



Starke MSP-Partnerschaft auf Augenhöhe

PRODUKT



MSP PROGRAM

BRANCHE

IT-Systemhaus

FACHHÄNDLER

CONFORM IT-Systemhaus GmbH

Der Name des Systemhauses ist Programm: Die CONFORM IT arbeitet rund um die Uhr für ihre Kunden mit Hochdruck daran, dass alle Softwarelösungen als Einheit reibungslos und performant funktionieren. Das gilt insbesondere für die IT-Security. CONFORM leistet hier ganze Arbeit – perfekt unterstützt durch die MSP-Partnerschaft mit ESET.

Die CONFORM IT-Systemhaus GmbH aus dem schleswig-holsteinischen Henstedt-Ulzburg positioniert sich als zentraler Ansprechpartner für alle IT-ThemenbeihrenKunden. Das Unternehmen bietet nicht nur technische, sondern auch organisatorische Unterstützung, um einenzuverlässigen,plamäßigen und flexiblen IT-Betrieb zu ermöglichen. Zu den Kunden der CONFORM zählen kleine Unternehmen wie auch inter-

nationale Konzerne, die auf das immense Expertenwissen in Projekten zurückgreifen können oder zum Festpreis im Geschäftsprozess dauerhaft weltweit betreut werden. Managed Services sind die Voraussetzung dafür, dass der IT-Spezialist alle seine Kunden gleichermaßen schnell, flexibel und umfassend unterstützen kann. Bereits seit 2007 ist die CONFORM als Managed Service Provider (MSP) tätig.



„ESET Lösungen sind sehr gut integrierbar und zeigen sich in den verschiedensten IT-Umgebungen unserer Kunden sehr robust.“

*Jörn H. Hamann, Geschäftsführer der
CONFORM IT-Systemhaus GmbH*

Ein Schwerpunkt ist der Security-Sektor. Seit über fünf Jahren ist ESET in diesem Bereich für CONFORM ein enorm wertvoller Partner.

Security als Kernaufgabe

Genauso individuell wie die Cyberbedrohungen sind auch die Anforderungen der verschiedenen Kunden an die Leistungen des Systemhauses. „Wir arbeiten ganzheitlich“, erläutert Jörn H. Hamann, Geschäftsführer der CONFORM IT-Systemhaus GmbH und ergänzt: „Wir betreuen unsere Kunden von der ersten Beratung bis hin zum Betrieb und auch darüber hinaus.“ Dazu gehöre auch, dass die unterschiedlichen Softwarelösungen reibungslos zusammenarbeiten. Der Kunde erhält ein maßgeschneidertes Komplettpaket für seine IT und wird nach der Implementierung umfassend betreut. Der IT-Sicherheit kommt hierbei eine besondere Aufgabe zu, da eine starke Abwehr gegen Bedrohungen für die meisten Unternehmen erfolgskritisch ist. Aus diesem Grund kooperiert CONFORM auch hier eng mit seinen Unternehmenskunden. „Wir sind permanent auf Stand-by und definieren gemeinsam, was in einem Sicherheitsvorfall getan

werden soll. Es besteht ein ständiger Austausch mit unseren Kunden, bei dem wir auch auf sich verändernde Bedürfnisse optimal reagieren können,“ so Herr Hamann.

Zukunftsfähig dank MSP

Ohne MSP wäre das kaum möglich. „Wir automatisieren alles, was zu automatisieren ist“, erläutert der Geschäftsführer. So bliebe mehr Zeit für den Kunden und auch für die eigene strategische Ausrichtung. „Es ist sehr wichtig, dass unsere Mitarbeiter sich nicht in alltäglichen Routinearbeiten verlieren, damit wir unsere ganzheitliche und hervorragende Beratungsleistung auch in Zukunft erbringen können,“ sagt Hamann.

