunktionslösungen sowie Gebäudesicherung zur Seite. triPlus legt Wert auf langfristige Kundenbeziehungen und berät daher grundsätzlich umfassend und vorausschauend. Geschäftsprozesse werden analysiert und daraus der individuelle Bedarf erarbeitet. Auch die fachlichen und wirtschaftlichen Anforderungen unserer Kunden haben die hochqualifizierten Mitarbeiter daher immer im Blick. Jede IT-Lösung wird nach Bedarf konzipiert und umgesetzt – vom Steuerberater über den Handwerker bis zum Start-Up.

Webseite: tri-plus.de | E-Mail: info@tri-plus.de | Telefon: 05193 / 98010