TD SYNNEX | Services

chorus

TD SYNNEX Microsoft Managed Cyber Security Service Operations Center (CSOC)

Nur für Partner und für interne Zwecke

TD SYNNEX Cyber Security Services

TD SYNNEX | Services

chorus

Assessment, Beratung und Managed Security Services

Serviceübersicht

- Cyber Security Services helfen Unternehmen den größtmöglichen Nutzen aus Security-Technologien von Microsoft zu ziehen. Sie umfassen Bewertungen, Implementierungen und verwaltete Security Services.
- Managed Detection & Response (MDR) über das 24x7x365 Cyber Security Operations Centre (CSOC)

Wichtigste Produkte

Microsoft 365 & E5 Security

Defender for Endppoint

Defender for Identity

Defender for Office 365

Defender for Cloud Apps

Azure AD | Intune | MIP

Microsoft Sentinel

SIEM und SOAR

Zielgruppe

✓ KMU (mittelständische und kleine Unternehmen) (Ca. 50–5.000 Mitarbeiter)

✓ Leichterer Verkauf, wenn bereits der Microsoft-Stack (Office 365, Microsoft 365, Azure) verwendet wird

Häufige Herausforderungen für Kunden

Cyber Security hat höchste Priorität – Angst vor Kosten und Rufschädigung durch zunehmende Angriffe, steigende Prämien für Cyber-Versicherungen, Unternehmen brauchen umfassenden Schutz, um sich sicher vor Angriffen zu fühlen

Es ist schwierig, den sich entwickelnden Bedrohungen einen Schritt voraus zu sein – Es ist fordernd Schritt zu halten und geschützt zu bleiben. Vor allem ist dies für die Remote-Arbeit erforderlich, hier gibt es vermehrt Angriffsfläche und Schwachstellen.

Kosten und Schwierigkeiten beim internen Security-Management – Der Aufbau eines internen CSOC ist kostspielig, erfordert ständige Schulungen und eine technische Architektur. Outsourcing ist oftmals günstiger.

Mangel an Kompetenzen im Bereich der Cyber Security – Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von Mitarbeitern mit dem richtigen Fachwissen und bereits jetzt überlastete IT-Teams, der Bedarf an hochqualifizierten Security-Experten steigt.

Unzureichende Nutzung des Microsoft 365 Security Portfolios – Kunden sind mit Microsoft 365 lizenziert, aber nutzen nicht alle verfügbaren Security- und Compliance-Produkte und -Funktionen. Entweder fehlen die Fähigkeiten zur Implementierung oder sie wissen nicht, was verfügbar ist.

Servicevorteile

- Cyberschutz rund um die Uhr durch ein erfahrenes, Microsoft-zentriertes CSOC und Zugang zu einem großen Team von Security-Experten ist oft kostengünstiger als ein interner Aufbau dieses Teams.
- Schnelle Erkennung und Reaktion auf Bedrohungen durch den Einsatz von Automatisierung und maschinellem Lernen, dies verringert die Wahrscheinlichkeit und die Auswirkungen von potenziellen Cyberangriffen.
- Moderner Zero-Trust-Security-Ansatz für modernes Arbeiten (Remote-/Hybridarbeit, BYOD, persönliche Geräte usw.)
- Maximierung des Wertes von Microsoft-Investitionen (Microsoft 365 und Microsoft Sentinel), dies steigert den ROI und führt zum Upselling von E5 Security Plänen.
- Minimierung des Security-Risikos durch eine klar abgestufte Roadmap zur Verbesserung von Sicherheitslücken.

Microsoft Cyber Security Services

TD SYNNEX | Services

chorus

Assessment, Beratung und verwaltete Security

Fragen für Ihre Kunden

- Wie verwalten Sie derzeit Ihre Cyber Security?
- Haben Sie schon darüber nachgedacht Ihr Security-Management auszulagern, um einen besseren Schutz und geringere Kosten zu erzielen?
- Welche Security-Systeme haben Sie eingerichtet?
- Führen Sie eine moderne Zero-Trust-Security-Methodik ein?
- Verwenden Sie Microsoft 365? Haben Sie das Gefühl, dass Sie alle Produkte nutzen, die im Rahmen Ihrer Lizenzierung verfügbar sind?

Nächste Schritte

- Buchen Sie ein Cyber Security-Assessment (Festpreis), um Risiken zu ermitteln und einen klaren Fahrplan zu erstellen
- Buchen Sie eine Demo unserer verwalteten Security-/MDR-Services, um sich von deren Wert zu überzeugen
- Wir bieten einen Proof of Concept (POC) an, um die MDR-Services in Ihrer Umgebung zu zeigen

Umgang mit Einwänden

„Wir brauchen keine Hilfe, wir erledigen das bereits intern“ – Wir arbeiten mit internen Teams zusammen, wir können außerhalb der Geschäftszeiten Unterstützung leisten (hybrides CSOC-Modell) oder bestimmte Elemente Ihrer Security übernehmen, damit sich Ihre Teams auf andere Prioritäten konzentrieren können. Gleichzeitig haben Sie Zugang zu einem großen Security-Team, unserer technischen CSOC-Architektur und zu Security-Prozessen, wenn Sie diese benötigen.

