



# MSP bietet IT-Schutz aus der Cloud



Bösen & Heinke GmbH & Co. KG  
Networks, Consulting & Training

*We do IT 4 you!*

[www.buh.com](http://www.buh.com)

# Bösen & Heinke

Der Managed Services Provider bietet seinen Kunden Lösungen und Dienstleistungen rund um IT-Systeme, ERP-Projekte und moderne Telekommunikationstechnik.



## Managed Services

- Gründungsjahr: 1991
- Implementierung der Kaspersky-Lösung: Frühjahr 2016
- Kundengröße: bis zu 100 Mitarbeiter

„Die Sicherheitsbedürfnisse unserer Kunden ändern sich ständig, zum Beispiel wenn neue Endgeräte hinzukommen. Dank der flexiblen Lizenzierung können wir schnell darauf eingehen.“

Marc Römer,  
Technischer Leiter,  
Bösen & Heinke

## Die Bösen & Heinke GmbH & Co. KG hat sich für Kaspersky Endpoint Security Cloud entschieden – zum Schutz der eigenen IT und als Angebot für ihre Kunden.

Im Zeitalter von Digitalisierung und Big Data werden IT-Landschaften immer komplexer. Dies hat zur Folge, dass Administratoren und IT-Fachkräfte stark in interne Prozesse wie Softwarekonfigurationen oder Helpdeskanfragen eingespannt sind. Parallel dazu steigt für Unternehmen jeder Branche und Größe das Risiko, Opfer einer Cyberattacke zu werden. Allerdings fehlt es hier meist an den nötigen zeitlichen und personellen Ressourcen, um diese Gefahr kontinuierlich im Blick zu behalten und abzuwehren.

Die Lösung: Unternehmen lagern ihren IT-Schutz aus und greifen auf die Leistungen eines Managed Security Providers (MSP) zurück. Denn Reseller und Fachhändler, die ihr Portfolio um MSP-Services ergänzt haben, stellen eine kompetente Unterstützung für die eigene IT-Abteilung dar. MSPs arbeiten als offizielle Partner mit Herstellern aus dem IT-Security-Bereich zusammen und können dadurch Lösungen und Know-how auf dem neuesten Stand der Cybersicherheit zur Verfügung stellen.

## Managed Security Services als Erfolgsmodell

Anfang 2016 ist auch Bösen & Heinke in das MSP-Geschäft eingestiegen. Der IT-Spezialist aus Langenfeld hat sich seit 1991 der Beratung und Einführung von IT-Konzepten für den Mittelstand verpflichtet und bietet heute seinen Kunden aus den verschiedensten Branchen zusätzlich auch Managed Security an.

Als Partner von Kaspersky Lab hat sich Bösen & Heinke dabei gleich in zweierlei Hinsicht für Kaspersky Endpoint Security Cloud entschieden: Die Cloud-basierte Lösung steht nicht nur Endkunden im Rahmen des MSP-Angebots zur Verfügung, sondern schützt auch die hauseigene IT-Architektur vor möglichen Cyberangriffen.



**Sicherheit**  
IT-Sicherheit aus der Cloud



**Flexibilität**  
Flexible Lizenzierung



**Kontrolle**  
Zentrale Verwaltung



**Kosten**  
Effizientes  
Pay-per-Use-Modell

## Rückblick: Wahl der Lösung

„Sicherheit steht bei uns an erster Stelle“, so Marc Römer, Technischer Leiter bei der Bösen & Heinke GmbH & Co. KG. „In der Vergangenheit hatten wir verschiedene Antivirus-Programme im Einsatz. Doch hier gab es vereinzelt Probleme mit Hacker-Angriffen, die von der Software nicht erkannt und abgewehrt wurden.“

Um diese Sicherheitsrisiken zu beseitigen, suchte der IT-Fachhändler nach einem alternativen Anbieter. Es galt, eine Lösung zu finden, die einen effektiven Schutz vor Viren und Spam gewährleisten kann und sich darüber hinaus für die Nutzung in einem MSP-Modell eignet. Insgesamt standen drei Hersteller von Sicherheitssoftware zur Wahl. Der entscheidende Vorteil bei Kaspersky Lab war, dass dessen Lösung Kaspersky Endpoint Security Cloud in einer Testumgebung sofort sämtliche Sicherheitslücken erkannt hat.

