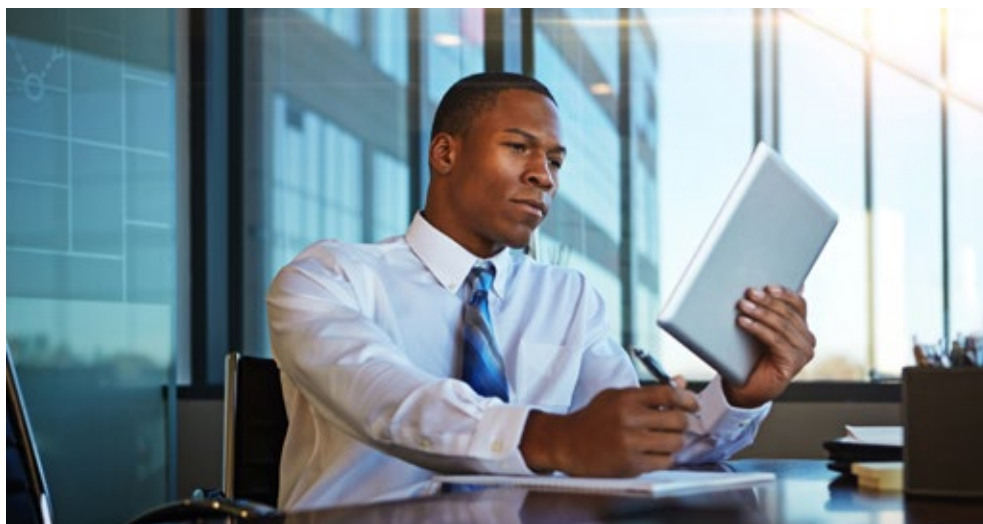


Bechtle erweitert Portfolio für virtuelle Sicherheit

Value-Added-Reseller-Partnerschaft steigert Umsatz und Kundenzufriedenheit im Bereich Cybersecurity. Kunden profitieren von mehr Effizienz und Systemleistung



Your strong IT partner.
Today and tomorrow.



Bechtle zählt zu den erfolgreichsten Value Added Resellern und IT-Dienstleistern in Europa. Das Angebot des Unternehmens umfasst rund 40.000 Hard- und Softwareprodukte und ein breites Dienstleistungsportfolio für Implementierung, Projektmanagement, Beratung, Managed Services, Schulung, Geschäftsprozesse und Engineering. Bechtle betreut 70.000 Kunden über seine rund 80 Vertriebs- und Systemintegrationsstandorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie über E-Commerce-Gesellschaften in 14 europäischen Ländern.

Branche

IT-Systeme

Hauptsitz

Neckarsulm, Deutschland

Die Herausforderung

- Kunden sind auf der Suche nach umfangreichem und effizientem Schutz ihrer Infrastruktur
- Gelegenheit, der steigenden Nachfrage nach Sicherheit in virtuellen Umgebungen nachzukommen
- Hoher Ressourcenbedarf herkömmlicher Sicherheitslösungen zulasten der Systemleistung

DIE HERAUSFORDERUNG

Als großes europäisches IT-Systemhaus weiß Bechtle genau, wie wichtig es ist, immer ein Ohr für die Anforderungen seiner Kunden zu haben. Als Kunden verstärkt Bitdefender-Lösungen nachfragten, entschied sich Bechtle nach eingehender technischer und betriebswirtschaftlicher Prüfung für eine neue Value-Added-Reseller-Partnerschaft.

Florian Macher, Teamkoordination Infrastructure and Workplace Security bei Bechtle, erklärt: "Obwohl wir bereits eine komplette Suite von Sicherheitsprodukten anbieten, waren wir beeindruckt von Bitdefenders exzellentem Ruf als führender Sicherheitsanbieter in Europa und von den vielen Kunden, die ihre Lösungen nachfragten."

"Unsere Experten für Sicherheitssysteme kamen zu dem Schluss, dass die fortschrittlichen Funktionen, die Bitdefender zum Beispiel in den Bereichen EDR, Risikoanalyse und maschinelles Lernen anbietet, einen herausragenden Schutz vor Sicherheitsverletzungen und -vorfällen gewährleisten", so Macher weiter. "Durch den großen Kundenstamm von Bitdefender sahen wir zudem sehr gute Verkaufschancen."

DER UMFANG DER PARTNERSCHAFT

Bechtle ist ein Value-Added Reseller für eine breite Palette an Bitdefender GravityZone-Unternehmenslösungen, so zum Beispiel GravityZone Ultra, GravityZone Elite, GravityZone Patch Management, GravityZone Security for Virtualized Environments und GravityZone Full-Disk Encryption.