„Wir brauchen keine Hilfe, wir haben bereits einen IT-Partner“ – Sind Sie mit dem Service zufrieden? Ist Ihr Partner ein Spezialist für Cyber Security? Herkömmliche MSPs verfügen nicht über das erforderliche Setup für erweiterte Security-Services, denn sie benötigen dediziertes Security-Wissen für das Angebot eines rund um die Uhr verfügbaren CSOCs. Wir können Ihnen anhand einer Demo zeigen, wie sich unsere Services unterscheiden, oder wichtige Servicemetriken vergleichen, z. B. die mittlere Erkennungszeit (MTTD) und die mittlere Reaktionszeit (MTTR). Unsere Services gehen mit wöchentlicher Security-Berichterstattung einher.

„Dafür haben wir nicht das Budget“ – Der Preis eines Cyberangriffs kann viel höher sein, was Kosten und Reputationsschäden verursacht und das mit steigender Tendenz, so dass jetzt alle Unternehmen, egal welcher Größe, ein Ziel sind. Durch das Security-Management und die Verbesserung Ihrer Sicherheit können Sie Ihre Cyber-Versicherungsprämien senken und außerdem Akkreditierungen wie Cyber Essentials oder ISO27001 erlangen. Unsere Services sind wesentlich kostengünstiger als die Einstellung und Verwaltung von Security-Personal im eigenen Haus. Außerdem verringern wir das Risiko, indem wir die Personalbeschaffung, die Einstellung, die Schulung und die regelmäßigen technischen Investitionen, sowie die kontinuierliche Verbesserung Ihrer Services verwalten. Unser Preismodell ist so konzipiert, dass die Verwaltungskosten mit zunehmender Verbesserung Ihrer Security-Lage sinken, um bewährte Security-Praktiken zu fördern und Ihnen so langfristig Einsparungen zu ermöglichen.

„Wir haben bereits andere Security-Systeme installiert“ – Verwenden Sie bereits Microsoft 365?

- Ja, Microsoft – Sie zahlen wahrscheinlich bereits für mehrere Security-Technologien im Rahmen Ihrer Lizenzierung. Wenn Sie diese nutzen, profitieren Sie, dass die Kosten für Drittanbieter entfallen und die Anzahl reduziert wird.
- Nein, nicht mit Microsoft – Microsoft ist Marktführer im Bereich Security, investiert Milliarden in sein Security-Angebot und profitiert von der weltweit fortschrittlichsten Security-Telemetrie. Die Security-Lösungen von Microsoft lassen sich mit allen Drittanbieterservices integrieren, die Sie bereits haben.

Microsoft Cyber Security Services

TD SYNNEX | Services

chorus

Assessment, Beratung und verwaltete Security

Zielmarkt

- TD SYNNEX CSP Partner
- TD SYNNEX Security-Partner
- Partner, die Ihre Kunden vor einer Security-Verletzung schützen
- TD SYNNEX CSP Partner, die ihren ARPU und ACPC über Modern Work & Azure steigern wollen

Herausforderungen für Partner

- Investition in die Kosten für den Aufbau eines internen SOC
- Die richtigen Security-Fähigkeiten zu finden ist schwierig
- Zeit/Prioritäten
- Wie bestimmte Initiativen priorisiert werden
- Budget – Wenig bis keine Mittel für die Transformation

Wichtigste Funktionen

- 24/7/365 SOC
- 24/7 Überwachung
- Bedrohungserkennung
- Service-Governance und Berichterstattung
- Flexibler Schutz
- Proaktive Erkenntnisse über Cyberbedrohungen
- Microsoft Sentinel-basiert
- Phishing-Simulation
- Basierend auf Microsoft Security Tools

Wachstum vorantreiben

- Gewinnen Sie neue Aufträge, die vorher nicht möglich gewesen wären
- Förderung des Microsoft-Verbrauchs zur Erreichung von Incentives/Zielen/ Zertifizierungen
- Kundenbindung und Treue durch Value Added Services
- Kontaktaufnahme mit mehr neuen und bestehenden Kunden

Rentabilität steigern

- Mehr als 25% Margenpotenzial
- Erhöhte Gesamtrentabilität des Geschäfts mit Service Wrap
- Verkauf von Services
- Steigerung neuer Verkäufe
- Höhere Verkaufsquote für Zusatzservices
- Steigerung von ARPU und ACPC

Kostenreduzierung

- Stellen Sie vollständig verwaltete SOC-Services bereit, ohne Kosten für die interne Erstellung zu verursachen.
- Keine internen Fähigkeiten, Schulungen oder Personalbeschaffung erforderlich.
- Bereitstellung von technischem Personal für Projekte, die ihrem Hintergrund und ihren Fähigkeiten entsprechen.

