

## WENIGER AUFWAND, MEHR SICHERHEIT: SECUREPOINT BUNDLES

**Mit den neuen Securepoint Bundles Shield, Armor und Fortress können Reseller Sicherheitslösungen einfacher vermarkten und schneller beim Kunden platzieren.**

**Lüneburg, 4. September** – IT-Sicherheit wird für Unternehmen zunehmend komplexer. Kunden erwarten passgenaue Schutzkonzepte, die Netzwerke, Endgeräte und Mitarbeitende gleichermaßen berücksichtigen. Für IT-Dienstleister, Managed Service Provider (MSPs) und Systemhäuser bedeutet das jedoch auch einen höheren Beratungsaufwand, mehr erklärungsbedürftige Einzelprodukte und mehr Aufwand für den Vertrieb.

Dabei ist der Bedarf nach weiteren Sicherheitslösungen im Kundenumfeld vorhanden. Die Herausforderung liegt in den verfügbaren Ressourcen: Viele Partner können den zusätzlichen Aufwand nicht leisten, um weitere Produkte einzeln zu erklären, zu positionieren und zu verkaufen.

*„Unsere Partner haben uns sehr klar gespiegelt, dass es nicht an zusätzlichen Sicherheitslösungen mangelt – sondern an der Zeit, diese sinnvoll und einfach zu vermarkten. Mit den Bundles machen wir aus einzelnen Produkten effektive Lösungspakete, die sich einfacher erklären, einfacher verkaufen und einfacher betreiben lassen.“*

– René Hofmann, Securepoint-Geschäftsführer

Die Einführung der Bundles Shield, Armor und Fortress greift dieses Feedback aus dem Channel auf. Die Pakete bündeln aufeinander abgestimmte Sicherheitslösungen für ein breites Spektrum unterschiedlicher Kundenszenarien und reduzieren den Aufwand für Beratung, Angebotserstellung und Cross-Selling.

### DIE BUNDLES IM ÜBERBLICK

**Shield** bildet die Basis und richtet sich an Kunden, die eine verlässliche Grundlage für ihre IT-Sicherheit schaffen möchten. Das Bundle kombiniert die Securepoint UTM-Firewall mit dem Awareness-Programm Awareness Next und dem Unified Security Report. Partner erhalten damit ein Produkt, das Netzwerkschutz, Security Awareness und Transparenz über den Sicherheitsstatus für den Kunden miteinander verbindet.

**Armor** adressiert Kunden mit mittleren Compliance-Anforderungen. Aufbauend auf Shield ergänzt Securepoint das Paket um Cloud Managed VPN, Cloud Shield für Windows, Antivirus Pro und einen Darkweb-Scan. Damit können Windows-Arbeitsplätze zentral abgesichert und zusätzliche Sicherheitsanforderungen effizient abgedeckt werden.

**Fortress** ist das einfache Rundum-sorglos-Paket. Dazu gehören beispielsweise mittelständische Unternehmen, hybride Arbeitsmodellen im Büro und Zuhause oder mit ganzen Außendienst-Teams. Zusätzlich zu den Leistungen aus Armor umfasst Fortress das Mobile Device Management sowie VPN- und Cloud-Shield-Funktionen für mobile Endgeräte. So entsteht ein durchgängiges Sicherheitskonzept für stationäre und mobile Arbeitsplätze.

Mit dem neuen Bundle-Modell unterstreicht Securepoint seinen konsequenten Channel-Fokus: Partner sollen weniger Zeit in die Zusammenstellung einzelner Lösungen investieren müssen und mehr Zeit für die Beratung und Betreuung ihrer Kunden gewinnen. Die klar strukturierten Pakete vereinfachen Vertriebsprozesse, schaffen neue Cross-Selling-Möglichkeiten und helfen Resellern dabei, Sicherheitsanforderungen schneller in passende Lösungen zu übersetzen.

Weitere Informationen zu den neuen Bundles **Shield**, **Armor** und **Fortress** gibt es unter [securepoint.de/bundles](https://securepoint.de/bundles) und unter [shop.securepoint.de/bundles](https://shop.securepoint.de/bundles).

#### **Pressekontakt**

Kevin R. Thomas

Public Relations

[kevin.thomas@securepoint.de](mailto:kevin.thomas@securepoint.de)

0151/705 090 20