



So können Channel-Partner auch in Zeiten wirtschaftlicher Stagnation Verkaufs-Chancen identifizieren

Von Florian Malecki, Executive Vice President Marketing, Arcserve

Unternehmen müssen mit der sich ständig verändernden Welt Schritt halten. Oder, besser noch – sie sollten einen Schritt voraus sein. Doch angesichts der nach wie vor wirtschaftlich schwer einzuschätzenden Lage ist es verständlich, dass viele Unternehmen zögern, Veränderungen vorzunehmen.

Verständlich, aber nicht sinnvoll. Tatsache ist, dass Stillstand genauso viele Risiken birgt, wie das weitere Voranschreiten. Channel-Partner müssen das erkennen. Um im digitalen Zeitalter wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen sie bereit sein, sich dem Wandel der Zeit anzupassen und neue Wege zu gehen, auch wenn diese mit Unsicherheiten verbunden sind. Wenn sie den Wandel annehmen und mutige Schritte gehen, können sie sich für einen langfristigen Erfolg in einem zunehmend dynamischen Markt positionieren. Zu diesem Zweck sollten sie neue Services entwickeln und anbieten, die auch diejenigen Kunden ansprechen, die sich vor einem wirtschaftlichen Abschwung fürchten. Channel-Partner sollten diese drei Datenschutz-Services in ihr Angebot mit aufnehmen, um Kunden auch in wirtschaftlich unsicheren Zeiten zu gewinnen und zu halten.

1. Datensicherheit

Das Angebot von Datensicherheitslösungen ist eine große Option für jeden Channel-Partner. Aufgrund der permanenten Zunahme von Cyber-Bedrohungen und Datenschutzverletzungen suchen Unternehmen – egal ob groß oder klein – nach Möglichkeiten, ihre sensiblen Daten zu schützen. Channel-Partner, die Lösungen für die Datensicherheit anbieten, können



Unternehmen dabei helfen, unbefugten Zugriff zu verhindern und Daten zu schützen. So helfen sie, das Risiko einer Datenschutzverletzung zu verringern, die Reputation von Unternehmen schützen und die hohen Kosten einer Datenschutzverletzung zu vermeiden.

Um aber ein Produkt zu verkaufen, müssen Channel-Partner die verschiedenen Datensicherheitslösungen genau kennen. Nur so sind sie in der Lage, jedem einzelnen Kunden die beste Lösung zu empfehlen. Ein Beispiel: SMB-Kunden kämpfen mit massiven Datenwachstum. Dennoch möchten sie weniger Zeit auf die Verwaltung ihrer Backup- und Speicherinfrastruktur verwenden, und sich mehr auf Projekte konzentrieren, die einen direkten wirtschaftlichen Nutzen bringen, wie z. B. die Bereitstellung neuer Anwendungen.

Um SMB-Kunden bei der Bewältigung des explosionsartigen Datenwachstums zu unterstützen, sollten Channel-Unternehmen ihnen eine kosteneffektive, skalierbare Speicherlösung empfehlen, die sich an die Bedürfnisse ihrer Kunden anpasst. Eine solche Lösung ermöglicht es den SMBs, nur für das zu zahlen, was sie benötigen. Sie können mit einem einzelnen Knoten mit einigen Terabyte Kapazität beginnen und das Volumen dann sukzessiv auf mehrere Petabyte skalieren, ohne dass die Konfiguration oder Anwendung geändert werden muss.

Channel-Partner sollten Speicheranbieter mit wichtigen Sicherheitsmerkmalen wie unveränderbarem Speicher wählen, um die Sicherheit der Daten ihrer Kunden zu gewährleisten. Die Unveränderbarkeit ist eine spezielle Art der Datenspeicherung, bei der Daten, sobald sie geschrieben wurden, nicht mehr geändert oder gelöscht werden können. Das ist hilfreich, weil es Unternehmen ermöglicht, immer auf eine intakte, aktuelle Kopie ihrer Daten zuzugreifen. Das kann im Falle eines Systemausfalls oder Cyberangriffs von



entscheidender Bedeutung sein, wenn der Zugriff auf die im betroffenen System gespeicherten Daten schwierig oder unmöglich ist.

2. SaaS Backup

In dem Maße, in dem sich die Geschäftswelt in Richtung Cloud verlagert und Software-as-a-Service (SaaS)-Anwendungen einsetzt, wird der Bedarf an robusten, sicheren Backup-Lösungen immer wichtiger. Natürlich tragen Cloud-Anbieter ihren Teil zum Schutz der Kundendaten bei. Letztlich liegt es aber die Pflicht des Kunden, dafür zu sorgen, dass seine Daten angemessen gesichert, geschützt und wiederherstellbar sind, weil Cloud-Anbieter nicht alles kontrollieren können. Benutzerfehler, Hardwareausfälle, Naturkatastrophen und böswillige Angriffe sind Ereignisse, die zu Datenverlusten führen können – und sie alle liegen außerhalb der Kontrolle der Cloud-Anbieter.

