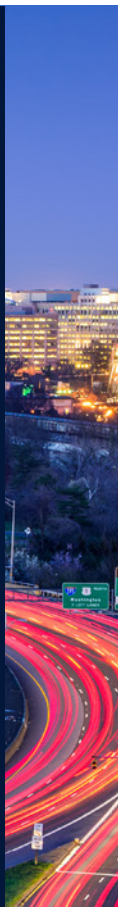




Sophos MSP Connect sorgt bei **Dataprise** für einfachere Verwaltung, besseren Umsatz und umfassenden, zentralen Endpointschutz bei einem großen, vielschichtigen Kundenstamm.

Dataprise ist ein führender Managed Service Provider (MSP) aus den USA, der die IT-Infrastruktur von Unternehmen überwacht und verwaltet. Zu den Kunden zählen Unternehmen mit 5 bis 5.000 Endpoints. Als branchenführender MSP in der Region Washington, D.C. bietet Dataprise seinen Kunden alles aus einer Hand. Tim Foley, Director of Information Security, über das Kerngeschäft von Dataprise: „Wir bieten Dienstleistungen und Sicherheitslösungen rund um IT, damit sich unsere Kunden voll und ganz darauf konzentrieren können, ihr Geschäft erfolgreich auszubauen.“ Dataprise ist seit zwei Jahren Sophos-Partner und bietet seinen Kunden umfassenden Endpointschutz und eine leistungsstarke Abwehr von Ransomware-Angriffen.



Auf einen Blick

Dataprise
 Rockville, Maryland
Website
www.dataprise.com

Benutzeranzahl
 Über 300 Mitarbeiter
 Insgesamt 800 Kunden pro
 Monat, davon 200 aus der
 Informationssicherheit

Sophos Solutions
 Sophos Central Endpoint
 Protection Advanced
 Sophos Intercept X

Warum Sophos MSP Connect?

Dataprise hatte es sich zum Ziel gesetzt, sowohl eine hohe Kundenzufriedenheit als auch eine Produktivitätssteigerung in der hausinternen Entwicklung bei maximaler Rentabilität zu erreichen. Vor Sophos MSP Connect nutzte Dataprise sowohl für die interne Sicherheit als auch für seine Kunden eine Kombination aus traditioneller Antivirus-Software und Malwarebytes.

Als Ransomware-Angriffe immer häufiger vorkamen und sich zu einem zentralen Problem für die Kunden entwickelten, musste Dataprise zwischen 1.500 und 2.000 Arbeitsstunden pro Jahr in die Beseitigung von Ransomware investieren. Dies entspricht 50 Arbeitsstunden pro Ransomware-Angriff oder dem Gegenwert einer Fachkraft mit einer Wochenarbeitszeit von 30 Stunden und einem Jahresgehalt von 60.000 USD. Foley stellte fest, dass die Auswirkungen der Ransomware-Angriffe auf Dataprise und seine Kunden kaum noch zu bewältigen waren. Für sein unbeschränktes Dienstleistungsangebot hat Dataprise ein Kundenbeteiligungsmodell entwickelt. Dataprise verwaltet alle Endpoints und Benutzer des Kunden für einen monatlichen Festbetrag. Erfolgt ein Ransomware-Angriff, tragen sowohl Dataprise als auch seine Kunden das Risiko gemeinsam. Kostenfrei für den Kunden übernahm Dataprise die Systembereinigung und Wiederherstellung von Dateien aus Backups, während der Kunde die Ausfallkosten von 10.000 bis 100.000 USD zu tragen hatte.