## Über Kaspersky Endpoint Security Cloud

Kaspersky Endpoint Security Cloud ist speziell auf die Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen ausgerichtet. Die Lösung lässt sich schnell implementieren und intuitiv betreiben. Dank vorab konfigurierter Standardrichtlinien ist sie sofort einsatzbereit und liefert Unternehmen IT-Sicherheit direkt aus der Cloud – ohne die Installation zusätzlicher Hardware.

Kaspersky Endpoint Security Cloud unterstützt Windows-basierte Endpoints und File-Server, macOS-Endgeräte sowie Mobilgeräte mit Android- oder iOS-Betriebssystem.

Alle Einstellungen können über die Cloud-basierte Konsole von einem beliebigen Standort mit praktisch jedem Online-Gerät gesteuert werden. Die Mehrmandantenfähigkeit der Konsole ermöglicht es auch Managed Service Providern, die Sicherheit einer Vielzahl von Clients zentral zu verwalten.

# 600

Anwender

# 16

Mitarbeiter

## Die Vorteile von Kaspersky Endpoint Security Cloud:

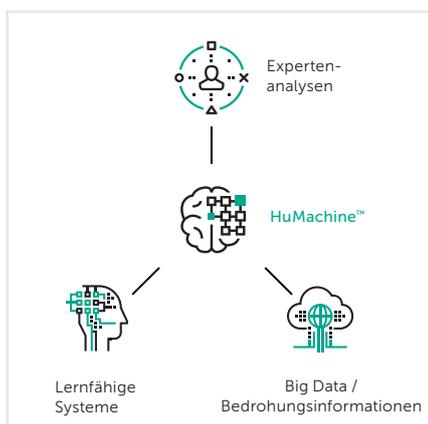
- IT-Schutz für Endpoints, Mobilgeräte und File-Server
- Zentrales Management über benutzerfreundliche Cloud-Konsole
- Schnelle Implementierung und einfache Verwaltung
- Sofortige Einsatzbereitschaft
- Keine zusätzliche Hardware erforderlich
- Optimal für Managed Security Provider

## Erwartungen voll erfüllt

Heute besitzt Bösen & Heinke einen zuverlässigen IT-Schutz. „Wir sind von Kaspersky Endpoint Security Cloud überzeugt und können die Lösung deshalb auch guten Gewissens unseren Kunden zur internen Nutzung oder im Rahmen unseres Managed-Services-Angebots zur Verfügung stellen“, erklärt Marc Römer.

„Die Verwaltung ist sehr übersichtlich und anwenderfreundlich. Außerdem ist der Pay-per-Use-Ansatz für uns selbst und für unsere Kunden ein großer Vorteil. Es werden nur die Lizenzen berechnet, die auch wirklich im Einsatz sind. Und es besteht die Möglichkeit, die Anwenderzahl schnell und flexibel zu reduzieren oder zu erweitern.“

Neben Kaspersky Endpoint Security Cloud bietet Bösen & Heinke seinen Kunden noch weitere Lösungen von Kaspersky Lab an. Insgesamt können sich etwa 600 Anwender über eine sichere IT freuen.



### Kaspersky Labs GmbH

Despag-Straße 3  
85055 Ingolstadt  
Deutschland  
[salesdach@kaspersky.de](mailto:salesdach@kaspersky.de)

Für weitere Informationen über die Produkte und Services von Kaspersky Lab wenden Sie sich bitte an Ihren Account Manager oder besuchen Sie uns unter:

[www.kaspersky.de](http://www.kaspersky.de)

© 2017 AO Kaspersky Lab. Alle Rechte vorbehalten. Eingetragene Markenzeichen und Handelsmarken sind das Eigentum ihrer jeweiligen Rechtsinhaber.