



 levigo Business IT.

2021

# Erstklassige Cybersicherheit mit nur einem Klick

**kaspersky** BRING ON  
THE FUTURE

[systems.levigo.de/](https://systems.levigo.de/)

# Dank des umfassenden Managed Service Provider (MSP)-Programms konnte sich levigo systems klar als stärkster Kaspersky MSP-Partner in der DACH-Region etablieren.

levigo systems ist Kasperskys größter MSP-Partner in der DACH-Region.



## IT

- Deutschland
- MSP-Partner, der Kaspersky Endpoint Security for Business Select und Advanced, die Kaspersky Automated Security Awareness Platform (KASAP) und Kaspersky Endpoint Detection and Response (EDR) vertreibt
- 2020 - levigo systems wird als „MSP Partner of the Year“ ausgezeichnet
- 3.000 Endpoints, die durch Kaspersky Endpoint Security for Business umfassend abgesichert werden

levigo systems, mit Sitz nahe Stuttgart im Südwesten Deutschlands, ist seit 2015 ein Kaspersky „Silber-Partner“ und wurde 2020 zum „Partner of the Year“ in der DACH-Region ernannt.

Das 80 Mitarbeiter starke Team des Unternehmens bietet ein umfassendes Angebot bestehend aus IT-Infrastruktur, Services und Support lokal und in der Cloud für einen breiten Kundenstamm aus kleinen und mittelständischen Firmen in der deutschsprachigen DACH-Region.

Das Unternehmen implementiert Kaspersky-Lösungen für all seine MSP-Kunden auf der Grundlage der bewährten Kaspersky-Produkte, die es auch zum Schutz seiner eigenen IT einsetzt.

## Herausforderung

Der Kundenstamm von levigo systems umfasst Organisationen aus einer Vielzahl unterschiedlicher Sektoren, einschließlich Maschinenbauunternehmen und Automobilzulieferern, Anwaltskanzleien und Altenheimen. Jede dieser Organisationen hat ihre eigenen spezifischen Cybersicherheitsrisiken und -anforderungen.

Obwohl der Trend zunehmend in Richtung IaaS (Infrastructure-as-a-Service) in der Cloud geht, der aus dem virtuellen Datenzentrum von levigo zugänglich ist, möchten viele traditionellere Kunden des Unternehmens ihre Technologien, Systeme und Services vor Ort behalten.

„Wir können eine andauernde Veränderung des Verhaltens unserer Kunden beobachten“, erklärt Geschäftsführer Vincenzo Biasi. „Bis vor einigen Jahren haben viele von ihnen lediglich nach einer einfachen Antiviruslösung gesucht. Heute sind die Anforderungen deutlich komplexer, da sich mittlerweile jeder der Bedrohungen und potenziellen Gefährdungen durch Ransomware-Angriffe bewusst ist.“

Daher beinhaltet unsere Arbeit nicht nur die Einführung und Aktualisierung von Software, sondern auch das Treffen von Schutzmaßnahmen, mit deren Hilfe Probleme proaktiv erkannt und Angriffe abgefangen werden können, noch bevor sie Schäden verursachen.

Wir waren auf der Suche nach einem leistungsstarken Cybersecurity-Partner für unsere MSP-Kunden. Außerdem musste unser zukünftiger Partner klar strukturiert und zuverlässig sein sowie skalierbare Lösungen, eine einfache Verwaltung und angemessene wettbewerbsfähige Preise anbieten.“

## Die Lösung von Kaspersky

levigo systems entschied sich vor sieben Jahren für Kaspersky und diese Partnerschaft ist weiterhin stark und durch gegenseitige Unterstützung geprägt.

„Der Fokus von Kaspersky liegt ganz klar auf Cybersecuritybedrohungen und deren Prävention“, sagt Vincenzo Biasi. „Dies spiegelt sich deutlich in der Qualität der Produkte wider.“

Wir arbeiten nunmehr seit sieben Jahren zusammen und die Partnerschaft ist weiterhin erfolgreich. Unsere Ansprechpartner sind stets offen gegenüber unseren Standpunkten. Wir schätzen es sehr, als Partner auf Augenhöhe zusammenzuarbeiten.

Wir verwalten derzeit ca. 3.000 Endpoints für unsere Kunden. Dabei setzen wir Kaspersky Endpoint Security for Business ein, und abhängig vom Szenario verwenden wir entweder die Select- oder Advanced-Option.

