

Securepoint Managed Firewall: Mehr Entlastung für Reseller, mehr Raum für die Arbeit mit dem Kunden

Lüneburg, 01.10.2026 – Mit der neuen Securepoint Managed Firewall erweitert die Securepoint GmbH ihr Managed-Security-Portfolio um ein Unterstützungsangebot für Reseller. Setup, Betrieb und Administration von Securepoint UTM-Firewalls können bei Bedarf an Securepoint ausgelagert werden.

Damit schließt Securepoint eine Lücke, die in vielen Systemhäusern entsteht: Security-Projekte werden wichtiger, zugleich fehlen im Alltag häufig spezialisierte Fachkräfte oder freie Betriebskapazitäten. Securepoint übernimmt auf Wunsch zentrale Aufgaben – von der Erstinstallation und Grundkonfiguration über Sicherheitsupdates bis zur laufenden Pflege und Dokumentation.

Unterstützung, wenn sie gebraucht wird, und effizientes Arbeiten dank Remote-Setup

Die Securepoint Managed Firewall unterstützt Reseller genau dann, wenn es gebraucht wird. Sie automatisiert die Erstinstallation und ermöglicht die Remote-Administration durch Securepoint im laufenden Betrieb. So können Partner ihren Kunden weiterhin Security-Leistungen anbieten, ohne dauerhaft eigene Spezialisten vorhalten zu müssen. Die erforderlichen Netzwerkinformationen und Konfigurationswünsche werden durch die Reseller mithilfe eines intelligenten Agenten einmalig in ein Briefing übertragen und von Securepoint für die Konfiguration der Firewall genutzt. Dabei entscheidet jeder Partner selbst, ob, wann und wie lange er die Unterstützung in Anspruch nimmt.

„Unsere Reseller kennen ihre Kunden und deren Umgebung am besten. Wir wollen ihnen deshalb nichts aus der Hand nehmen, sondern dort unterstützen, wo im Alltag manchmal einfach Zeit, Personal oder spezielles Know-how fehlt. Der Partner entscheidet selbst, ob er uns dazuholt – und bleibt jederzeit derjenige, der die Beziehung und den Kunden führt. Genau das macht für uns eine gute Partnerschaft aus“, sagt René Hofmann, Geschäftsführer Securepoint GmbH.

Auch im laufenden Betrieb kann Securepoint wesentliche Aufgaben übernehmen. Dazu gehören das Einspielen sicherheitsrelevanter und funktionaler Updates, die Umsetzung von Konfigurationsänderungen sowie das Reporting. So werden konsistente und nachvollziehbare Konfigurationsstände sichergestellt. Der Reseller steuert Änderungen und Störungsmeldungen über das Securepoint Ticketsystem und behält die Hoheit über den Service.

Die Managed Firewall ist als freiwillig nutzbare Unterstützung gedacht. Reseller können damit einzelne Projekte absichern, Engpässe überbrücken oder laufende Betriebsaufgaben zeitweise auslagern. So entsteht mehr Spielraum für die Kundenarbeit, während Securepoint genau dort entlastet, wo Unterstützung gebraucht wird – ohne die Entscheidungshoheit oder die Kundenbeziehung des Partners anzutasten.

„Für uns ist entscheidend, dass unsere Partner mit der Managed Firewall mehr Luft für ihre Kunden gewinnen. Sie müssen nicht jede Security-Aufgabe allein stemmen, wenn gerade die Kapazität fehlt – und sie müssen sich auch nicht langfristig festlegen. Sie holen sich die Unterstützung, die sie brauchen, dann, wenn sie sie brauchen. Das ist für uns gelebte Partnerschaft“, ergänzt René Hofmann, Geschäftsführer Securepoint GmbH.

Pressekontakt

Kevin R. Thomas

Public Relations

kevin.thomas@securepoint.de

0151/705 090 20