



Midland IT setzt bei Managed-Security-Lösungen auf ein flexibles Portfolio und geringe Wechselbarrieren

Nicht erst seit der Coronazeit ist es Fakt, dass die Wirtschaftswelt nur dann resilient ist, wenn sie flexibel auf Krisen und Änderungen reagieren kann. Das gilt vor allem auch im Bereich IT-Sicherheit. Lange Laufzeitprodukte mit im Voraus allokierten Finanzmitteln sind für den Wachstumskurs der Midland IT nicht mehr zeitgemäß. Das IT-Systemhaus ist ständig auf der Suche nach Lösungen für die schnelle und unkomplizierte Anpassung an aktuelle Geschäftsentwicklungen ihrer Kunden. Sophos MSP Connect liefert mit seinem adaptiven Cybersecurity-Ökosystem die idealen Voraussetzungen, um mit synchronisierten IT-Sicherheitslösungen und einer zentralen Verwaltung effizient auf diese Bedürfnisse zu reagieren.

AUF EINEN BLICK



Partner
Midland IT GmbH, Minden

Unternehmensgröße
45 Mitarbeiter,
>400 Kunden

Sophos-Lösungen
Sophos Firewall
Sophos Intercept X with XDR
MSP Connect

Website
www.midland-it.de

‘Sophos MSP bietet uns die Möglichkeit, als Partner eigene Produkte zu bauen, Verträge zu erstellen und Dienstleistungen zu koppeln, die dem Kundenportfolio entsprechen. Wir sehen große Vorteile darin, dass Sophos sich als Caterer eines Buffets sieht, welches von uns je nach Geschmack und Bedarf konsumiert werden kann. Dabei muss es nicht immer nur nach oben gehen. Auch Verringerungen der Lizenzen bei weniger Bedarf bestätigen die Kundennähe.’

Marc Hurrelmann

Mitglied der Geschäftsleitung bei Midland IT



Warum Sophos MSP

Für Midland IT ist es ein großes Plus, das Sophos sich mit seiner Verwaltungsplattform Sophos Central schon sehr früh gegenüber dem Thema Cloud-Managed-Lösungen aufgeschlossen gezeigt hat. In Kombination mit den sowohl zeitlich als auch inhaltlich flexiblen sowie einfachen Geschäftsmodellen deckt Sophos MSP Connect genau den Bedarf der Midland IT ab. Moderne IT-Sicherheitslösungen wie Extended Detection & Response [XDR] als konsequente Weiterführung der EDR-Technologie sowie das Adaptive Cybersecurity Ecosystem für synchronisierte Abwehrmaßnahmen bieten dem Systemhaus in Kombination mit Services wie bspw. Managed Threat Response Pluspunkte, die entscheidende Vorteile gegenüber dem Wettbewerb bringen. Marc Hurrelmann: „Ein

weiterer Vorteil für uns ist der Fakt, dass Sophos diese Produkte direkt aus der Cloud und für die Cloud entwickelt hat. Es wurde nicht einfach ein On-Premise-Produkt in ein Rechenzentrum übertragen und ein neuer Name erzeugt.“

Vorteile der Zusammenarbeit mit Sophos

Da immer mehr Kunden der Midland IT von on premise komplett oder hybrid in die Cloud wechseln, stellt das Managed-Security-Paket Sophos MSP Connect die ideale Ergänzung des Portfolios dar, da es sich direkt an der Nutzungserfahrung orientiert.

Ein Blick in die Zukunft

Ziel der Midland IT zusammen mit Sophos ist es, innerhalb der nächsten zwei Jahre 80% seiner Erträge durch MSP Produkte- und -Verträge zu generieren. Dabei setzt das Systemhaus auf einfache Bedienung, gutes Reporting, geringe Eintrittsbarrieren sowie ein flexibles Konsummodell. „Die meisten Kunden bis hin zu 150 Arbeitsplätzen haben heute schon keine eigene IT mehr. Zu aufwändig sind die notwendige Veränderung, Anpassung und Dynamik und die IT innerhalb der Unternehmen selbst ist diesem Anspruch oft nicht mehr gewachsen“, so Hurrelmann. Aus diesem Grund will die Midland IT unterstützt von Sophos immer mehr Partnern diesen Weg ebnen und geht davon aus, dass der klassische Projektverkauf inklusive alter Provisionsmodelle in den nächsten Jahren immer mehr zurückgedrängt wird.

Ein Blick in die Zukunft

Ziel der Midland IT zusammen mit Sophos ist es, innerhalb der nächsten zwei Jahre 80% seiner Erträge durch MSP Produkte- und -Verträge zu generieren. Dabei setzt das Systemhaus auf einfache Bedienung, gutes Reporting, geringe Eintrittsbarrieren sowie ein flexibles Konsummodell. „Die meisten Kunden bis hin zu 150 Arbeitsplätzen haben heute schon keine eigene IT mehr. Zu aufwändig sind die notwendige Veränderung, Anpassung und Dynamik und die IT innerhalb der Unternehmen selbst ist diesem Anspruch oft nicht mehr gewachsen“, so Hurrelmann. Aus diesem Grund will die Midland IT unterstützt von Sophos immer mehr Partnern diesen Weg ebnen und geht davon aus, dass der klassische Projektverkauf inklusive alter Provisionsmodelle in den nächsten Jahren immer mehr zurückgedrängt wird.

*80% Umsatzanteil visiert
Midland IT mittelfristig
an und setzt dabei im
Security-Umfeld auf
Sophos MSP Connect*

Mehr Informationen zu
Sophos MSP Connect
erhalten Sie unter
www.sophos.de/msp