



Einfache Bedienung und Made in Germany: Das passt zusammen.

**G DATA und TARADOR –
eine Business-Partnerschaft auf Augenhöhe**

Partner

- Branche: EDV / IT
- Land: Deutschland, Potsdam
- Produktpalette: IT-Sicherheit, IT-Betrieb, Backup & Storage, Mail-Archivierung, Anti-Virus, IP-Telefonie

Die Herausforderung

- IT-Sicherheitsanbieter mit zentralisierter Management-Konsole finden
- Gezielte Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter mit IT-Security Know-How
- Beteiligung und Umsetzung von Messen und Veranstaltungen

Die Lösung

- Aufnahme der G DATA Lösungen ins TARADOR Produktportfolio
- G DATA Partnerportal für mehr Fachwissen und höhere Kompetenz
- Finanzielle und organisatorische Unterstützung bei Messen und Events

Die Vorteile

- IT-Security „Made in Germany“, einfach zu bedienende Management-Konsole
- Weiterbildung für Mitarbeiter, Zugriff auf aktuelle Informationen
- Höhere Sichtbarkeit bei Business-Kunden



Seit 2010 existiert das EDV-Systemhaus TARADOR GmbH, das sich auf Dienstleistungen im IT-Sicherheitsumfeld spezialisiert hat.

Das in Potsdam ansässige Unternehmen ist Platinum Partner der G DATA CyberDefense AG und hat sich vor allem wegen dem Gütesiegel „Made in Germany“ für diese Partnerschaft entschieden.

Alles auf Anfang mit G DATA

IT-Security ist ein sehr umfangreiches Thema, das immer komplexer wird. Business-Kunden fordern deshalb zu Recht eine möglichst einfache Bedienung über eine zentrale Oberfläche. IT-Systemadministratoren erwarten eine übersichtliche Management-Konsole, die die Arbeit erleichtert. Sebastian Lindner, Geschäftsführer der TARADOR GmbH, konnte genau dieses Problem durch einen Mitbewerber von G DATA nicht lösen. „Wir waren mit dem Prozess bei einem Marktteilnehmer nicht glücklich und haben dann für uns beschlossen, eine alternative Lösung zu suchen“, sagt Lindner rückblickend. „Dabei haben wir uns drei relevante Anbieter angesehen. Einer davon war G DATA. Durch ‚Made in Germany‘ war uns G DATA von Anfang an sympathisch.“ Das Team von Lindner prüfte die Sicherheitslösung von G DATA auf Herz und Nieren. Hauseigene Bewertungskriterien führten schließlich dazu, dass „nach ein paar Tests die

Kollegen mit leuchtenden Augen aus dem Labor zurückkamen. Es stellte sich heraus, dass die Management-Konsole, welche wir beim Konkurrenten eher kritisch gesehen haben, genau unseren Vorstellungen entsprach. So begann Ende 2015 eine Business-Partnerschaft mit G DATA auf Augenhöhe“, sagt Lindner fasziniert.

Zusatzangebote werden ausgiebig genutzt

G DATA steht für einen langfristigen Geschäftserfolg der Partner. Deshalb ist ein fairer, vertrauensvoller und ehrlicher Umgang miteinander der Garant für eine stabile Langzeitbeziehung. Wie im echten Leben sollten sich dabei idealerweise die Partner gegenseitig stärken. TARADOR nutzt daher das G DATA Partnerportal und die darin enthaltenen Zusatzangebote, wie zum Beispiel das neue Zertifizierungs-System. Dadurch wird TARADORS eigene Wissens-Kompetenz gekräftigt und durch die Zertifizierung

ein Kompetenz-Signal an den Markt weitergegeben. Lindner: „Das Partnerportal von G DATA nutzen wir regelmäßig. Wir haben beispielsweise eine Kollegin, die sich ausschließlich um das Lizenz-Management kümmert. Sie nutzt das Partnerportal, um die Preise für eine Lizenzweiterung oder für ein Lizenzupgrade abzurufen“, sagt der Geschäftsführer von TARADOR begeistert. „Weiterhin nehmen wir sehr gerne die Webinare für unsere Neankömmlinge in der Technik in Anspruch, die sehr anschaulich sind und auch fachlich überzeugen können.“

