



WEIß IT
SOLUTIONS

2020

IT Security Spezialist setzt bei Cybersicherheit auf Kaspersky

kaspersky BRING ON
THE FUTURE

weissit.de

Seit Firmengründung bietet Weiß IT Solutions seinen Kunden die Kaspersky-Lösung Endpoint Security for Business.

Weiß IT Solutions bietet individuell passende IT-Security-Lösungen und betreut Kunden persönlich und vollumfänglich von der Beratung bis zur Implementierung.



IT and Telecoms

- Neuried, Germany
- Vertreibt Kaspersky Endpoint Security for Business
- 4 Mitarbeiter
- 2011 gegründet

Weiß IT Solutions hat sich auf IT-Security spezialisiert und ist überwiegend auf dem deutschen Markt tätig. Zu den Kunden zählen weltweit agierende Unternehmen, Kliniken, politische und staatliche Einrichtungen.

Der Fokus von Weiß IT Solutions liegt insbesondere auf Innovation und Service. Das Unternehmen begleitet die Projekte vom ersten Beratungsgespräch bis zur Einführung der Produkte. Die Mitarbeiter setzen die Projekte technisch beim Kunden um und bieten zudem kostenlosen Standardsupport während der gesamten Laufzeit an.

Herausforderung

Security ist ein Thema, das ständig lebt. Die Bedrohungslage ändert sich beinahe täglich. Deshalb brauchen Kunden einen zuverlässigen IT-Security-Partner an ihrer Seite. „Da ist es uns wichtig, dass es einen zuverlässigen Partner gibt“, sagt Gründer und Geschäftsführer, Igor Weiß. Seit der Gründung von Weiß IT Solutions im Jahre 2011 bietet das Unternehmen die Produktpalette von Kaspersky an. Auch während der Corona-Pandemie ist das Thema IT-Sicherheit bei den Kunden präsent. Je mehr das Thema vernachlässigt werde, umso verwundbarer sei ein Unternehmen, so Weiß.

Herr Weiß kann mehr als 16 Jahre Erfahrung mit Kaspersky-Produkten vorweisen und ist überzeugt vom Hersteller und dessen Lösungen. „Die Kunden profitieren von den neuesten Technologien, die immer aktuell im Bereich IT-Sicherheit sind.“ Kasperskys Technologie setzt sich in seinen Augen sehr weit von den Marktbegleitern ab. „Man merkt, dass das Unternehmen sehr viel in neue Produkte und Funktionen investiert. So ein dynamisches Unternehmen trifft man sehr selten auf dem Markt.“

Die stetige Weiterentwicklung, die kurzen Wege zum Hersteller, die Partnerschaft, der Support sowie die Möglichkeit für den technischen Austausch im Vertriebsbereich schätzt Weiß besonders. „Wir hatten keinen Pannen mit den Kunden in den vergangenen zehn Jahren“, hebt er zudem die Verlässlichkeit der Produkte hervor. „Es gab schon Fälle, in denen wir kontaktiert wurden, weil ein Unternehmen Probleme mit Malware hatte und wir die Netzwerke mit Produkten von Kaspersky wieder zum Laufen bekommen haben. Wir haben das Know-how zu analysieren und zu verstehen, welches Produkt benötigt wird, damit das System des Kunden nicht befallen wird.“

„Wir testen intern zweimal im Jahr fast alle größeren Marktbegleiter sehr intensiv. Es ergeben sich immer wieder viele Punkte, die uns nicht überzeugen. Kaspersky Endpoint Security for Business ist die Lösung, bei der wir bleiben.“