Channel-Unternehmen, die SaaS-Backup-Dienste anbieten, können Unternehmen dabei helfen, ihre kritischen Daten zu schützen und sicherzustellen, dass diese im Falle eines Ausfalls oder einer Katastrophe schnell und einfach wiederherstellbar sind.

Wer als Channel-Partner seinen Kunden SaaS-Backups anbieten kann, profitiert von mehreren Vorteilen:

1. Man kann sich von der Konkurrenz abheben, und seinen Kunden einen einzigartigen und wertvollen Service anbieten.
2. Es entsteht eine stetig wiederkehrende Einnahmequelle, da Unternehmen SaaS-Sicherungsdienste in der Regel als Abonnement beziehen.
3. Es lassen sich engere Beziehung zu Kunden aufbauen, indem man hilft, kritische Pain Points zu beseitigen und Daten zuverlässig zu schützen.



3. Remote Sicherheit

Die Pandemie zwang Unternehmen dazu, sich schnell auf Remote-Arbeit und hybride Arbeitsmodelle umzustellen. Für viele haben sich diese Maßnahmen als erfolgreich erwiesen. Indem sie ihren Mitarbeitern die Möglichkeit geben, von zu Hause aus zu arbeiten, können Unternehmen ihren finanziellen Status schützen und gleichzeitig dafür sorgen, dass ihre Mitarbeiter zufriedener, engagierter und produktiver sind. Doch je mehr Mitarbeiter die Homeoffice-Option nutzen, desto wichtiger wird es für Unternehmen, sich der Sicherheitsprobleme bewusst zu sein, die mit dieser Art der Arbeit verbunden sind.

Wenn die Mitarbeiter eines Unternehmens nicht direkt im Unternehmenssitz arbeiten, und nicht das Firmennetzwerk und möglicherweise auch nicht firmeneigene Endgeräte benutzen, kann das zu Datenfragmentierung und einer Vielzahl von Schwachstellen der Datensicherheit führen. Die Herausforderungen sind vielfältig: Sie reichen von der Sicherung des Fernzugriffs auf Unternehmensnetzwerke und -daten bis hin zum Schutz vor Phishing-Angriffen und Malware, die es auf remote-Mitarbeiter abgesehen haben.

Das hybride Arbeiten wird zur neuen Normalität. Unternehmen müssen deshalb nach kosteneffizienten Lösungen suchen, um Daten in unterschiedlichen Umgebungen effektiv zu sichern und zu schützen. Diese Lösungen reichen von Backup-Diensten bis hin zu Sicherheitsprotokollen, die vor Cyber-Bedrohungen schützen können, ohne aber zusätzliche Ressourcen oder Kapital zu erfordern.

Channel-Unternehmen können eine entscheidende Rolle spielen, wenn es darum geht, Kunden bei der Suche nach Lösungen zu helfen, die die



Sicherheit ihrer Daten gewährleisten. Mit den richtigen Lösungen können Unternehmen darauf vertrauen, dass ihre Daten geschützt sind, egal wo ihre Mitarbeiter arbeiten.

Es gibt mehrere Möglichkeiten, wie Channel-Partner ihren Kunden hier helfen können. Dazu zählen zum Beispiel Lösungen, die einen sicheren Fernzugriff auf Unternehmensnetzwerke und -daten ermöglichen. Eine weitere Möglichkeit ist es, Mitarbeiter zu schulen und ihnen beizubringen, wie sie Phishing-Angriffe und andere Arten von Social-Engineering-Bedrohungen erkennen und vermeiden können. Zudem können regelmäßige Erinnerungen an die Bedeutung sicherer Passwörter und Schulungen zur Erkennung und Meldung verdächtiger Aktivitäten gehören.

Zusätzlich zu diesen spezifischen Lösungen können Channel-Partner ihren Kunden auch bei der Entwicklung und Implementierung umfassender Cybersicherheitsrichtlinien und -verfahren helfen, die auf die besonderen Anforderungen einer hybriden Arbeitsumgebung zugeschnitten sind. Dazu können Richtlinien für den sicheren Fernzugriff und Protokolle für den Umgang mit sensiblen Daten und die Reaktion auf potenzielle Bedrohungen gehören. Indem sie ihre Kunden bei der Umsetzung dieser Maßnahmen unterstützen, können Channel-Partner sicherstellen, dass die Daten ihrer Kunden sicher bleiben und ihre Mitarbeiter geschützt sind.

Fazit

In unsicheren Zeiten ist es nicht einfach, den Überblick zu behalten. Doch insbesondere Channel-Partner müssen den Wandel annehmen, um erfolgreich zu bleiben. Nur wer offen für neue Optionen bleibt und sich den veränderten Anforderungen des Marktes anpasst, kann sich langfristig positionieren und gestärkt aus dem aktuellen Wirtschaftsklima hervorgehen.

arcserve®

Protect what's [priceless.](#)

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



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

