

Individueller Schutz vor Cyberangriffen – wie Unternehmen resilienter werden

Die Swiss IT Security AG (SITS) schützt mit massgeschneiderten Lösungen Unternehmen vor Cyberangriffen. Prävention, schnelle Reaktion im Ernstfall und gezielte Kundenansprache stehen im Fokus. Für die Neukundengewinnung setzt SITS erfolgreich auf die Zusammenarbeit mit Profondia. Rene Eberhard im Interview. Interview: Profondia

Stellen Sie die Swiss IT Security AG kurz vor.

Rene Eberhard: Wir machen Unternehmen stark gegen Cyberangriffe. Dafür entwickeln wir massgeschneiderte Lösungen und Prozesse, um Daten und Identitäten zu schützen, Zusammenarbeit sicher zu gestalten und Geschäftsprozesse intelligent zu automatisieren. Unsere Kunden profitieren von fundierter Beratung, technischer Exzellenz und effizienten Managed Services – für eine digitale Infrastruktur, die sicher, innovativ und zukunftsfähig ist. Über 1500 Unternehmen vertrauen auf unsere Leistungen. Dafür setzen sich rund 700 motivierte Mitarbeitende an den Standorten Schweiz, Deutschland, Österreich, Belgien, Dänemark, Holland und Schweden ein.

Wie hilft SITS Unternehmen nach einem Cyberangriff?

Die SITS unterstützt die Kunden nicht nur bei der Wiederherstellung von Systemen und Daten nach einem Cyberangriff, sondern befähigt diese insbesondere mit präventiven Sicherheitsmassnahmen dazu, resilient gegen Cyberangriffe zu werden und sich optimal auf den Krisenfall vorzubereiten. Zudem bietet die SITS umfangreiche Dienstleistungen zur Erkennung von Angriffen und zum Reagieren auf Vorfälle, etwa ein Security Operations Center (SOC) als zentrales Nervensystem der IT-Sicherheit oder ein Cyber Defense Center (CDC) als erweiterte Form davon. Unser Computer Security Incident Response Team (CSIRT) ist zudem stets für den Ernstfall gewappnet.

Welches sind für Sie die wichtigsten Instrumente für eine effiziente Bearbeitung des Marktes?

Erfolgreicher Vertrieb beginnt mit echter Kundennähe. Statt auf Standardlösungen setzen wir auf eine solide Beratung und klar strukturierte Prozesse. Entscheidend ist dabei immer, dass wir konsequent aus Kundensicht denken und handeln. Damit das funktioniert, braucht es zwei Dinge. Einerseits einen modernen, hochwertigen Service zu wettbewerbsfähigen Konditionen. Andererseits eine Kommunikation, die den Mehrwert so beschreibt, dass sich die Kunden darin wiederfinden – und erkennen, dass genau dieser Service ihre Bedürfnisse trifft.

Aus welchen Gründen haben Sie sich für die Dienstleistungen von Profondia entschieden?

Um unseren Bekanntheitsgrad kurzfristig zu steigern und die direkte Kundenansprache zu intensivieren, haben wir uns nach externer Unterstützung umgesehen – und mit Profondia den pas-

senden Partner gefunden. Die zuvor beschriebenen Services möchten wir nicht nur bestehenden Kunden, sondern vor allem auch Organisationen anbieten, die uns noch nicht kennen. Bei der gezielten Ansprache potenzieller Neukunden setzen wir auf die Erfahrung und Leistungen von Profondia.

Welche konkreten Ziele verfolgen Sie durch die Zusammenarbeit mit Profondia? Und konnten diese erreicht werden?

Mit den Leistungen von Profondia sprechen wir gezielt Firmen an, die uns bislang noch nicht kennen – immer mit dem Ziel, unsere konkreten Angebote sichtbar zu machen. Der Erfolg hängt dabei stark vom Thema und der Qualität der Vorbereitung ab. Beides entsteht in enger Zusammenarbeit zwischen den Teams von SITS und Profondia. Unsere bisherigen Erfahrungen sind durchweg positiv: Dank dieser Partnerschaft konnten wir unsere Services bereits erfolgreich neuen Kontakten vorstellen, die wir über Profondia erhalten haben.



PROFONDIA AG

Bernstrasse 55
8952 Schlieren
+41 44 701 81 11
info@profondia.com
profondia.com



Den Beitrag
finden Sie auch
online
www.it-markt.ch

