

Mit dem **Security Networking Modell**
von DNS/SHE und Check Point erschließen Sie sicher neue Märkte

**Neues Geschäftsfeld –
Sicherheit für
kleine und mittlere
Unternehmen (KMU)**

**Security Networking
Kundenanforderungen
Lösungskomponenten
Services
Vorteile**

Security Networking – Die neue Dimension, Services zu erbringen



IT-Security unterscheidet nicht zwischen großen und kleinen Unternehmen. Vielmehr entscheiden die eingesetzten Applikationen über die notwendigen Sicherheitsmaßnahmen. Auf sich alleine gestellt, können kleine und mittlere Unternehmen (KMU) diese Aufgaben und die damit verbundenen Kosten nicht bewältigen. Unser Security-Networking-Modell bietet hier eine **praxisorientierte Lösung**.

Wir bieten leistungsfähige, einsatzerprobte Enterprise Sicherheitstechnologie zu KMU-Preisen!

Im Fokus stehen dabei die Kundenanforderungen und der Fachhändler des Vertrauens.

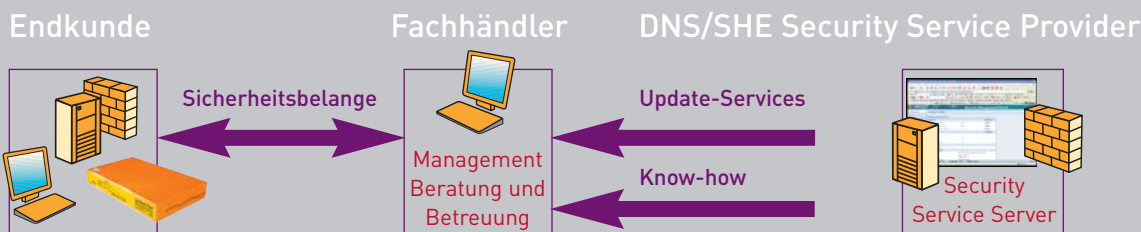
Vorteile Security Networking:

Endkunde	Erschwingliche Enterprise-Class-Security vom Marktführer Check Point. Bekannter, ihm vertrauter Dienstleister kümmert sich auch um Sicherheitsbelange.
Fachhändler	Risikoarme, investitions günstige Geschäftsfelderweiterung bei Bestandskunden mit hohem Kundenbindungseffekt. Neukundenakquise durch Sicherheitsservices. Just-in-Time (JIT)-Learning.
DNS GmbH SHE IT AG (Security Service Provider)	Starke Kundenbindung, optimierte Planungssicherheit, Fokussierung auf Stärken, Wettbewerbsdifferenzierung
Check Point	Hohe Marktdurchdringung, optimale Entwicklungssteuerung durch Kundenfeedback aus allen Marktsegmenten, Wettbewerbsdifferenzierung

Security Networking-Modell

Das Netzwerkmodell

- Im Mittelpunkt stehen die Sicherheitsbelange des Endkunden und die vertrauenswürdige Geschäftsverbindung zwischen Fachhändler und Endkunden. Der Fachhändler kennt die IT-Infrastruktur und die Unternehmensprozesse des Endkunden. Normalerweise existiert eine langjährige Geschäftsbeziehung – man spricht die gleiche Sprache.
- Der Fachhändler liefert die Sicherheitslösung und kümmert sich um die Installation und den Betrieb der Lösung. Er ist der Ansprechpartner in Sachen Sicherheit beim Endkunden.
- DNS vertreibt Sicherheitsprodukte und Dienstleistungen.
- SHE als Security Service Provider liefert Produktservices und Know-how Services. Unterstützt den Reseller bei Implementierungsfragen und im Fehlerfall. Expertenfunktion.
- Check Point als fokussierter Hersteller von Sicherheitsprodukten entwickelt Produkte und Services.



Anforderungen der Endkunden



Der Endkunde benötigt Werkzeuge, um mit seinem Unternehmen erfolgreich zu sein. Er setzt gerne neue Technologien ein, um seine Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Er will sich aber nicht mit Detailwissen der Werkzeuge belasten. Für ihn zählen nur Resultate. Auf dieser Basis lassen sich IT-Dienstleistungen optimal aufbauen. Wir müssen nur wissen, welche Resultate der Kunde wünscht und wie viel er bereit ist, dafür auszugeben.

Letztendlich müssen wir als IT-Dienstleister seine Kosten-Nutzenrechnung kennen.

Beispiele: Was kann der Kunde gebrauchen?

