

Cybersecurity in der Schweiz – persönlich und unabhängig

Cybersecurity wird zur strategischen Frage: G DATA sieht in der Schweiz grosses Potenzial für Lösungen, die Sicherheit, digitale Souveränität und Unabhängigkeit verbinden. Im Gespräch erklärt Manuel Hohwieler, welche Rolle Partner, persönliche Nähe und Profondia dabei spielen.



Manuel Hohwieler, Key Account Manager Switzerland bei der G DATA CyberDefense AG.

Awareness, Managed Security Services und beim Schutz vor KI-gestützten Bedrohungen. Gleichzeitig verschärft der Fachkräftemangel in der IT-Sicherheit den Bedarf an Managed Services. Vielen Unternehmen fehlen die Ressourcen, um ihre Sicherheitsinfrastruktur rund um die Uhr zu überwachen und weiterzuentwickeln. Als europäischer Anbieter können wir hier einen wichtigen Mehrwert bieten: Technologie kombiniert mit Datenschutz, Transparenz und Unabhängigkeit sowie bei Bedarf operativer Unterstützung.

Welche Kanäle nutzen Sie für den Schweizer Markt?

Der wichtigste Kanal ist unser bereits erwähntes Partnernetzwerk. Der enge Austausch hilft uns, Kundenbedürfnisse früh zu erkennen und passende Lösungen anzubieten. Ergänzend setzen wir auf persönliche Kontakte, Vor-Ort-Termine, die Teilnahme an Fachveranstaltungen sowie spezialisierte Schweizer Marketing-Partner wie Profondia. Digitale Kanäle wie LinkedIn, Webinare und Onlinekampagnen runden unsere gezielte Marktbearbeitung ab.

Warum setzen Sie bei der Lead-Generierung seit Jahren auf Profondia?

Profondia verbindet fundierte Marktkennntnis, hochwertige Unternehmensdaten und langjährige Erfahrung in der Ansprache von Entscheidern. Gerade in der Schweiz ist der richtige, vertrauensvolle Zugang zu potenziellen Kunden entscheidend. Besonders schätzen wir den fachlichen Austausch: Profondia bringt eine hervorragende Datenbasis und ein grosses Wissen über den Schweizer Markt ein, wir unsere Cybersecurity-Expertise, Kenntnisse aktueller Bedrohungslagen und die nötigen technologischen Entwicklungen. So entsteht ein gemeinsames Verständnis für die Herausforderungen unserer Zielgruppen. Potenzielle Kunden können dadurch gezielter und relevanter angesprochen werden.

Was bringt Ihnen die Zusammenarbeit konkret?

Die Zusammenarbeit hat unsere Präsenz im Schweizer Markt erweitert und neue Kontakte, qualifizierte Leads und konkrete Geschäftsmöglichkeiten hervorgebracht. Gleichzeitig erhalten wir wertvolle Informationen zu Markttrends, Branchenentwicklungen und Kundenanforderungen. Diese Erkenntnisse fliessen in unsere Vertriebs- und Channelstrategie ein. Dadurch können wir Kundenbedürfnisse frühzeitig erkennen und nachhaltige Geschäftsbeziehungen im Schweizer Markt aufbauen.



Bitte stellen Sie die G DATA CyberDefense AG kurz vor und wie Sie den Schweizer Markt betreuen.

Manuel Hohwieler: G DATA gehört zu den Pionieren der IT-Sicherheit und entwickelt seit über 40 Jahren Cybersecurity-Lösungen in Deutschland. Das Portfolio reicht von Managed Extended Detection and Response (MXDR) über Security-Awareness-Trainings bis zu weiteren IT-Sicherheitsdienstleistungen. Neben dem Schutz vor Cyberangriffen gewinnen Datenschutz, digitale Souveränität und technologische Unabhängigkeit an Bedeutung. In der Schweiz arbeiten wir mit einem langjährig aufgebauten Netzwerk an Partnern, die ihre Kunden und deren Anforderungen genau kennen. Gleichzeitig ist uns die persönliche Nähe wichtig. Von meinem Standort südlich von Freiburg im Breisgau aus bin ich schnell vor Ort, was den direkten Austausch enorm erleichtert und hilft, Anforderungen früh zu erkennen und rasch zu reagieren.

Wo sehen Sie die grössten Wachstumschancen?

Besonders interessant ist die Verbindung von Cybersecurity und digitaler Souveränität. Schweizer Unternehmen wollen ihre Daten und Sicherheitsinfrastruktur zunehmend unter eigener Kontrolle wissen und setzen dabei auf vertrauenswürdige Anbieter. Wachstum sehen wir insbesondere bei Endpoint Security, Security



PROFONDIA AG

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



Die Success Story finden Sie auch online
it-markt.ch