



## Mehrwert aus MSP generieren: Eigene Security-Lösung als Dachmarke

### PRODUKT

**eset**  
MSP PROGRAM

### BRANCHE

IT-Systemhaus

### FACHHÄNDLER

Elanity Network Partner GmbH

Das Systemhaus Elanity Network Partner GmbH suchte für den Ausbau seiner Managed Services einen professionellen Hersteller von Sicherheitssoftware. In ESET fand es den perfekten Kompagnon, um die Idee einer eigenen Managed Security Lösung zu verwirklichen.

Elanity Network Partner startete im Jahr 2000 und besitzt heute neben der Zentrale in Hannover Filialen in Hamburg und Uelzen. Das Systemhaus bietet seinen Kunden umfassende IT-Lösungen für ihre individuellen Anforderungen. Diese werden von der Beratung bis hin zur Implementierung und dem Betrieb aus einer Hand umgesetzt. Davon profitieren sowohl kleine Unternehmen ohne dedizierte IT-Abteilung als auch größere Mittelständler mit hohem Anspruch an Flexibilität und größtmögliche Expertise in

Fachfragen. Neben klassischen Dienstleistungen setzt Elanity seit vielen Jahren auch auf die Cloud und auf Managed Services. Und dies alles mit Erfolg: Die „Computerwoche“ zeichnete Elanity als „Bestes Systemhaus 2018 in der DACH-Region“ und als „Bester Enabler für Digitale Transformation“ aus.

### Heikles Thema für KMU: Security in Zeiten der DSGVO

Gerade im Bereich der Security sind die Experten von Elanity und ihr Fachwissen gefragt

„Neben den technischen Parametern stimmt bei ESET auch die kaufmännische Komponente. Wir sind mit ESET als Lösungspartner nicht nur flexibler und reaktiver auf neue Bedrohungen aufgestellt, sondern die Wirtschaftlichkeit der MSP-Partnerschaft kann uns voll und ganz überzeugen.“

*Peter Schröder, Geschäftsführer Elanity Network Partner GmbH*

denn je. Die Bedrohungslage ist schnellen Wandeln unterworfen und immer neue Malware-Attacken fordern einen umfassenden Schutz. Hier ist es wichtig, dass eine Lösung verwendet wird, die dem Stand der Technik entspricht und stets aktuell ist. Doch viele KMUs sind mit dem Aufwand, die Pflege der IT-Security selbst zu managen, personell und kapazitiv überfordert. Zudem befürchten sie, dass ihre Vorkehrungen im Sinne der Datenschutzgrundverordnung möglicherweise nicht ausreichend sind. Kurzum: Die Sorgen vor Schäden durch Cyberkriminelle oder empfindliche Strafen durch die DSGVO führen dazu, dass KMU vermehrt das Fachwissen von externen Beratern suchen.

### **Gesucht und gefunden: ESET als neuer MSSP-Partner**

Die Anforderungen der eigenen Kunden führten dazu, dass Elanity sein erfolgreiches Portfolio an Managed Services um den Bereich Security erweitern wollte. Um dieses neue Angebot umfassend leisten zu können, suchten die IT-Experten einen Hersteller, der passende Lösungen für die Anforderungen von Businessanwendern als MSP bereitstellen konnte. „Mit dem Bewusstsein, dass es sich bei der IT-Security um ein heikles Thema für unsere Kunden handelt, haben wir ein klares Anforderungsprofil für den neuen MSSP-Partner definiert“, erklärt Peter Schröder, Geschäftsführer von Elanity. Dieser sollte eine technisch ausgereifte, flexible und bestens funktionie-

rende Security-Lösung bieten, die alle wichtigen Marker eines Pflichtenhefts erfüllt. „Darüber hinaus war uns auch wichtig, dass der Faktor Mensch stimmt und die Zusammenarbeit auch auf dieser Ebene gut funktioniert“, betont der Geschäftsführer. Mit ESET hat Elanity nun genau diesen Partner gefunden, der alle genannten Erfordernisse erfüllt. Auch das faire und gute Preis-Leistungs-Verhältnis der ESET-Lösungen begeisterte das Hannoveraner Systemhaus.

