



„Wir haben einen klaren Anspruch an Qualität“



solutionIT aus Bad Oldesloe betreut bundesweit mehr als 100 Kunden aus unterschiedlichsten Branchen und ist seit vielen Jahren überzeugter McAfee-PremierPartner.

Über solutionIT

Partnerprofil

solutionIT, Bad Oldesloe, ist ein IT-Sicherheitsdienstleister und Systemhaus mit mehr als 15 Jahren Erfahrung im Bereich Security. Das Unternehmen verfügt über langjährige Expertise z.B. für Netzwerk- und Gateway-Sicherheitsprodukte. Die Berater und Techniker von solutionIT betreuen Kunden aus verschiedensten Branchen und von unterschiedlicher Unternehmensgröße. Das Team bietet sowohl Analysen und Konzepte als auch Implementierungen von IT-Infrastrukturen und Netzwerken.

Die norddeutsche solutionIT GmbH ist ein Systemhaus und IT-Sicherheitsdienstleister und bietet seinen Kunden Services von Analysen über Konzepte bis hin zu Implementierungen und Betreuung von IT-Infrastrukturen sowie Unternehmensnetzwerken.

Mit einem Team aus einem guten Dutzend erfahrenen Beratern und Technikern betreut der mittelständische Anbieter bundesweit mehr als 100 Kunden aus fast allen Branchen. Zum Kundenstamm gehören Unternehmen aus Transport und Logistik, dem Gesundheitswesen, der Industrie und Schwerindustrie aber auch kommunale Einrichtungen oder Exekutivorgane. Kleinstfirmen ab fünf Mitarbeitern vertrauen dabei ebenso auf die Expertise von solutionIT wie große Global Player.

Die Beratungsleistung des Unternehmens umfasst unter anderem IT-Sicherheitsberatung gemäß dem BSI-Handbuch, Auswahl, Beurteilung und Einführung von Sicherheitsprodukten, Unterstützung bei der Einhaltung von Datenschutzrichtlinien, Durchführung von Sicherheits- und Schwachstellenanalysen, Penetrations- und Schwachstellentests sowie die Einschätzung von Risikopotentialen. Zudem implementiert und betreut solutionIT sämtliche Lösungen.

Nur die Besten

„Wir haben mehr als 15 Jahre Security-Erfahrung mit den unterschiedlichsten Produkten sowie umfassende Kenntnisse mit leistungsfähigen Netzwerk- und Gateway-Sicherheitsprodukten,“ erzählt Geschäftsführer Olaf Otahal. Die Entscheidung, McAfee-PremierPartner zu werden ist für ihn dabei ebenso logisch wie traditionell. „Wir haben einen klaren Anspruch an Qualität“, stellt der ausgebildete Informatiker fest. „Wir bieten unseren Kunden nur die erfolgreichsten Produkte und Lösungen der namhaftesten Hersteller. Und in ein solches Portfolio gehört für mich unbedingt McAfee.“ Bereits seit 1997 arbeitet Otahal in unterschiedlicher Konstellation eng mit McAfee zusammen.

SolutionIT greift dabei nahezu auf die komplette McAfee-Produktpalette zu. So kommen für Kunden beispielsweise Lösungen für Endgeräte-, Web-, E-Mail- und Datenbanksicherheit ebenso zum Einsatz wie Intrusion-Detection- bzw. Intrusion-Prevention-Systeme (IDS/IPS) oder auch Sicherheits-Tools zum effizienten Sicherheitsinformations- und Ereignis-Management (SIEM). Auch für die Implementierung z.B. hochsicherer Enterprise Firewall-Systeme werden McAfee-Lösungen eingesetzt, die aus Sicht von Olaf Otahal, neben der Zuverlässigkeit noch einen weiteren entscheidenden Vorteil haben: „Sie sind auch für den Mittelstand erschwinglich.“

Perfekte Lösungen auch für KMUs

Olaf Otahal ist dabei ein echter Fan der McAfee Web Gateway-Lösung, diese sei „sicher, leistungsfähig, performant, gut zu administrieren sowie leicht und intuitiv bedienbar.“

