



Luithe + Luithe setzt auf intelligent vernetzte IT-Sicherheit. Mit perfektem Teamwork zum Next-Gen MSP

Um ein erfolgreicher MSP-Anbieter in der Next-Gen-IT-Security Ära zu sein, bedarf es viel Eigeninitiative bei der Ausgestaltung standardisierter Vorgehensweisen um einen maximalen Multiplikator zu erhalten. Ein perfektes Teamwork von Vertrieb, Technik und dem Lösungsanbieter ist unerlässlich. Mit Luithe + Luithe hat Sophos einen Partner gefunden, der den innovativen MSP-Gedanken in größtmöglicher Effizienz umsetzt und zu Erfolgen führt.

PARTNER AUF EINEN BLICK



Luithe + Luithe
IT-Services

Luithe + Luithe GmbH
74376 Gemmrigheim
Deutschland

Website
www.llnet.de

Unternehmensgröße
>60 Mitarbeiter
450 Kunden

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

Warum Sophos MSP Connect

Obwohl die Rolle des Service Providers mittlerweile in vielen KMUs fest verankert ist und er häufig sogar die Rolle des CIOs übernimmt gilt es, neuen Herausforderungen zu begegnen. Der Wandel hin zum „Next-Gen MSP“ ist auch darauf zurückzuführen, dass sich die Anforderungen auf Kundenseite verändert haben. Der Service-Gedanke steht klar im Vordergrund. „Flexibilität“ ist beim Thema Next-Gen-MSP das Schlüsselwort.

Vorteile der Zusammenarbeit mit Sophos

Das Synchronized-Security-Konzept bietet für alle Kundengrößen und Segmente sehr interessante Einstiegspunkte. Die Verbindung von unterschiedlichen Security Systemen ist ein Alleinstellungsmerkmal. Über mehrere Etappen hinweg können die Lösungen Zug um Zug und auf einander aufbauend implementiert werden. „Für die unterschiedlichen Kundenanforderungen können wir standardisierte Schubladen in unserem ‚MSP Werkzeugkoffer‘ öffnen und trotzdem dem individuellen Schutzbedarf gerecht werden. Dieses Modell ist für unsere Firmenstruktur perfekt geeignet – sowohl bei Bestands- als auch Neukunden“, hebt CEO Ralf Luthle die Vorteile der Sophos-Partnerschaft hervor.

Ein Blick in die Zukunft

Luthle + Luthle hat in den letzten Monaten einen Totalschwenk weg von Lösungen anderer Hersteller hin zu den Sophos Central Security Produkten gemacht. Nach starken Geschäften in der Vergangenheit mit den Sophos Firewall-Lösungen haben die aktuellen Next-Gen-Technologien wie Intercept X den nötigen Push, auch im Bereich Endpoint, gebracht. Das Unternehmen lebt 100% Commitment zum Sophos' Synchronized Security Ansatz und das permanente Wachstum in diesem Bereich bestätigt die konsequente Umsetzung. Zudem bietet die ständige Erweiterung des Portfolios, wie zum Beispiel mit Machine Learning, immer wieder Upselling-Potential.

35-40%
Wachstumsrate mit Sophos
MSP im Security Umfeld

„Sophos bietet die perfekte Lösung für den Sicherheitsanspruch heutzutage, und ich bin persönlich vom strategischen und technologischen Ansatz des Unternehmens überzeugt. Synchronized Next Gen Security bietet entscheidenden technischen Mehrwert.“

Andreas Luthle
CEO
Luthle + Luthle

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