Als MSP-Partner von ESET verfügt CONFORM über alle Lösungen, um die unterschiedlichen Anforderungen ihrer Kunden an die IT-Sicherheit zu erfüllen. Neben der leistungsstarken ESET Antivirenlösung kommt bei den Unternehmenskunden der CONFORM immer häufiger auch ESET Secure Authentication (Zwei-Faktor-Authentifizierung) zum Einsatz. Die Lösung gewährleistet einen hochsicheren Zugang zum Firmennetz und bietet

Unternehmen daher auch bei externen Zugriffen ein Höchstmaß an Datenschutz.

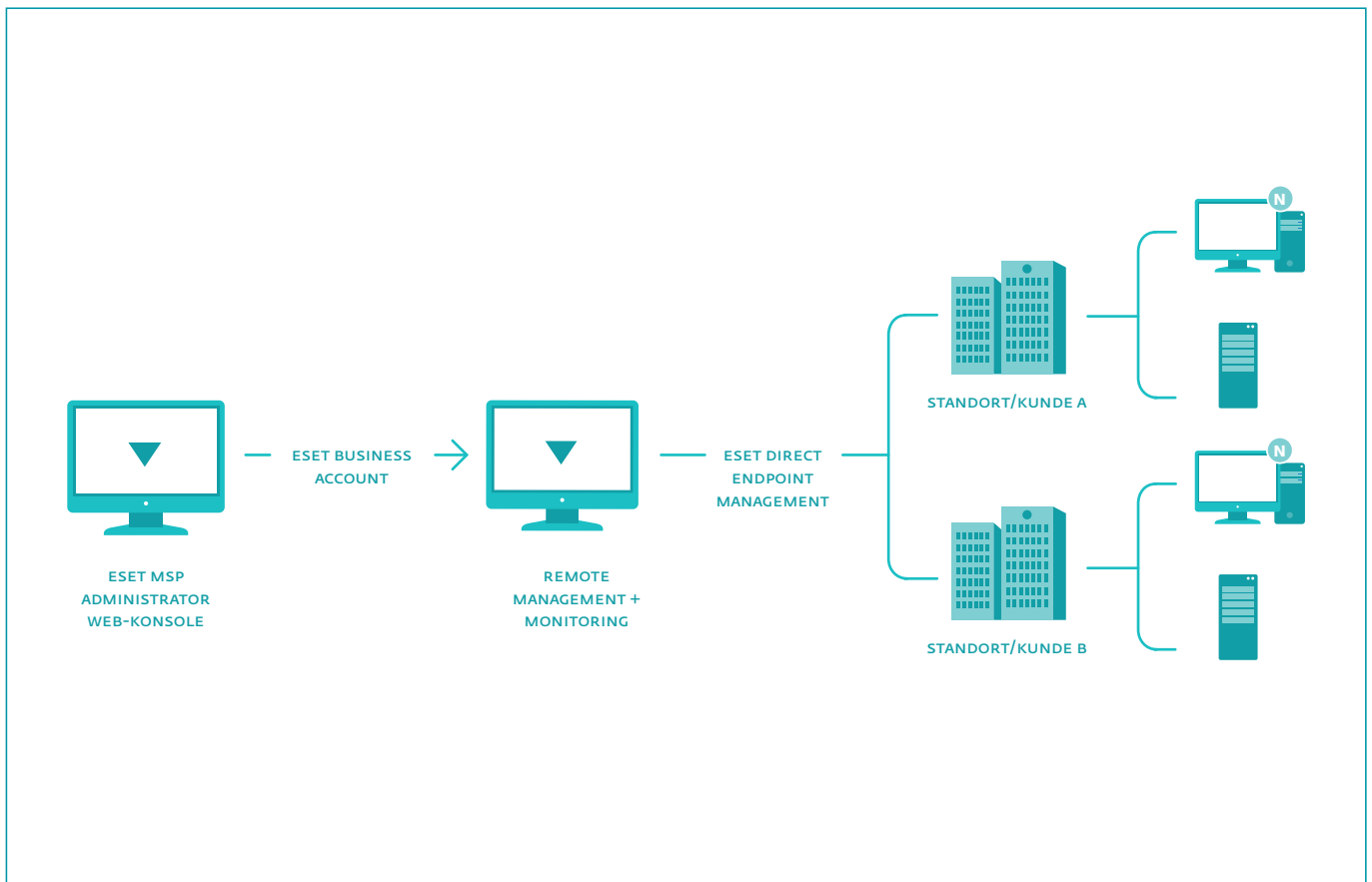
Außerordentliche Stabilität

Neben der Funktionalität sind auch die Kompatibilität und Flexibilität ausschlaggebende Kriterien, um unabhängig von der bestehenden IT-Landschaft Spitzenergebnisse zu erzielen. Für viele Kunden steht und fällt die Auswahl der Sicherheitssoftware mit der Stabilität des Systems. „Security-Lösungen gehen ins Innerste eines Systems. Höchste Stabilität der Lösungen ist daher eines unserer wichtigsten Verkaufsargumente“, erläutert betzend der Geschäftsführer.

Nicht zuletzt zählen auch Plug-Ins zu den Faktoren, die dies bei der Implementierung garantieren. CONFORM setzt auf Plug-Ins von ESET und kombiniert sie teilweise mit Eigenentwicklungen, um eine bestmögliche Performance zu erzielen. Dank der engen Kooperation zwischen ESET Technikern und CONFORM findet dieser Prozess Hand in Hand statt. „ESET Lösungen sind sehr gut integrierbar und zeigen sich in den verschiedensten IT-Umgebungen unserer Kunden sehr robust“, betont Jörn H. Hamann. „Darüber hinaus punkten die Lösungen durch ihr flexibles Lizenzmodell, mit dem unsere Kunden darüber hinaus noch sehr wirtschaftlich arbeiten können“, sagt der CONFORM-Geschäftsführer.

Flexibles Lizenzmodell

Mit dem ESET MSP-Lizenzmodell lassen sich die Lösungen individuell an die entsprechenden Anforderungen des einzelnen Unternehmens anpassen, auch wenn diese sich von heute auf morgen ändern. CONFORM bietet sowohl klassische Zeit-