### **Neuer MSSP-Service: Elanity Managed Antivirus**

Dreh- und Angelpunkt der erfolgreichen Partnerschaft ist ESET Endpoint Protection als Managed Service. Dabei handelt es sich um eine Kombination aus diversen Sicherheitslösungen wie beispielsweise ESET Endpoint Security des slowakischen Securityanbieters. Diese können individuell auf den Kunden zusammengestellt und als Managed Service betrieben werden. Andere Fachhändler nutzen den Bereich MSP lediglich als weiteren Verkaufskanal. Das IT-Systemhaus ging den entscheidenden Schritt weiter und entwickelte den eigenen Service „Elanity Managed Antivirus“. Rene Claus, Channel Account Manager MSP von ESET Deutschland lobt das Systemhaus: „Security aus einem Guss ist genau das, was sich Kunden wünschen. Unsere ausgezeichneten Sicherheitslösungen verbunden mit entsprechendem Dienstleistungsservice im täglichen Betrieb und mit überschaubaren Kosten: Hier hat

Elanity ganze Arbeit geleistet“. Offensichtlich gefällt den Kunden die personalisierte Lösung. Sie haben bei Elanity einen festen Ansprechpartner für alles. Und der Security-Aufwand für die Unternehmen ist daher sehr gering. „Die Kombination aus Software und Dienstleistung ist sehr erfolgreich“, unterstreicht Peter Schröder. Das Produkt schaffe Vertrauen. Einige Unternehmen haben die Lösung sogar weiterempfohlen, wodurch Elanity bereits weitere Aufträge gewinnen konnte.

Eine funktionierende Sicherheitsarchitektur ist nur die halbe Miete. Auf fachlichen Rat sowie eine tatkräftige Unterstützung von ESET, falls es einmal zu Fragen bei Kundenanwendungen kommt, kann Elanity zudem jederzeit zurückgreifen. Wie wichtig das ist, zeigte sich direkt zu Anfang der Partnerschaft: Bei der Umstellung vom bisherigen Anbieter auf ESET mussten einige Kunden migriert werden. Hier bekam Elanity eine Rundum-Sorglos-Unterstützung durch ESET und konnte so manche Klippen gezielt umschiffen.

### **MSP bietet Vorteile für alle Parteien**

Für MSP bietet die Management-Struktur der ESET-Lösung einen entscheidenden Vorteil: Lizenzen werden flexibel skalierbar verfügbar gemacht und können tagesaktuell abgerechnet werden. Über die Administrationskonsole „ESET MSP Administrator“ kann Elanity per Knopfdruck jedem ein-



zelen Kunden die benötigten Lösungen und deren Lizenzanzahl zuordnen - und je nach Bedarf kurzfristig erweitern oder verkleinern. Als weiteren, wichtigen Punkt im IT-Alltag identifizieren die Experten die hochgradige Automatisierung der ESET-Lösungen. Schnittstellen zu professionellen RMM- und PSA-Tools vereinfachen die Routinearbeiten. Dies spart sowohl dem Systemhaus als auch letztlich dem Kunden Kosten. „Neben den technischen Parametern stimmt bei ESET auch die kaufmännische Komponente. Wir sind mit ESET als Lösungspartner nicht nur fle-

xibler und reaktiver auf neue Bedrohungen aufgestellt, sondern die Wirtschaftlichkeit der MSP-Partnerschaft kann uns voll und ganz überzeugen,“ erläutert Peter Schröder.

Elanity bietet heute seine Managed Security Services unter einer eigener Dachmarke an. Der IT-Dienstleistungs-Spezialist steht also mit seinem Namen für die Zuverlässigkeit der eingesetzten Lösungen ein. Daher ist es besonders wichtig, dass gerade in sensiblen Bereichen wie der IT Security, auf zuverlässige Partner mit ausgereiften Produkten ge-

setzt werden kann. Potenzielle Schäden beim Kunden sind einfach zu gravierend, als dass sie in Kauf genommen werden können. Daher schätzt Elanity besonders die Praxistauglichkeit der ESET Security Lösungen und deren sichere Erkennung von den unterschiedlichsten Malware-Attacken. „Nicht zuletzt ist es auch die menschliche Komponente, die die Zusammenarbeit mit ESET sehr angenehm gestaltet“, sagt Peter Schröder. Einen Ausbau dieser Partnerschaft kann er sich deshalb für die nahe Zukunft sehr gut vorstellen.

**FALL**

Der Markt mit Managed Security Services boomt. Systemhäuser wünschen sich vermehrt, eigene Security-Services anbieten zu können. Doch vielfach fehlt es am 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.

**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