- Printserver, die Möglichkeit zentral zu drucken
- VoIP-Telefonie, Kosten sparen, Netzwerk nutzen
- VLAN, Netzwerksegmentierung ohne Hardwarekosten
- Backup ISP-Anbindung, höhere Internetverfügbarkeit (E-Mail, etc)
- Flexible Netzwerkanbindung mit Wireless Access Point
- Anti-Virus Schutz schon am Gateway
- Außendienstmitarbeiter ans Unternehmen anbinden
- Nebenstellen ans Unternehmen anbinden

Betrachtung jeweils unter Berücksichtigung der Sicherheitsbelange

Veredelungsmöglichkeiten Fachhändler



Die Wünsche der Endkunden sind für die IT-Dienstleister die Voraussetzung, entsprechende Lösungen anzubieten. Dabei sind die Endkunden nicht an Produkten, sondern an funktionierenden **Lösungen** interessiert. Eine gute Möglichkeit, unser erworbenes Know-how in Umsatzzahlen umzusetzen.

Optimal, wenn wir nun auf ein **Netzwerk von Spezialisten** zurückgreifen können, die uns Aufgaben abnehmen und wir uns voll auf die Lösung beim Kunden konzentrieren können.

An dieser Stelle sind unsere Ideen gefragt. Hier können wir uns von unseren Mitbewerbern differenzieren. Wir greifen zwar auf die selben Basiszutaten zurück, aber das Ergebnis wird durch unsere Beratung und unser Know-how bestimmt. Unsere Kundenkenntnis, unsere Erfahrung, unsere Arbeitsweise und letztendlich Persönlichkeit verschaffen uns den entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

Bieten Sie Ihren Kunden nicht nur eine safe@office Box von Check Point an, sondern eine(n)

- monatlichen Statusreport seiner Sicherheitslage
- abgesicherten VoIP-Telefonanschluss
- sichere Anbindung seiner Außendienst- oder Heimarbeiter
- höhere Netzwerksicherheit durch Netzwerksegmentierung
- sicheren, ortsunabhängigen Netzwerkzugang über Wireless-Technologie
- schnellen Hardware-Austausch im Fehlerfall
- Telefonservice für die kleinen und großen Fragen im alltäglichen Betrieb
- und noch vieles mehr

Ihr Kunde wird es Ihnen danken!

Lösungskomponente – Hardware safe@office Appliances

Eigenschaften (Auszug)

- Stateful Inspection Firewall
- Gateway Anti-Virus
- Wireless Access Point, 802.11b, 802.11g, Super-G
- Bis zu 4 virtuelle Wireless Access Points mit eigenem Regelwerk. Starke Verschlüsselung wie z.B. WPA2, wireless VPN (IPSec) Möglichkeit
- Application Intelligence
- VLAN-Segmentierung (Port/Tag basierend)
- VPN-Strecken: Site-to-Site, Remote-User
- VPN-1 SecuRemote Client Software
- USB-Printserver
- Router mit 4-Port LAN-Switch, dedizierter DMZ-Port, static und dynamische Routing-Optionen
- Backup ISP-Anbindung über Breitband oder Dial-Up
- Höchste Aktualität über Service Center Anschluss (SHE) und Bereitstellung weiterer Security Services (SHE eigen)
- HA-Konfiguration im Fail-Over Modus



Lösungskomponenten – Service

Pflicht-Services

Advanced Supportplan

- Firmware Updates hält Appliance aktuell
- E-Mail Support
- Monatlicher Statusreport
- HW-Austausch
- dynDNS Service
- 8x5 Telefonverfügbarkeit
- 1 Support-Call für den Know-how Transfer

Advanced Plus Supportplan

wie Advanced Supportplan

- + AV-Gateway Updates
- + SmartDefense Updates
- + 2 zusätzliche Support-Calls

Optionale Services

Web Filtering

- Erhöht die Produktivität und verringert die Angriffsfläche durch begrenzten Zugriff auf gefährliche Internetseiten
- Erhöht Rechtssicherheit (Schutz vor Pornografie, Rechtsradikalismus, etc.)

dynVPN Setup

- Site-to-Site für den Anschluss von Niederlassungen, etc.
- Client-to-Site für den Anschluss von Außendienstmitarbeitern, Heimarbeiter, etc.

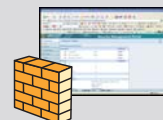
Security Support-Calls

- Know-how Transfer, effizient, projekt- und problemorientiert

NextBusinessDay (NBD) HW-Austausch

- Schneller, unkomplizierter HW-Tausch

Weitere zukünftige Provider Services



Fachhändler Security Services

Im Security-Networking-Modell steht der Fachhändler im Mittelpunkt. Alle weiteren Teilnehmer unterstützen ihn bei seiner Aufgabenerfüllung. Der Händler nimmt die Security Networking Produkte und baut daraus individuelle, speziell auf seinen Kunden abgestimmte Security-Dienstleistungsprodukte. Durch diese Spezialisierung und Fokussierung wird eine hohe Kundenzufriedenheit geschaffen.