Mit GravityZone Ultra zum Beispiel erhalten Kunden integrierte Funktionen für die Abwehr so wie die Erkennung und Reaktion auf Bedrohungen gepaart mit Risikoanalysen für virtuelle und physische Endpoints, Container und Cloud-Umgebungen. Die Bitdefender-Lösung wendet zudem Threat Intelligence, maschinelles Lernen (KI) und Verhaltensanalysen auf den Netzwerkverkehr an, um komplexe Angriffe frühzeitig zu erkennen und eine wirksame Bedrohungsreaktion zu ermöglichen.

Seit Beginn der Partnerschaft mit Bitdefender hat Bechtle GravityZone an zahlreichen Kundenstandorten mit virtuellen und physischen Endpoints in ganz Europa installiert. Neben der Bereitstellung bietet Bechtle seinen Kunden einen technischen First-Level-Support und greift bei Bedarf auf technische Unterstützung von Bitdefender zurück.

"In den zwei Jahren unserer Partnerschaft konnten wir viele Bechtle-Kunden von Bitdefender überzeugen", so Macher. "Wir haben die strategische Partnerschaft mit Bitdefender erst vor kurzem weiter vertieft und erwarten dadurch ein noch schnelleres Wachstum unseres Bitdefender-Angebots."

DAS ERGEBNIS

Durch die Partnerschaft mit Bitdefender ergeben sich für Bechtle zahlreiche Möglichkeiten, in neue Wachstumsmärkte zu expandieren, darunter Sicherheit für virtuelle und Cloud-Umgebungen, Behörden und EDR.

Macher: "Mit Bitdefender ist Bechtle hervorragend aufgestellt, um den schnell wachsenden Markt für die Sicherheit virtualisierter Umgebungen optimal bedienen zu können. Im Gegensatz zu anderen Sicherheitslösungen, die zulasten von CPU-Ressourcen gehen, erhält man mit Bitdefender eine hochmoderne, effiziente Softwarearchitektur. So können wir unseren Kunden ein Höchstmaß an Sicherheit bieten, ohne dass sie Kompromisse bei der Leistung und Geschwindigkeit ihrer Desktops und Server eingehen müssen."

Die Benutzerfreundlichkeit von Bitdefender GravityZone und die schlanke Administration sind laut Macher auch technisch von Vorteil: "IT und IT-Sicherheit werden immer komplexer, technische Ressourcen sind knapp, da schätzen unsere Kunden die einfache Bedienung von GravityZone. Die Tatsache, dass das Look and Feel der GravityZone-Benutzeroberfläche für alle virtuellen, Cloud- und On-Premises-Umgebungen immer gleich bleibt, ist ein weiterer großer Pluspunkt. Die einfache Verwaltung und enorme Schutzwirkung von GravityZone spart unseren Kunden sehr viel Zeit."

Sowohl Bechtle als auch Bitdefender haben es sich zur Aufgabe gemacht, ihre Kunden mit den besten Lösungen und Services zur Seite zu stehen.

Dazu Florian Macher: "Bechtle und Bitdefender vereint das gemeinsame Ziel, die Kundenzufriedenheit steigern und die Kunden damit langfristig binden zu wollen. Wir haben viele neue Projekte und Kunden gewonnen und konnten dabei jederzeit auf die Unterstützung und Kooperation von Bitdefender zählen."

"Vertrieb und Systemingenieure bestätigen mir immer wieder, dass die Zusammenarbeit mit den hochqualifizierten Mitarbeitern von Bitdefender professionell und reibungslos ist", so Macher. "Da wird nicht mit dem Finger gezeigt, sondern man versucht vielmehr, immer die richtigen Lösungen zu finden und uns und unsere Kunden optimal zu unterstützen. All das trägt zu einer erfolgreichen Partnerschaft unserer Unternehmen bei. Bitdefender passt perfekt in unsere Multi-Vendor-Strategie."

"Bechtle und Bitdefender vereint das gemeinsame Ziel, die Kundenzufriedenheit steigern und die Kunden damit langfristig binden zu wollen. Wir haben viele neue Projekte und Kunden gewonnen und konnten dabei jederzeit auf die Unterstützung und Kooperation von Bitdefender zählen."

Florian Macher, Teamkoordination
Infrastructure and Workplace Security
bei Bechtle

Das Ergebnis

- Expansion in den schnell wachsenden Markt für virtuelle Sicherheit
- Schnellere Verarbeitung in virtuellen Infrastrukturen
- Zeitersparnis in der Sicherheitsverwaltung
- Hohe Erfolgsquote bei Neverkäufen und Kundenzufriedenheit