Igor Weiß, Geschäftsführer,
Weiß IT Solutions



Sicherheit

Schützt System äußerst zuverlässig
Sichert Beständigkeit betrieblicher
Abläufe



Kontrolle

Trainings ermöglicht einfaches bedienen
der Technologie



Unterstützung

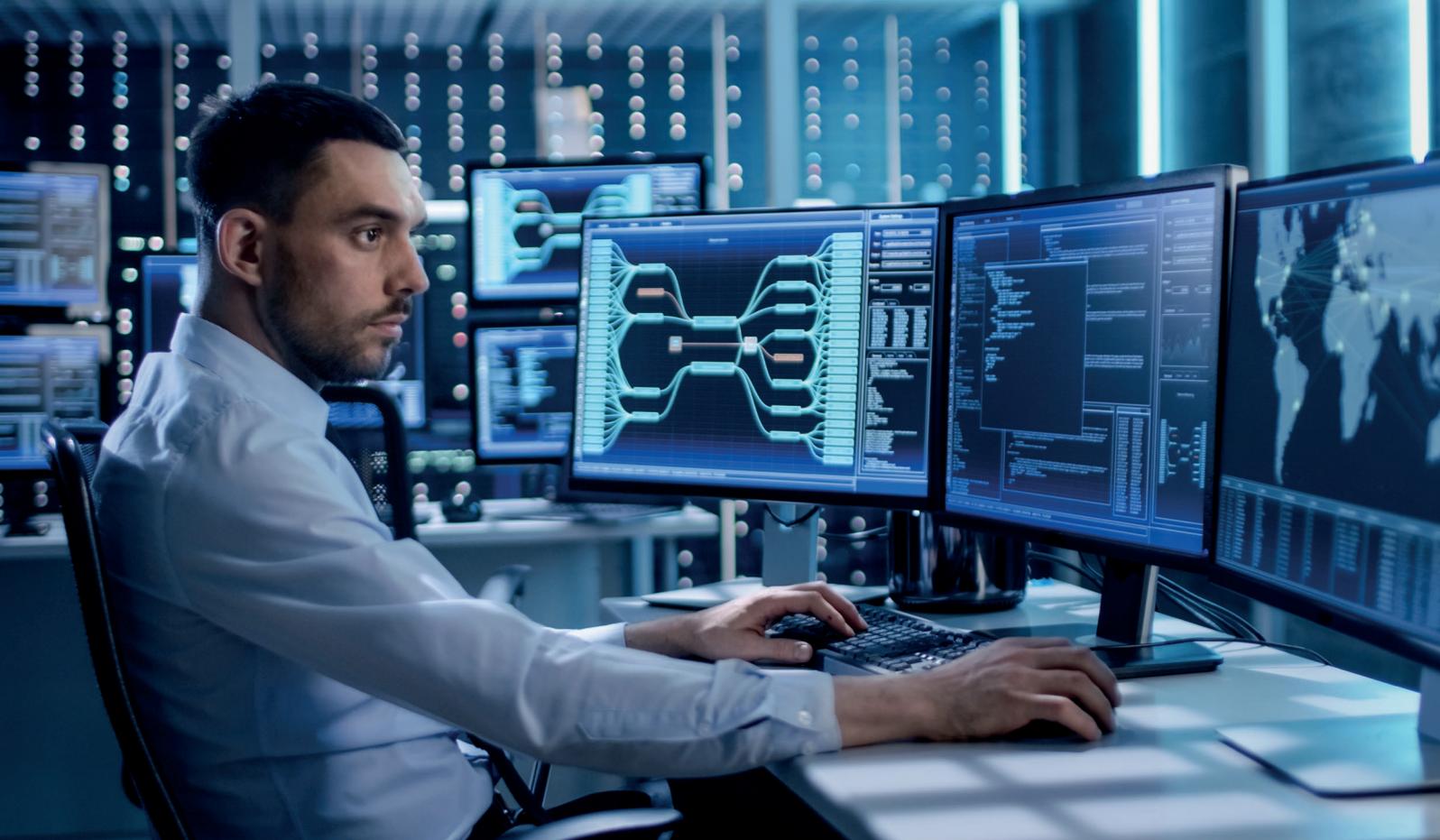
Schnelle Wege innerhalb Kaspersky
Kostenloser Support von Seiten
Weiß IT Solutions

Die Lösung von Kaspersky

Hauptsächlich arbeitet Weiß bei seinen Kunden mit Kaspersky Endpoint Security for Business. „Was sehr selten erwähnt wird: Die Lösung verfügt über eine Absicherung von Windows-Servern. Kaspersky Endpoint Security for Business ist eine hervorragende Lösung, die jedes Unternehmen einsetzen sollte. Sie ist einzigartig und bringt ein Schutzmodul gegen Verschlüsselungs-Trojaner mit. Jeder kennt diese Thematik und Kaspersky bietet die Antwort darauf. Auf diese Komponente legen wir sehr viel Wert“, erläutert Weiß. So kann jeder Kunden seine Ressourcen schützen. Komplexe Lösungen ließen sich zudem sehr einfach und intuitiv verwalten, mit dem zentralen Management im Kaspersky Security Center. „Das hat eine sehr große Bedeutung und Auswirkung auf die Reaktionszeiten“, so Weiß.

Ein wichtiges Tool für Partner von Kaspersky ist in Weiß' Augen das Partner Portal. Dort erhalten die Partner viele technische Inhalte und sie können auf Webcasts, Trainings und Battle Cards zugreifen.

Das einfach gehaltene Lizenzmodell, mit dem die Kunden ohne große Schulungen zurechtkommen sowie die Transparenz der Services von Kaspersky sind ein weiterer Vorteil für Weiß. „Man bekommt alles aus einer Hand von einem Hersteller, das bietet uns viele Vorteile“, sagt Weiß. „Wir testen intern zweimal im Jahr fast alle größeren Marktbegleiter sehr intensiv. Es ergeben sich immer wieder viele Punkte, die uns nicht überzeugen. Kaspersky Endpoint Security for Business ist die Lösung, bei der wir bleiben.“



Cyber Threats News: www.securelist.com
IT Security News: business.kaspersky.com
IT Security for SMB: kaspersky.com/business
IT Security for Enterprise: kaspersky.com/enterprise

www.kaspersky.com

kaspersky **BRING ON
THE FUTURE**

2020 AO KASPERSKY. ALL RIGHTS RESERVED. REGISTERED TRADEMARKS AND SERVICE MARKS ARE THE PROPERTY OF THEIR RESPECTIVE OWNERS.