Mögliche Security-Dienstleistungsangebote

- Sicherheitsanalyse, Anforderungen, Wünsche
- Regelmäßige Audits und Schwachstellenüberprüfungen
- UTM-Security Appliance Installation und Konfiguration
- Segmentierung des Netzwerkes (DMZ-Bildung)
- Periodische Auswertung Logdateien
- Realisierung „Sicherer Fernzugriff für Mitarbeiter“ (VPN)
- Einrichten Anti-Virus Gateway für E-Mail, HTTP (Web)- und FTP-Verkehr
- Kontrollierte Internetnutzung durch Mitarbeiter (rechtliche Verpflichtung gegenüber Minderjährigen, Kinderpornographie, Extremismus, etc.)
- Vertrauliche Kommunikation übers Internet mit VPN-Technologie
- Aufbau eines sicheren Wireless-LAN, Segmentierung des W-LANs, WLAN Gastbereich ...
- Redundante Internetanbindung
- Intrusion Protection durch Check Points bewährter Application Intelligence Technologie



Beispiel: Serviceangebot

Anforderung: Ihr Kunde braucht eine Absicherung seiner Internetanbindung. Fünf Benutzer sollen das Internet nutzen, ihre E-Mails herunterladen und Dateien von einigen wohldefinierten FTP-Sites herunterladen können. Ihr Kunde hat bereits ein DSL-Modem im Einsatz.

Angebot:

Pos 1: Sicherheitsberatung und Aufnahme der Anforderungen und Wünsche	4 Std. à 79,- €
Pos 2: safe@office 500, wired, 5-User	251,- €
Pos 3: safe@office 500, Advanced Supportplan	119,- €
Pos 4: Installation safe@office 500	1 Std. à 79,- €
Pos 5: Konfiguration safe@office 500 gemäß Anforderungen	2 Std. à 79,- €
Pos 6: Test safe@office 500 gemäß Anforderungen	1 Std. à 79,- €
Pos 7: Servicestunden (Konfigurationsänderungen, Troubleshooting, etc.)	5 Std. à 79,- €
Summe	1.397,- €



Kostenbetrachtung – Endkunde

Endkundensicherheit für 5 Benutzer



plus DNS/SHE Security Services

plus Reseller Individualservices

251,- € + 1146,- € = 1397,- €

	Pro Benutzer			
Gesamt	im Jahr	im Monat (12)	am Tag (bei 20 Arbeitstagen im Monat)	Zum Preis von einer Tafel Schokolade ist ein Mitarbeiter einen ganzen Tag lang sicher!
1.397,- €	279,- €	23,25 €	1,15 €	



Vorteile und Erweiterungsmöglichkeiten – KMU Security

Vorteile

- Hohe Kundenzufriedenheit durch kompetente Individualbetreuung. Hohe Qualität durch Expertennetzwerk und praxiserprobte und leistungsfähige Sicherheitsprodukte des Marktführers Check Point.
- Entstehende Kosten sind auch von kleinen und mittleren Unternehmen tragbar.
- Hohe Investitionssicherheit durch herstellereitige Investitionsschutzprogramme (Functionality Upgrade und Trade-In). Beliebige Skalierbarkeit durch umfangreiches Produktportfolio des Herstellers Check Point.
- Große Differenzierungsmöglichkeit gegenüber Mitbewerbern durch individuell zusammenstellbares Serviceangebot im Bereich Sicherheitsdienstleistungen.

Erweiterungsmöglichkeiten (Skalierbarkeit)

- Erhöhung der lizenzierten Benutzer und Erweiterung der bestehenden Funktionalität durch Hinzukauf von weiteren Services, wie z. B. AnitVirus Gateway-Funktionalität, URL-Filtering, Intrusion Prevention-Funktionalität.
- Zusätzliche Third Party Services über den Security Service Provider beziehen, mit der gleich hohen Benutzerfreundlichkeit und Zuverlässigkeit.
- Wechsel auf eine komplett neue Produktfamilie, bedingt durch neue Anforderungen aus dem Unternehmen.
- Erhöhung der Verfügbarkeit – High Availability, 2nd ISP.
- Sichere Anbindung von Außendienstmitarbeitern.
- Sichere Anbindung von neuen Geschäftsstellen.
- Und noch vieles mehr.



Interesse?

Sie wollen Teil dieses Netzwerks werden?
Wir freuen uns, wenn Sie uns kontaktieren!

Clemens Rottmann

Business Development Manager Security
DNS Deutschland GmbH
Tel. +49 (0)8141-3536-742
E-Mail: Clemens.Rottmann@dns-gmbh.de

Vertriebliche Anfragen und Preise

DNS Security Vertrieb
Tel. +49 (0)8141-3536-790
E-Mail: security-sales@dns-gmbh.de

DNS Deutschland GmbH
82256 Fürstenfeldbruck
Industriestr. 10a
Tel. +49 (0)81 41/35 36-0
info@dns-gmbh.de