arcserve®
Protect what's priceless.

8855 Columbine Road, Suite #150
Eden Prairie, Minnesota 55347
Phone: +1 844 639 6792

Wie MSPs Unternehmen helfen können, Mitarbeiter nach langer Home-Office-Zeit wieder ins Büro zurückzubringen

Von Florian Malecki, Executive Vice President Marketing, Arcserve

Eine der tiefgreifendsten Auswirkungen der Pandemie war der rasche Umzug der Mitarbeiter aus den Büros heraus ins Home-Office. Doch die Unternehmen haben diese massive Umstellung mithilfe von Managed Service Providern (MSPs) schnell und reibungslos vollziehen können. Auch in der sich allmählich abzeichnenden Post-COVID-Welt werden MSPs eine entscheidende Rolle dabei spielen, dass Unternehmen schnell wieder eine neue Normalität finden. Die meisten Unternehmen werden voraussichtlich hybride Umgebungen einrichten, in denen die Mitarbeiter sowohl von zu Hause aus als auch im Büro arbeiten. MSPs werden ihren Kunden nicht nur dabei helfen, gestärkt und erfolgreicher aus dieser Umstellung hervorzugehen, sondern sie erhalten auch die Möglichkeit, ihr eigenes Geschäft zu erweitern und sich auf neue Geschäftsmöglichkeiten zu konzentrieren.

Bessere Datensicherung und -wiederherstellung

In erster Linie können MSPs nun dafür sorgen, dass ihre Kunden über eine solide und stabile Infrastruktur für die Zeit nach COVID verfügen, insbesondere im Hinblick auf die Datensicherheit. Das Angebot besserer Datensicherungs- und Wiederherstellungsoptionen ist dabei von entscheidender Bedeutung. Die hybride Arbeitswelt bietet Cyberangreifern viele Möglichkeiten, da Mitarbeiter in weniger sicheren Home-Office-Umgebungen arbeiten und viel mehr Daten in der Cloud gespeichert werden.

arcserve®
Protect what's priceless.

8855 Columbine Road, Suite #150
Eden Prairie, Minnesota 55347
Phone: +1 844 639 6792

Das ist auch der Grund dafür, dass die Zahl der Ransomware-Angriffe in der letzten Zeit in die Höhe geschnellt ist. So nahmen laut dem Vulnerability and Threat Trends Report von Skybox Security Ransomware-Vorfälle während der Pandemie um 72 Prozent zu, und es gab 50 Prozent mehr mobile Schwachstellen. Diese Zahlen verdeutlichen die Gefahren der verschwimmenden Grenze zwischen Unternehmens- und privaten Netzwerken in einer hybriden Umgebung.

Das Ransomware-Problem wird sich zukünftig noch weiter zuspitzen, da Unternehmen zunehmend Technologien wie IoT, Künstliche Intelligenz und 5G einsetzen. Diese Technologien generieren immer mehr Daten, die Ransomware-Angreifer kompromittieren oder kapern können. Glücklicherweise sind MSPs in einer hervorragenden Position, um Kunden bei der Implementierung von Datensicherungs- und Wiederherstellungsstrategien zu unterstützen und so die Bedrohung durch Ransomware einzudämmen.

Durch den Einsatz der richtigen Datensicherungslösung können MSPs ihren Kunden helfen, schnell auf Ransomware-Angriffe zu reagieren und den Schaden erheblich zu begrenzen. Insbesondere sollten MSPs moderne Datensicherungsspeicherlösungen nutzen, die alle 90 Sekunden einen Snapshot der Daten erstellen. Diese unveränderlichen Speicherlösungen schaffen eine kontinuierliche Reihe von Wiederherstellungspunkten. Dadurch bleiben die Daten intakt und lassen sich schnell wiederherstellen, selbst wenn sich Ransomware eingeschlichen hat.

Umfangreiche Palette an Dienstleistungen

Kunden erwarten jetzt von ihren MSPs, dass sie sich der Herausforderung stellen und Mehrwertdienste wie eine bessere Datensicherung und

8855 Columbine Road, Suite #150
Eden Prairie, Minnesota 55347
Phone: +1 844 639 6792

-wiederherstellung anbieten. Auch Penetrationstests (Pen-Test) werden zunehmend öfter nachgefragt und viele MSPs bieten diese mittlerweile an. Ein Pen-Test ist eine schnelle und kostengünstige Möglichkeit für MSPs, die Schwachstellen ihrer Kunden zu bewerten. Bei einem typischen Penetrationstest suchen MSPs nach allgemeinen Konfigurationsproblemen, identifizieren Schwachstellen, die von automatisierten Tools nicht erkannt werden, und bewerten die Wirksamkeit der eingerichteten Sicherheitskontrollen. Sollten sich Schwachpunkte zeigen, können MSPs Lösungen für diese Lücken anbieten.

MSPs könnten sogar in Erwägung ziehen, in das Cyberversicherungsgeschäft einzusteigen. Heutzutage sind die großen Versicherungsanbieter bei der Zeichnung neuer Cyberpolicen sehr wählerisch. Sie wollen nur mit Kunden zusammenarbeiten, die bereits über solide Cyberprotokolle und -prozesse verfügen. Unternehmen, die mit MSPs kooperieren, um ihre Cybersicherheit zu verbessern, sind genau die Art von Kunden, die Versicherungsanbieter suchen. MSPs haben deshalb eine gute Chance, mit Versicherungsunternehmen zusammenzuarbeiten und so ihrem Kundenstamm zusätzlich auch Cyberpolicen anbieten zu können.

Die Zukunft der Arbeit

Das Hybridmodell zeichnet sich zunehmend als Modell für die Zukunft der Arbeit ab. Laut ZipRecruiter erhalten Stellenausschreibungen mit der Angabe „Remote“ inzwischen 300 Prozent mehr Bewerber als solche ohne eine derartige Kennzeichnung. Unternehmen haben keine andere Wahl: Sie müssen Remote-Optionen anbieten und ihre Daten in die Cloud verlagern. In dieser neuen Arbeitswelt können MSPs ihre Kunden dabei unterstützen, das richtige Gleichgewicht zwischen On-Premises und der Cloud zu finden. Wenn

arcserve®
Protect what's priceless.

8855 Columbine Road, Suite #150
Eden Prairie, Minnesota 55347
Phone: +1 844 639 6792

MSPs darüber hinaus das hybride Modell bei sich selbst umgesetzt haben, können sie die Anforderungen ihrer Kunden besser verstehen und erfüllen und bleiben auch in den kommenden Jahren ein relevanter und wertvoller Partner.

MSPs waren in den schwierigen letzten zwei Jahren wichtige Partner für Unternehmen und werden es auch bleiben, wenn sie über ihr traditionelles Angebot hinausdenken und ihren Kunden ein komplettes Lösungspaket anbieten, und dabei Tools wie Penetrationstests und Cyberversicherungen einschliessen. Diese MSPs werden ihre Kunden in die Lage versetzen, in der neuen Arbeitswelt mit all ihren Herausforderungen und Möglichkeiten zu wachsen.

Folgen Sie Arcserve auf LinkedIn oder Twitter und lesen Sie unsere neuesten Artikel zum Thema Datenschutz und -management im Arcserve Blog.

Unternehmenskontakt
Jock Breitwieser
Arcserve
+1 408.800.5625
jock.breitwieser@arcserve.com

Agenturkontakt
TC Communications
Arno Lücht
+49 8081 9546-19
Thilo Christ
+49 8081 9546-17
arcserve@tc-communications.de
www.tc-communications.de