Besonders gern empfiehlt Otahal seinen Kunden aber auch McAfees Security-as-a-Service (SaaS)-Lösungen. Diese sind „sehr gut einsetzbar speziell auch im KMU-Bereich,“ stellt er fest und nennt auch gleich ein Beispiel: „Wir haben einen Optikerbetrieb mit zehn Mitarbeitern mit der McAfee SaaS-Lösung ausgestattet. Erfolgreich. Es läuft alles bestens, der Kunde ist zufrieden. Und sicher – was die Hauptsache ist.“ Der Optikerbetrieb, dezentral aufgestellt, mit Mitarbeitern, die "immer mal" aber eben nicht immer online sind, wünschte sich eine Cloud-basierte

Partnerstatus

- McAfee Premier-Partnerschaft
- McAfee SMB-Spezialisierung

Vorteile der McAfee-Partnerschaft im Überblick

- Zugriff auf eine der umfassendsten und branchenweit führenden Sicherheitsproduktpalette
- Zugeschnittene Sicherheitslösungen für Organisationen aller Größenordnungen
- Attraktive Margen im Rahmen des McAfee SMB-Programms sowie McAfee Profitability Stacks

Sicherheitslösung, die eine zentrale Überwachung bietet. Die Lösung war rasch gefunden: "Mit McAfee SaaS Endpoint Protection verfügt der Kunde nunmehr über eine Lösung, die ein „Weniger“ an Administration und ein „Mehr“ an zentralem Management bietet."

Obwohl Otahal und sein Team Unternehmen aller Größen betreut, legt er besonderen Wert auf gute Beratung sowie Betreuung auch kleiner und mittelständischer Unternehmen. Als sehr hilfreich bewertet er hierfür das speziell für dieses Kundensegment entwickelte McAfee SMB-Programm¹.

Vorteile als McAfee-Partner

Neben der langjährigen, guten Zusammenarbeit und der Qualität der Produkte sieht der solutionIT-Geschäftsführer weitere Vorteile der Partnerschaft mit McAfee.

Hier nennt er beispielsweise:

- die im Rahmen des McAfee Profitability Stack² - einem wesentlichen Bestandteil des McAfee SecurityAlliance-Partnerprogramms - zu erzielenden „attraktiven Margen, die es uns erlauben, unseren Kunden ebenfalls attraktive Konditionen anbieten zu können"
- die Skalierbarkeit der McAfee-Lösungen auf Organisationen und Unternehmen unterschiedlichster Größenordnungen und Anforderungen
- zugeschnittene, gut administrierbare Sicherheitslösungen
- Zugriff auf eines der umfassendsten und branchenweit führenden Produkt-Portfolios, welches sämtliche wichtigen IT-Sicherheitsbereiche abdeckt und mit dem McAfee ePolicy Orchestrator[®] (McAfee ePO[™]) ein „ganzheitliches, zentrales Management-Tool“ bietet
- und schließlich zuverlässige, sichere Produkte, wie etwa die „einzige Firewall, die seit ihrer ursprünglichen Entwicklung im Jahre 1986 noch nie gehackt wurde“

Fazit

„Die Partnerschaft mit McAfee ist für uns Garant für ein bestimmtes Umsatzvolumen, die McAfee-Ansprechpartner für die unterschiedlichen Segmente sind stets ebenso gut informiert wie engagiert.“ Olaf Otahal und seine Kollegen bei solutionIT sind aber auch aus einem anderen Grund davon überzeugt, mit McAfee den richtigen Partner und Produkte der richtigen Qualität zu haben, denn: „Unsere Arbeit folgt einem schlichten Ziel: Wir wollen langfristige, zufriedene Kunden.“

¹ Weitere Informationen zur McAfee SMB Specialisation finden Sie unter: www.mcafee.com/de/partners/reseller-partners/smb-specialization-program.aspx

² Weitere Informationen zum McAfee Profitability Stack finden Sie unter: www.mcafee.com/thestack

„Wir bieten unseren Kunden nur die erfolgreichsten Produkte und Lösungen der namhaftesten Hersteller. In ein solches Portfolio gehört für mich unbedingt McAfee.“

Olaf Otahal
Geschäftsführer
solutionIT GmbH

