



Konsequente Geradlinigkeit: **StarCom-Bauer** will für seine Kunden beste Produkte, gute Preise und höchste Sicherheit. Zum Beispiel mit Next-Gen MSP.

Die Nachfrage nach MSP-Lösungen im Bereich der IT-Sicherheit steigt stetig. Mit StarCom-Bauer hat Sophos einen Partner gefunden, der die entscheidenden Akzente beim Kunden vor Ort setzt. Die Philosophie von StarCom-Bauer ist simpel: Das Beste für den Kunden. Für dieses Ziel setzt das 1998 gegründete Unternehmen konsequent auf zuverlässige, hochwertige Produkte, motivierte Mitarbeiter, kurze Reaktionszeiten, fachliche Expertise in Beratung und Umsetzung sowie ein gutes Preis-Leistungsverhältnis. Auf diesem klaren Weg ist das Unternehmen zu einem der führenden IT-Dienstleister im Raum Limburg geworden. Seit 2015 bietet StarCom-Bauer zudem seinen „Service zum Festpreis“ und ist seitdem mit diesem Modell bundesweit führend am Markt.

PARTNER AUF EINEN BLICK



StarCom-Bauer GmbH
65597 Hünfelden

Unternehmensgröße
30 Mitarbeiter, 150 Kunden

Sophos Solutions
Sophos Endpoint Protection
Sophos Network Protection
Sophos Cloud Protection
Sophos Email
Sophos Server
Sophos Central

Warum Sophos MSP

„Das MSP Connect Programm bietet genau die Flexibilität, die wir beim Kunden benötigen. Neben der Flexibilität sorgen wir damit auch für ein gewisses Maß an Kundenbindung,“ sagt Mario Bauer, Geschäftsführer bei StarCom-Bauer.

Vorteile der Zusammenarbeit mit Sophos

Das zentrale Management und das breite Portfolio sind ein wichtiger Pluspunkt.

Perfekte Vernetzung der Komponenten: Die Funktionalität des Heartbeats und die Kommunikation der einzelnen Produkte untereinander sowie deren gemeinsames Agieren, erhöhen und vereinfachen eine effiziente IT-Sicherheit für die Kunden von StarCom-Bauer.

Einer für Alles: Statt inhomogener, diverser Lösungen und Kontaktpersonen gibt es einen Ansprechpartner und einen Hersteller. Zudem wird durch die zentrale Administration nur ein zentraler Zugang für ein Portal benötigt. Somit ist auch hier eine höhere Sicherheit möglich.

Erleichterungen für uns als Partner: Die Aus- und Weiterbildung der Techniker erfolgen konzentriert und einheitlich. Auch der z.B. buchhalterische Abrechnungsprozess wird somit zentralisiert und vereinfacht.

Und: „Für den Kunden bedeutet die Interaktion der Produkte ein höheres Maß an Sicherheit.“

Ein Blick in die Zukunft

Mit Sophos hat StarCom-Bauer den „stabilen und professionellen Partner, dessen Produkte für unsere Kunden passt“ gefunden. Die steigende Nachfrage der Kunden von StarCom-Bauer nach MSP-Modellen in allen Bereichen, nicht zuletzt aber eben in der IT-Security, kann das Unternehmen so begegnen. „Diesem Markt müssen und werden wir folgen“, so Mario Bauer. Sicherheit zum monatlichen Festpreis ist für sein Unternehmen dabei ein wichtiger Bestandteil und wird in Zukunft nicht mehr wegzudenken sein.

10%

Wachstumsrate mit Sophos
MSP im Security Umfeld

„Inzwischen haben wir fast alle Kunden erfolgreich auf Sophos MSP Connect umgestellt. Außerdem verzeichnen wir ein Wachstum von ca. 10% pro Monat in dem Bereich. Ich denke das spricht für sich.“

Mario Bauer
Geschäftsführer bei StarComBauer

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