Foley ist bei Dataprise zuständig für die Produktplanung und beschloss, einen anderen Weg einzuschlagen und nach Alternativen zu suchen. Bevor ihre Wahl auf Sophos fiel, haben sich Foley und sein Team gründlich auf dem Markt umgesehen. Als branchenführender Endpoint-Security-Anbieter bestach Sophos durch entscheidende Wettbewerbsvorteile. Foley ist vor allem von den in Sophos Central Advanced enthaltenen Web Control- und Device Control-Funktionen überzeugt: „Sophos Central Advanced ist so eingestellt, dass für Arbeitsumgebungen ungeeignete Inhalte standardmäßig gesperrt werden. Einige dieser Websites enthalten gefährliche Malware. Wenn wir also diese Seiten für Benutzer sperren können, verringert sich unser Verwaltungsaufwand“, so Foley.

Anschließend begann Dataprise, zehntausende Kunden-Endpoints auf Sophos Central Advanced und Sophos Intercept X zu migrieren. Diese Produkte bietet Dataprise seinen MSP-Kunden kostenfrei. Bislang konnten dank automatisierter Prozesse bereits 6.500 Endpoints migriert werden. Die Fertigstellung ist für die kommenden Monate geplant. Foley berichtet, dass es bei Kunden, die Sophos Intercept X nutzen, noch zu keinen Ransomware-Vorfällen gekommen ist.

Das Sophos Central Partner Dashboard ist maßgeschneidert für einen MSP wie Dataprise: Es bietet einen optimalen Überblick und minimiert den Aufwand für die Verwaltung zehntausender Kunden-Endpoints. Dataprise kann jederzeit und überall auf die Web-Konsole zugreifen, auch mobil. Die intuitive Benutzeroberfläche hat den Onboarding-Vorgang für Neukunden und das Hinzufügen neuer Dienstleistungen deutlich vereinfacht. „Was mir an dem Portal so gut gefällt, ist, dass wir alles unter einem Dach haben, auch wenn wir neue Sophos-Produkte wie z.B. Firewall zu unserer Roadmap hinzufügen“, so Foley. „Es ist meine Aufgabe, die richtigen Produkte in der richtigen Preisklasse und mit dem passenden zentralen Verwaltungsportal für meine eigene Gruppe, das gesamte Unternehmen und unsere Kunden auszuwählen. Preis, Technologie und Benutzerfreundlichkeit sind alles Faktoren, die wir bei der Bewertung eines Anbieters berücksichtigen, und Sophos schneidet unserer Meinung nach in all diesen Bereichen überdurchschnittlich ab.“

Partnerschaft mit Sophos – Vorteile

Mehr Rentabilität

Dank Sophos Intercept X kommt es kundenseitig nicht mehr zu Ausfällen aufgrund von Ransomware-Angriffen. Dataprise spart zwischen 1.500 und 2.000 Arbeitsstunden pro Jahr für die Systembereinigung und Datenwiederherstellung. Der gewährte Mengenrabatt für Sophos MSP Connect und die monatliche Abrechnung entsprechen dem MSP-Modell von Dataprise: Da die Vorlaufkosten entfallen, verringern sich die Kosten pro verkaufter Dienstleistung. Mit MSP Connect Flex kann Dataprise kontrollieren, wie und wo Lizenzen verteilt werden, und erhält die Flexibilität, wettbewerbsfähige Preise anzubieten, mit denen sie ihre Gewinnmarge maximieren. Zudem lassen sich Sophos Central Advanced, Intercept X und weitere Produkte über einen zentralen Agent verwalten, was zu einer geringeren CPU-Auslastung und somit zu einer Senkung der Gemeinkosten führt.

Mehr Produktivität

Mit der intuitiven Web-Konsole in Sophos Central Advanced verwaltet Dataprise alle Kunden und alle Sophos-Produkte über eine zentrale transparente Ansicht. Dataprise konnte den hausinternen Verwaltungsaufwand durch Zusammenlegung und Vereinfachung der Verwaltung auf ein Minimum reduzieren. „Mit der Sophos Central Konsole konnten wir den Endpointschutz vom Service Desk in die IT-Abteilung verlagern, wo er hingehört. Unsere IT-Mitarbeiter übernehmen nun die Verwaltung und Kontrolle. Dank Ursachenanalyse und Kontrolle von Peripherien wie USB-Sticks haben wir mehr Kontrolle über die Endpoints unserer Kunden“, so Foley.

