

Security, Services, Skalierung: Der Weg zum Fortinet-MSSP

Wie das Systemhaus S.WERK sein Geschäftsmodell transformierte

Das mittelständische Systemhaus S.WERK weiß: IT-Management muss proaktiv sein – erst vorausschauende Planung schafft Wettbewerbsvorteile. Deshalb bietet das Systemhaus ein umfassendes Portfolio an IT-Lösungen – von klassischer Infrastruktur über Netzwerke und Firewalls bis hin zu Managed Security, Cloud- und Hosting-Lösungen an. Zusätzlich betreibt der Mittelständler zwei eigene Rechenzentren in Deutschland und Österreich, die Hosting-, Cloud- und Datacenter-Services sowie Betrieb, Wartung und Überwachung der IT-Infrastruktur aus einer Hand anbieten.

**Strategische Neuausrichtung:
Mit Managed Security Services
erfolgreich wachsen**

Innerhalb der letzten eineinhalb Jahre hat sich die S.WERK erfolgreich vom klassischen Reseller zu einem modernen Managed Security Service Provider entwickelt – mit einem skalierbaren Geschäftsmodell, das zur Marktentwicklung passt und den mittelständischen Kunden echten Mehrwert bietet. Der Schritt zum offiziellen Fortinet-MSSP-Partner markierte einen entscheidenden Wendepunkt in der Geschäftsentwicklung von S.WERK.

Viele Jahre konzentrierte sich das Kerngeschäft auf klassische Infrastruktur- und Hardwareprojekte. Heute verlangen Kunden jedoch ganzheitliche, kontinuierlich betreute IT- und Sicherheitslösungen, die auf spezifische Branchen und Geschäftsmodelle zugeschnitten sind. S.WERK übernimmt dabei eine Schlüsselrolle und kann mit einem modernen Service- und Managed-Security-Geschäftsmodell Kunden nachhaltig unterstützen und sich klar vom Wettbewerb differenzieren.

„Was auf den ersten Blick wie eine radikale Transformation wirkt, war für uns ein strategisch notwendiger Schritt, um langfristig profitabel zu wachsen.“

Neben unseren Infrastruktur- und Hardwareprojekten setzen wir jetzt zunehmend auf planbare, wiederkehrende und kundenorientierte Services, die nicht nur die Bedürfnisse unserer Kunden befriedigen, sondern eine stabile Umsatzbasis schaffen und Wachstum ermöglichen“, erläutert Wolfgang Asbeck, Geschäftsführer der S.WERK GmbH.

Die Entscheidung für Fortinet-MSSP

Mitte 2024 begann die Suche nach einer geeigneten Plattform für Managed Security Services. Verschiedene Anbieter und Modelle wurden analysiert, entscheidend war Flexibilität, Skalierbarkeit und Wettbewerbsfähigkeit. Als langjähriger Fortinet-Kunde beim Cybersecurity- und Netzwerk-Spezialisten Exclusive Networks wurde das Fortinet-MSSP-Modell zusammen mit dem Distributor und Hersteller im Detail geprüft.

Dabei überzeugte insbesondere das FortiFlex-Modell mit FortiPoints: Punkte können flexibel für unterschiedliche Dienste eingesetzt werden, Abrechnungen erfolgen nach tatsächlichem Verbrauch und neue Firewall-Lizenzen oder Sicherheits-services lassen sich innerhalb weniger Minuten bereitstellen.

Das Modell ermöglicht eine dynamische Skalierung, vermeidet Über- oder Unterprovisionierung und unterstützt die Mehrmandantenfähigkeit – ideal für Systemhäuser, die mehrere mittelständische Kunden effizient betreuen. „Die FortiPoints beziehen wir in 10.000er-Einheiten und setzen sie flexibel für verschiedene Services aus dem Fortinet-Portfolio ein. So können wir Services sofort bereitstellen, genau nach Bedarf abrechnen und bleiben jederzeit flexibel, während unsere Kunden von transparenter Kostenstruktur und schneller Umsetzung profitieren“, erklärt Asbeck.

AUF EINEN BLICK**Lösung**

Fortinet MSSP-Modell mit FortiFlex & FortiPoints

- Flexible, verbrauchs-basierte Bereitstellung von Managed Security Services
- Multi-Tenant-fähige Security-Services für On-Premise-, Hybrid- und Cloud-Umgebungen

Projekt-Highlights

- Wandel vom Reseller zum Managed Security Service Provider
- Wiederkehrende Umsätze durch monatliche Service-Modelle, hohe Kundenbindung
- Schnelle Skalierung und flexible Abrechnung nach Bedarf
- Zentrale Prozesse entlasten Technik und erhöhen Effizienz

Mehrwert für Endkunden

- Maßgeschneiderte Security-Services ohne hohe Anfangsinvestitionen
- Flexible Skalierung je nach Bedarf
- Zentrales Management, Monitoring & Analytics
- Erhöhte Betriebssicherheit bei transparenter Kostenstruktur