„Der Fokus von Kaspersky liegt ganz klar auf Cybersecuritybedrohungen und deren Prävention. Dies spiegelt sich deutlich in der Qualität der Produkte wider.“

Vincenzo Biasi,  
Geschäftsführer,  
levigo systems



#### **Zusammenarbeit**

levigo systems schätzt die Zusammenarbeit auf Augenhöhe



#### **Effizienz**

Das LMP und die damit einhergehende Flexibilität sind ein Erfolgsrezept für MSPs



#### **Kosten**

Leistungsstarke Cybersecurity muss nicht immer teuer sein

Dieses Produkt macht den Hauptteil unserer Arbeit aus. Zusätzlich erweitern wir das Angebot bei Bedarf um die Kaspersky Automated Security Awareness Platform (KASAP) und Kaspersky Endpoint Detection and Response (EDR), da diese Lösungen einen echten Mehrwert für unsere Kunden bieten und gleichzeitig eine ideale Wachstumsgrundlage für uns schaffen.“

KASAP sensibilisiert Mitarbeiter nachhaltig in puncto Cybersecurity - online und auf Grundlage echter Szenarien. Mit praktisch umsetzbaren Berichten und Analysen lassen sich detaillierte Auswertungen aufbereiten.

„Dank EDR können Bedrohungen effektiv gestoppt werden, noch bevor sie Schaden anrichten können - so können wir wesentlich schneller reagieren.“

## **Wachstumspotential**

Ein weiterer Pluspunkt: die Flexibilität von Kaspersky in Sachen Lizenzvereinbarungen. So lassen sich die Lösungen ganz einfach skalieren.

„Es ist ein äußerst attraktives Modell, das uns ermöglicht, kleinen Kunden angemessene wettbewerbsfähige Preise anzubieten. Eine Win-Win-Situation!“, erklärt Vincenzo Biasi.

„Das License Management Portal (LMP) ist nun seit fast einem Jahr verfügbar und bietet alles, was wir zur Verwaltung unserer Lizenzen benötigen. Von der Buchung bis zur Stornierung, Erweiterung oder Verringerung der Lizenzmenge: Mit dem LMP ist das alles ganz einfach! Dabei ist der Aspekt der Selbstbedienung sehr wichtig.

Oft muss es ganz schnell gehen, z. B. wenn wir eine Testlizenz plus Aktivierungscode benötigen oder ein Abonnement verlängern müssen. Das ist jetzt mit einem einzigen Klick möglich! Obwohl wir mehrere Kunden betreuen, können wir spezifische Lizenzschlüssel über eine gemeinsame Infrastruktur ausgeben. Das macht die Bearbeitung dieser Fragen für uns alle deutlich einfacher.



Kaspersky war uns in einem ähnlichen Zusammenhang eine große Hilfe, als wir eine Lizenz für unseren Server benötigten, von dem aus alle unsere Kunden betreut werden. Bis zu diesem Zeitpunkt mussten wir angeben, wie vielen Klienten wir eine Lizenz geben wollten, da es sich um eine feste Lizenz handelte und wir bei einer gewünschten Erweiterung eine neue Lizenz beantragen mussten.

Nun hat Kaspersky dieses Problem auf eine Weise gelöst, die uns ermöglicht, über eine unbegrenzte Lizenz zu verfügen und einfach anzugeben, wie viele Benutzer wir abdecken möchten. Dadurch ist die tägliche Verwaltung für MSP-Partner stark vereinfacht worden.

Wir freuen uns bereits auf den nächsten logischen Schritt - die Integration - mittels Application Program Interface (API) zwischen LMP und unserem Enterprise Resource Planning (ERP-) System, was die Prozesse für uns noch weiter vereinfachen wird.

Ich bin zuversichtlich, dass die Mitarbeiter von Kaspersky bereits an einer entsprechenden Lösung arbeiten!"

---

Cyber Threats News: [www.securelist.com](http://www.securelist.com)  
IT Security News: [business.kaspersky.de](http://business.kaspersky.de)  
IT Security for SMB: [kaspersky.de/business](http://kaspersky.de/business)  
IT Security for Enterprise: [kaspersky.de/enterprise](http://kaspersky.de/enterprise)

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

**kaspersky** BRING ON  
THE FUTURE

2021 AO KASPERSKY. ALL RIGHTS RESERVED. REGISTERED TRADEMARKS AND SERVICE MARKS ARE THE PROPERTY OF THEIR RESPECTIVE OWNERS.