kontingente wie auch aktuelle Pay-per-Use Modelle an. „Bei Bedarf können wir sogar taggenau abrechnen“, erläutert Herr Hamann. Das bedeutet, dass sich die IT-Security-Lösung jederzeit variabel auf die Bedürfnisse der Kunden abstimmen lässt. Dank MSP eine Win-win-Situation, denn CONFORM kann diese Flexibilität ohne finanzielle Einbußen umsetzen.

Gewachsene Partnerschaft auf neuem Level

Für CONFORM ist die enge Partnerschaft mit ESET entscheidend. „Wir müssen einen engen und guten Draht zum Hersteller haben, damit aufkommende Probleme schnell und überzeugend gelöst werden. Gerade im Bereich der Security ist das essenziell“, weiß Jörn Hamann. Mit ESET funktioniert diese

Partnerschaft seit Jahren auf Augenhöhe. Das zeigt auch die aktuelle Entwicklung, denn seit kurzem ist CONFORM ESET PlatinumPartner. „Wir freuen uns darüber, ESET Platinum Partner zu sein“, sagt der Geschäftsführer. „Das zeigt, dass unsere Partnerschaft gut funktioniert und reiche Früchte trägt, von der alle gleichermaßen profitieren.“

FALL

Der Markt mit Managed Security Services boomt und immer mehr Systemhäuser wie CONFORM profitieren davon. Doch der Erfolg steht und fällt mit dem entsprechenden Portfolio des präferierten Herstellers von Sicherheitslösungen.

LÖSUNG

Das ESET MSP Modell bietet seinen Partnern die Möglichkeit, aus ESET-Produkten und -Services eigene Security-Dienstleistungen zu entwickeln. CONFORM geht darüber hinaus und bietet seinen Kunden ein Komplettpaket mit Lösungen und Support.

BENEFIT

- Systemhäuser können Sicherheitslösungen und eigene Services zu einem individuellen Kundenpaket schnüren
- Langfristige Kundenbindung und kontinuierlich wachsende Umsätze
- Flexibles, einzigartiges Abrechnungsmodell mit Vorteilen für Partner und Kunde