

Securepoint Security Days

09.09. – 20.09.2019

Systemhäuser und Managed Security-Anbieter (MSP) sind immer stärker auf ein ganzheitliches IT-Sicherheitskonzept angewiesen, welches sie mit wenig Aufwand ein- und umsetzen können.



Wir freuen uns, Sie exklusiv zu den „Securepoint Security Days“ einzuladen.

Agenda

10:00 Uhr	Registrierung
	IT-Security – Markteinschätzung und Entwicklung Wie entwickelt sich der Security-Markt? Wir wollen anhand von Zahlen und Daten gemeinsam Fakten aufzeigen und einen passenden Ausblick geben. Dies betrifft auch die aktuellen Ereignisse und Vorhaben der Politik im Bereich Datenschutz und IT-Security.
	Konzept der Unified Security Um den Herausforderungen des aktuellen IT-Marktes zu begegnen, reichen einfache Lösungen längst nicht mehr aus. Aus diesem Grund hat Securepoint die ganzheitliche Strategie der Unified Security entwickelt. Diese steht für eine einfache Umsetzung. Wir erklären die genauen Hintergründe und zeigen, wie das Konzept praktisch funktioniert. Das Portfolio der Unified Security bedeutet IT-Security aus einer Hand. Dadurch bieten sich eine Vielzahl an Chancen – sowohl für Administratoren, als auch im Bereich Vertrieb.
	Reseller + Securepoint = besondere Partner Als Hersteller stehen wir für eine starke, zuverlässige Partnerschaft auf Augenhöhe ein. Für uns ist Partnerschaft kein Marketing-Begriff. Die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit unseren Partnern steht bei uns an erster Stelle.
	Lösungen 2019 Technik, Technik, Technik – wo entwickeln sich die Produkte hin? Wir geben einen aktuellen Überblick und einen Blick hinter die Kulissen der Securepoint-Produktwelt von morgen.

12:30 Uhr	Mittagspause Pause, Gespräche, Snacks und Getränke
	Kooperationen mit Innovation Innovative und strategische Kooperationen sorgen für neue Ideen und bieten Chancen zur Weiterentwicklung.
	Initiative „KMU brauchen Sicherheit“ Besonders der Mittelstand braucht immer mehr Sicherheit. Diese muss verlässlich und zu fairen Preisen zu haben ein. Der Mittelstand ist unser Heimspiel und wir zeigen auf, warum und wie in diesem Zusammenhang noch mehr geleistet werden kann.
	Vertrieb von IT-Sicherheit: Immer mehr Argumente Es geht nicht nur um Argumente oder vermeintlich starke Schlagwörter. Es geht vielmehr um Unterstützung und Ansätze Dritter. Wir stellen Ideen vor und zeigen konkrete Ansätze auf, mit denen eine Partnerschaft mit uns noch erfolgreicher wird.
14:30 Uhr	Schlusswort & Get-together

Änderungen und Irrtümer vorbehalten.