

Perfekter Einstieg für Exclusive-Networks-Partner in lukrativen MSSP-Markt

MSSP-Revolution: Exclusive Networks präsentiert Managed SOC as a Service für Palo Alto Networks

München, Brunn am Gebirge, Schlieren, 23. April 2024. *Exclusive Networks, globaler Anbieter für Cybersecurity, ermöglicht Partnern von Palo Alto Networks in DACH einen barrierefreien Einstieg in den MSSP-Markt durch die Einführung einer Managed-SOC-Lösung.*

Steigende Nachfrage und begrenzte Ressourcen prägen das Marktsegment des Security- und Risikomanagements. Entsprechend verwundert es nicht, dass Unternehmen sich vermehrt Managed Services zuzuwenden, von denen sie sich versprechen Ressourcen zu sparen: Dem Forrester Planning Guide 2024 zufolge planen 73 Prozent der IT-Leiter in 2024 mehr für Managed Security Services in diesem Bereich auszugeben.

Für Fachhändler bedeutet dies eine lukrative Option, doch der Aufbau eines ausgereiften Security Operations Centre (SOC) als Voraussetzung für valide MSSP-Angebote stellt auch den Dienstleister vor große Herausforderungen. Vorausgesetzt, erfahrene Mitarbeiter sind vorhanden, kann er bis zu vier Jahre dauern und erfordert erhebliche finanzielle Investitionen und interne Ressourcen. Viele Partner würden gern diese Business Opportunity ergreifen, jedoch fehlen häufig die Kapazitäten, die Infrastruktur oder das Fachwissen, um ein SOC rund um die Uhr zu betreiben. Andererseits gibt es Bedenken, bei einer Partnerschaft mit anderen Unternehmen die eigene Marke zu verwässern.

Risikoloser und investitionsfreier Weg zum MSSP

Exclusive Networks eröffnet mit seiner neuen SOC-MSSP-Lösung einen risikolosen und barrierefreien Weg zum MSSP zu werden und damit wiederkehrende Einnahmen zu generieren. Sie ist die erste ihrer Art in EMEA im Rahmen der Palo Alto Networks Distributor-to-Partner (D2P) MSSP-Initiative und wurde speziell für Palo Alto Networks NextWave Solution Provider und Managed Security Service Provider entwickelt, die ihr Geschäft ausbauen und ihre Kundenbeziehungen festigen wollen.

„Wir freuen uns, die D2P MSSP-Initiative in EMEA mit Exclusive Networks als erstem autorisierten Distributor starten zu können, der sich unserer Distributor-to-Partner (D2P) Schiene anschließt. Managed SOC as a Service ermöglicht NextWave Solution Providern den Zugang zu Managed-Service-Angeboten über unser gesamtes Produktportfolio. Damit können sie sofort zu MSSPs werden und zusätzliche wiederkehrende Umsätze generieren“, betont Tom Evans, VP Worldwide Channel Sales bei Palo Alto Networks. „Dies bietet nicht nur lukrative Wachstumschancen, sondern ermöglicht es unseren Partnern auch, Kundenbeziehungen durch die Bereitstellung umfassender Sicherheitslösungen zu festigen.“

Exclusive Networks Managed SOC as a Service nutzt ein globales, rund um die Uhr verfügbares SOC, das mit sehr erfahrenen und geprüften Analysten besetzt ist. Es ermöglicht den Partnern in DACH, den Kunden-ROI von Palo Alto Networks-

Implementierungen über die Unternehmensplattformen Strata® Cloud Manager, Cortex® und Prisma® Access zu maximieren - und das zu berechenbaren Kosten. Die Partner werden von der Last der Infrastruktur, des Ressourcenmanagements, des Kapazitätsbedarfs und der Kompetenzentwicklung befreit und können sich auf das Wachstum ihres Kerngeschäfts konzentrieren.

Die Lösung verkörpert die Zero-Trust-Prinzipien nach dem Motto "never trust, always verify". Sie kombiniert die Überwachung durch Experten rund um die Uhr mit modernster Automatisierung und Orchestrierung und bietet so einen umfassenden Schutz vor Cyberangriffen. Das SOC-Team agiert als verlängerter Arm der IT-Abteilung des Kunden und der Serviceorganisation des Partners, reagiert schnell auf Sicherheitsvorfälle und gewährleistet eine kontinuierliche Überwachung.

„Diese innovative Lösung für unsere Palo Alto Networks-Partner adressiert einen kritischen Bedarf in der Cybersicherheitslandschaft“, erklärt Macus Adä, General Manager von Exclusive Networks Deutschland und Regional Manager DACH. „Wir ermöglichen es damit unseren Resellern vom boomenden MSSP-Markt zu profitieren ohne die üblichen Barrieren durch fehlende Zeit, hohe Investitionen und mangelndes Fachwissen. Wir unterstützen unsere Partner in DACH somit dabei, in der sich ständig weiterentwickelnden Cybersicherheitslandschaft erfolgreich zu sein, denn Managed SOC as a Service bietet einen klaren Weg zu Wachstum und Wettbewerbsvorteilen.“

Beteiligung an der MSSP-Revolution

Durch die Partnerschaft mit Exclusive Networks und Palo Alto Networks können Partner den boomenden MSSP-Markt erschließen. Managed SOC as a Service bietet einen bewährten Weg zum Wachstum und versetzt Partner in die Lage, mit zuverlässigen und leistungsfähigen Sicherheitslösungen ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

Die Deal-Registrierung von Palo Alto Networks ist ab sofort für NextWave Solution Provider-Partner für ihre D2P-MSSP-Möglichkeiten verfügbar.

Mehr Informationen: www.exclusive-networks.com/managed-soc-service-palo-alto-networks

Über Exclusive Networks

Exclusive Networks (Euronext Paris: EXN) ist ein globaler Cybersecurity-Spezialist, der Partnern und Endkunden über bewährte Vertriebswege und auf der Grundlage des technischen Know-hows seiner Teams eine einzigartige Kombination von Dienstleistungen und Produktportfolios bietet. Sein Motto: Jeder hat das Recht, in einer sicheren digitalen Welt zu leben, die auf den innovativsten Technologien basiert. Mit Niederlassungen in mehr als 45 Ländern betreut Exclusive Networks Kunden in über 170 Ländern. Dabei kombiniert der Cybersecurity-Spezialist die Vorteile der jeweiligen lokalen Perspektive mit den Kapazitäten und der Leistungsfähigkeit einer globalen Organisation.

Das erstklassige Herstellerportfolio ist sorgfältig zusammengestellt aus innovativen Produkten und Lösungen führender Cybersecurity-Anbieter. Die Services reichen von Managed Security bis hin zu spezialisierten technischen Zertifizierungen und Schulungen. Immer liegt das Augenmerk darauf, die Besonderheiten der sich rasant ändernden Technologien und Märkte zu berücksichtigen und davon zu profitieren.

Mehr Informationen unter <http://www.exclusive-networks.com/de>



Pressekontakt

punktgenau PR

Andrea Weinholz

andrea.weinholz@punktgenau-pr.de

www.punktgenau-pr.de

Kontakt zu Exclusive Networks

Exclusive Networks Deutschland GmbH

Christine Röder

Hardenbergstraße 9a

10623 Berlin

DACHMarketing@exclusive-networks.com

<http://www.exclusive-networks.com/de>