Kundenzufriedenheit

- Erhöhung des Kundenschutzes vor den ständig wachsenden Security-Bedrohungen.
- Sie erhalten einen größeren Nutzen von ihrem Anbieter und haben damit den richtigen Partner gewählt.
- Vollständiger Schutz rund um die Uhr, damit sich der Kunde Tag und Nacht sicher fühlt.
- Schnellere Reaktionszeiten als im Branchendurchschnitt.

Einwände

- Kunden unterschätzen das Niveau und die Kosten, die für den Aufbau eines SOC erforderlich sind
- Prioritäten sind nicht auf Security ausgerichtet und der Fokus liegt auf einem anderen Geschäftsbereich
- Das Wissen der Vertriebsmitarbeiter ist zu begrenzt und es bleibt keine Zeit zu üben
- Anforderung ist eine Mindestanzahl von Kunden? (Diese gibt es nicht). Einige SOCs haben mehr als 2000 Seats.

Greifbare Ergebnisse

- Ein TD SYNNEX UK-Partner erzielte bei einem 3-jährigen Deal mit dem Chorus CSOC-Service eine Marge von ca. 80%. Der Reseller hätte vor der Partnerschaft mit Chorus nie ein Angbeot abgeben können. Jetzt wurden damit zusätzliche Umsätze und Gewinne für das Unternehmen geschaffen.
- Derselbe britische Partner schloss ein Projekt innerhalb von 4 Monaten nach Unterzeichnung des CSOC-Vertrags ab, bei dem M365 BP auf M365 E5 Pläne umgestellt wurden.

Unterscheidungsmerkmale

- Chorus ist Mitglied der Microsoft MISA (Microsoft Intelligent Security Association). Es handelt sich um ein Invite-only-Ökosystem von ISVs und MSPs, die über Kenntnisse in den hochqualifizierte Microsoft-Lösungen verfügen, um Unternehmen besser zu schützen. MISA MSSP-Mitglieder machen weltweit 0,006 % der Microsoft Security Partner aus und unterstreichen damit die umfassenden Kenntnisse und Fähigkeiten des Services.
- Playbooks – Chorus hat eine IP entwickelt, die einen Großteil der SOC-Aufgaben automatisiert, um eine branchenführende Reaktionszeit auf Bedrohungen zu gewährleisten.

Schlüsselfragen

1. Bieten Sie Ihren Kunden Lösungen für Microsoft Wrapped Services an?
2. Verfügen Sie über die internen Qualifikationen zur Unterstützung von verwalteten Services im Bereich Security?
3. Möchten Sie neben Ihren Cloud-Verkäufen neue, ergänzende Einnahmequellen erschließen?
4. Arbeiten Sie häufig mit anderen Lieferanten/ Anbietern zusammen, um Ihren Kunden einen umfassenden Service bieten zu können?

Microsoft Cyber Security Services

TD SYNNEX | Services

chorus

Warum eine Partnerschaft mit TD SYNNEX und Chorus?

Durch die Partnerschaft mit TD SYNNEX und Chorus können Sie nahtlos begehrte MDR- und Managed XDR-Services (MXDR) anbieten, um die Anforderungen Ihrer Kunden zu erfüllen. Dadurch erhält Ihr Unternehmen neue jährlich wiederkehrenden Umsätze und Sie erhalten mehr treue Kunden. Chorus ist einer der wenigen Microsoft-Partner, die der Microsoft Intelligent Security Association (MISA) angehören und über eine von Microsoft verifizierte Managed XDR-Lösung verfügen, was weltweit nur 36 Partner erreicht haben.

- 24/7/365 Security Operations Centre
- MTTA (Mean Time to Acknowledge) von 4 Minuten
- MTTC (Mean Time to Close) von 11 Minuten

Schritttt 1: Genehmigung

Marktfortschritt
Wir stellen sicher, dass Si alles haben, was Sie für die Genehmigung des Produktivstarts benötigen.

Schritttt 2: Ermöglichung

Vorbereitung auf die Markteinführung (Go-To-Market, GTM)
Wir stellen sicher, dass Ihr Team bereit ist, mit Kundengesprächen und Security Kampagnen zu beginnen.

Schritttt 3: Produktivstart

Laufendes Management
Wenn Sie sich auf dem Security Markt etablieren und neue Aufträge gewinnen, stellen wir sicher, dass Sie Zugang zu einer Reihe laufender Unterstützungsmaßnahme haben.