Doch nicht nur die virtuelle und zugleich informierende Unterstützung durch das Partnerportal ist notwendig für eine florierende Business-Beziehung. Deshalb lobt Lindner G DATA für die herausragende Hands-On-Mentalität: „Was mir sehr wichtig ist, sind Marketing-Aktionen. Mit der Unterstützung von G DATA hatten wir gemeinsam einen Security-Day mit 120 Teilnehmern auf die Beine gestellt. Darunter waren potentielle Kunden aus der IT-Leitung und aus dem Geschäftsleitungs-Bereich anwesend“, erinnert sich Lindner freudig zurück. Ebenfalls positiv fiel ihm auf, dass sich G DATA auch finanziell an den Kosten beteiligt hat. „So ein Event ist ein riesiger Kostenpunkt, der erst einmal gestemmt werden muss. Gleiches gilt für eine Messebeteiligung. Hier sind wir schon zum zweiten Mal auf der it-sa in Nürnberg Mitaussteller auf dem Messestand

„Wir waren mit dem Prozess bei einem Marktteilnehmer nicht glücklich und haben dann beschlossen, eine alternative Lösung zu suchen. Dabei haben wir uns drei relevante Anbieter angesehen. Einer davon war G DATA. Durch ‚Made in Germany‘ war uns G DATA von Anfang an sympathisch.“ Sebastian Lindner, Geschäftsführer TARADOR GmbH

von G DATA. Sowas erwarte ich einfach von einem guten Partner, wie G DATA, der bei uns intern als sehr hochwertig angesehen wird.“

Großes Lösungsportfolio mit klaren Alleinstellungsmerkmalen

IT-Sicherheit „Made in Germany“ bedeutet, dass die Entwicklung der IT-Security-Lösung ausschließlich in Deutschland stattfindet. Nicht umsonst lautet der Claim von G DATA „Trust in German Sicherheit“. Als Vorreiter in der IT-Sicherheits-Branche mit über 30 Jahren Erfahrung, wurde das B2B-Portfolio von G DATA mehrfach ausgezeichnet.

Lindner sieht drei wesentliche Alleinstellungsmerkmale von G DATA als entscheidend an: „Virenschutz ist mittlerweile ein Convenience-Produkt, sodass häufig weiche Faktoren oder Zusatz-Dienstleistungen eine immer größere Rolle in der IT-Sicherheitslandschaft spielen“, sagt Lindner

mit seiner Erfahrung als Geschäftsführer. „Ein großer, positiver Faktor ist deshalb ‚Made in Germany‘ und der deutsche Support. Diese zwei Punkte machen es uns gerade im öffentlichen Bereich leichter, die Sicherheitslösungen an den Kunden zu bringen.“

G DATA Security Business-Lösungen



Antivirus Business



Client Security Business



Endpoint Protection Business



Managed Endpoint Security



Als dritten Punkt erwähnt Lindner die herausragenden Dienstleistungen der G DATA Advanced Analytics. Das Tochterunternehmen von G DATA bietet zahlreiche Sicherheitsdienstleistungen an. Dazu gehört neben der klassischen Kernkompetenz in der vertieften Malware-Analyse auch die tiefergehende Untersuchung von IT-Infrastrukturen sowie das Management akuter IT-Notstände. Lindner: „Unseren Kunden bieten wir deshalb regelmäßig an, IT-Sicherheits-Schulungen bei der G DATA Advanced Analytics vorzunehmen oder mit Penetrationstests das Unternehmensnetzwerk überprüfen zu lassen.“

Lohnende Partnerschaft

TARADOR als Platinum Partner von G DATA profitiert von den Partner-Vorteilen. Das Unternehmen entschied sich für den Bochumer IT-Security-Lösungsanbieter aufgrund der einfach zu bedienenden Management-Konsole.

Weitere Gründe waren das Gütesiegel „Made in Germany“, der 24 Stunden an 7 Tagen in der Woche zur Verfügung stehende deutsche Kundensupport sowie das G DATA Tochterunternehmen G DATA Advanced Analytics mit seinem Dienstleistungs-Portfolio.

Hinzu kommen die vielen Partner-Vorteile, wie zum Beispiel die allgemeinen Marketingunterstützungen. Zusammengenommen waren diese Kriterien ausschlaggebend für TARADOR, um mit G DATA eine langfristige Partnerschaft einzugehen.

Die intensive Unterstützung auf breiter Ebene und die Kommunikation auf Augenhöhe sorgen auch in der Zukunft für ein vertrauensvolles Verhältnis und eine lohnende Partnerschaft zwischen beiden Unternehmen.



Mehr Informationen:

www.gdata.de

© Copyright 2018 G DATA CyberDefense AG. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Dokuments darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung der G DATA CyberDefense AG Deutschland kopiert oder reproduziert werden.

Microsoft, Windows, Outlook und Exchange Server sind eingetragene Marken der Microsoft Corporation.

Alle anderen Marken- oder Produktnamen sind Warenzeichen ihrer jeweiligen Eigentümer und sind daher entsprechend zu behandeln.



**TRUST IN
GERMAN
SICHERHEIT**