Mehr Effizienz

Durch seine MSP-Connect-Partnerschaft mit Sophos konnte Dataprise das Tagesgeschäft optimieren und die Wirtschaftlichkeit steigern. Sophos investiert kontinuierlich in F&E und sorgt dafür, dass alle Produkte perfekt zusammenarbeiten. Deshalb kann Dataprise seine Produktentwicklungszyklen minimieren und sich darauf verlassen, seinen Kunden einheitliche und optimale IT-Sicherheit bieten zu können. Eine einfachere Bereitstellung und Abrechnung führte zudem zu Zeiteinsparungen im Backend-Bereich.

Ausblick

Für die Zukunft sehen Foley und sein Team eine Möglichkeit, bei ihren Kunden „die Widerstandsfähigkeit der Angriffsfläche zu erhöhen“, indem sie die Sophos XG Firewall und Sophos Synchronized Security mit der neuen Sophos Security Heartbeat™-Technologie bereitstellen. Sophos Security Heartbeat bietet Endpoints und Firewalls einen sicheren Kommunikationskanal, um Bedrohungsdaten und Informationen zum Integritätsstatus der Endpoints auszutauschen. In Kombination mit automatisierten Prozessen verbessert diese Funktion die Erkennung und Bereinigung in der gesamten Unternehmensinfrastruktur. Der große Vorteil von Sophos Synchronized Security ist die umfassende Transparenz über das Netzwerk. „Dank dieser perfekt abgestimmten Sicherheitslösung aus einer Hand wissen wir jederzeit ganz genau über die Vorgänge im Netzwerk Bescheid“, so Foley. „Aus vertrieblicher Sicht überzeugt Sophos Synchronized Security auf ganzer Linie. Alle Produkte kommunizieren miteinander, um das beste Benutzererlebnis zu ermöglichen.“

Im nächsten Jahr sieht Foley zudem eine Möglichkeit, weitere 65.000 Endpoints auf Sophos zu migrieren, für die Dataprise derzeit noch keine Dienstleistungsvereinbarungen vorliegen. „Wir sind der Meinung, dass heutzutage kein Unternehmen mehr auf hervorragende IT-Dienstleistungen und Informationssicherheit verzichten kann. Wir sind überzeugt, dass wir unsere Führungsposition mit Sophos und unserem Kundenbeteiligungsmodell weiter ausbauen können. Mit Sophos Central Advanced und Sophos Intercept X werden wir viel seltener wegen Viren oder Ransomware-Angriffen kontaktiert, und das spüren auch unsere Kunden und ihre Benutzer“, so Foley.

1.500+

eingesparte Arbeitsstunden seit dem Wechsel zu Sophos, die vorher für die Beseitigung von Ransomware geleistet werden mussten.

• Dataprise

„Preis, Technologie und Benutzerfreundlichkeit sind alles Faktoren, die wir bei der Bewertung eines Anbieters berücksichtigen, und Sophos schneidet unserer Meinung nach in all diesen Bereichen überdurchschnittlich ab.“

Tim Foley
Director of Information Security
Dataprise

Mehr Infos zu Sophos
MSP Connect und zur
Programmteilnahme:
www.sophos.de/msp

Copyright 2018, Sophos Ltd. Alle Rechte vorbehalten.
Eingetragen in England und Wales, Nr. 2086520, The Pentagon,
Abingdon Science Park, Abingdon, OX14 3YP, GB
Sophos ist eine eingetragene Marke von Sophos Ltd. Alle anderen
genannten Produkt- und Unternehmensnamen sind Marken
oder eingetragene Marken ihres jeweiligen Inhabers.

SOPHOS