Ansprechpartner**Exclusive Networks**

Valentino Spadafora
Vendor Manager Fortinet
Tel.: +49 174 8846549
vspadafora@exclusive-networks.com
www.exclusive-networks.com

S.Werk

Wolfgang Asbeck
Geschäftsführer, S.WERK GmbH
Tel.: +49 (0) 9951 602 40 40
Tel.: +43 (0) 732 249004 11
wa@s-werk.eu
www.s-werk.eu

FortiFlex unterstützt sowohl On-Premise- als auch hybride und cloudbasierte Umgebungen, inklusive virtueller Maschinen und Firewalls, so dass Sicherheitservices flexibel an die IT-Landschaft der Kunden angepasst werden können. Gerade für mittelständische Unternehmen, die nicht jede Lizenz dauerhaft auslasten können, ist das MSSP-Modell besonders geeignet: Sie erhalten umfassende Security-Funktionalität, ohne eigene Teams oder große Investitionen in Hardware und Lizenzen aufbauen zu müssen. Bei schwankendem Bedarf können Security-Instanzen flexibel hoch- oder heruntergefahren werden – ohne lange Beschaffungszyklen oder feste Lizenzverträge.

Erfolgreiche Transformation: Mehrwert für Systemhaus und Kunden

Mittlerweile hat Asbeck die Migration wichtiger Bestandskunden vollzogen. Statt ausschließlich die nächste Hardwaregeneration zu verkaufen, setzt Asbeck darauf, Kunden für ein monatliches Service-Modell zu begeistern. Potenzielle Kunden können unkompliziert über das MSSP-Portal freigeschaltet werden und so „probeweise“ die Vorteile der Lösung greifbar anhand ihrer individuellen Anforderungen testen.

„Für das kommende Jahr sehen wir als realistisches Ziel, all unsere größeren Kunden auf das MSSP-Modell zu migrieren“, erläutert Asbeck. Die Transformation auf ein MSSP-Modell bedeutet für S.WERK: automatisierte und zentralisierte Prozesse, effiziente Bereitstellung neuer Services, schnelle Skalierung bei wachsendem Kundenstamm und Entlastung des Technikteams von Routineaufgaben – auch ein wichtiger Beitrag gegen den Fachkräftemangel. Gleichzeitig steigt die langfristige Kundenbindung, da Zusammenarbeit kontinuierlich und nicht projektbezogen erfolgt.

Für die Endkunden resultiert die Transformation in maßgeschneiderten Sicherheitsservices, flexibler Nutzung, transparenter Kostenstruktur, kontinuierlicher Betreuung und zentralem Management. Lizenzen, E-Mail- und Web-Security, Monitoring und Analytics werden zuverlässig bereitgestellt, IT-Ressourcen geschont und die Betriebssicherheit erhöht.

„Mittlerweile stammen der Großteil unserer Umsätze aus den MSSP-Services. Das zeigt, dass sich unsere Transformation hin zu einem serviceorientierten Geschäftsmodell ausgezahlt hat – für uns ebenso wie für unsere Kunden“, resümiert Asbeck.

Auf die langjährige Partnerschaft zu Exclusive Networks kann sich das S.WERK-Team verlassen und profitiert von sehr guter Betreuung und dem umfassenden Know-how des Fortinet-Teams beim Distributor. Teil des ganzheitlichen Angebots, das neben Produkten und Lösungen auch zahlreiche praxisnahe Workshops rund um das Fortinet-Portfolio umfasst, die das Systemhaus dabei unterstützen, Sicherheitslösungen effizient und kundenspezifisch umzusetzen.

Ihr Szenario besprechen:
fortinet@exclusive-networks.de

S.werk
IT für den Mittelstand.

CO.OPERATE IT Group

S.WERK steht für IT Exzellenz, Zuverlässigkeit und Kundennähe und richtet sich konsequent an die Anforderungen mittelständischer Unternehmen. Das Unternehmen verbindet technisches Fachwissen mit persönlicher Betreuung, wobei feste Ansprechpartner für direkten Kontakt und individuelle Lösungen sorgen.

S.WERK legt Wert auf höchste Standards in Technik und Security, bietet exzellente Dienstleistungen mit schnellen Reaktionszeiten und transparenter Kommunikation und gewährleistet Sicherheit nach deutschen Maßstäben durch Datenschutz, Compliance und zuverlässigen Betrieb. Gleichzeitig stehen Regionalität und Kundennähe im Fokus: Kurze Wege, Kenntnis der lokalen Geschäftsumgebung und maßgeschneiderte, skalierbare Konzepte sichern Vertrauen und langfristige Zusammenarbeit.

www.s-werk.eu



Exclusive Networks ist ein globaler Cybersecurity- und Netzwerk-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. Mit Niederlassungen in mehr als 45 Ländern betreut Exclusive Networks Kunden in über 170 Ländern.

Dabei kombiniert der Cybersecurity- und Netzwerk-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- und Netzwerk-Anbieter. Die Services reichen von Managed Security bis hin zu spezialisierten technischen Zertifizierungen und Schulungen.

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