



## IOK setzt auf Wachstum mit größtmöglicher Flexibilität

Die IOK GmbH setzt auf den Managed-Service-Gedanken und hat mit Sophos den perfekten Herstellerpartner gefunden, um im Bereich IT-Sicherheit das bestmögliche Angebot für seine Kunden bereitstellen zu können. Während das Thema Client Management schon seit vielen Jahren eine entscheidende Rolle spielt, startete die IOK 2020 auch im Bereich Cybersecurity mit diesem Ansatz durch und konnte viele seiner Kunden überzeugen, dass nicht mehr traditionelle Best-of-Breed-Strategien sondern ein zukunftsfähiger Managed-Security-Ansatz aus einer Hand die Antwort auf moderne Cybergefahren ist. Das rasante Wachstum in diesem Bereich ist Beweis für den Erfolg dieser grundlegenden Weichenstellung.



IMMER DIE RICHTIGE IT-LÖSUNG.

### PARTNER AUF EINEN BLICK

**IOK GmbH & Co. KG**

**Unternehmensgröße**

>40 Mitarbeiter, >1250 Kunden

**Website**

[www.iok.net](http://www.iok.net)

**Sophos-Lösungen**

Komplettes Portfolio

### Warum Sophos MSP

„Dank Sophos können wir unsere IT-Security-Geschäft sowohl im Managed-Service-Modus betreiben, aber im Bedarfsfall auch weiterhin auf das klassische, transaktionale Business zurückgreifen. Ein gerade in der Umstellungsphase entscheidender Vorteil, um auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen zu können“, so Tobias Waltemode, Senior Sales Manager bei IOK. Das Ziel, IT-Security im Unternehmen neu aufzustellen und einen neuen Ansatz zu fahren, der MSP-fähig ist, führte schnell zu Sophos, da der Hersteller sowohl das klassische Transaktionsmodell als auch moderne Managed-Service-Modelle im Angebot hat – und das in Kombination mit einem umfangreichen Lösungsportfolio.

### Vorteile der Zusammenarbeit mit Sophos

Das sehr flexible Geschäftsmodell von Sophos und die einfachen Möglichkeiten zur Skalierung bestehender Systeme bietet der IOK zahlreiche Vorteile, um ein starkes Wachstum zu ermöglichen. „Momentan bildet die Endpoint Security den Löwenanteil unseres Geschäfts und das Produkt von Sophos als solches ist einfach gut“, so Waltemode. In Kombination mit Sophos MSP Flex ist der IT-Dienstleister effektiv in der Lage, für alle Kunden individuelle Lösungen anzubieten – und das auch für Projekte, für die zu Beginn nur ein kleines Budget zur Verfügung steht.



*„Wir wollen die Mission, die ein Hersteller hat, mitgehen und dabei helfen, das Rad noch runder zu machen, nicht, es neu zu erfinden. Sophos bietet uns hier ein einmaliges Angebot, um im Markt für IT-Sicherheitslösungen als MSP-Partner ganz vorne mit dabei zu sein.“*

Tobias Waltemode, Senior Sales Manager bei IOK

## Blick in die Zukunft

Dank Sophos MSP hat es IOK innerhalb eines Jahres geschafft, vom Authorized zum Platinum Partner aufzusteigen und seinen Kundenstamm erheblich zu erweitern. Dieses Wachstum soll durch Konzentration auf moderne IT-Security-Strategien weiter ausgebaut werden. Dabei setzt IOK unter anderem auf die Themengebiete Zero Trust Network Access sowie Managed Threat Response, da diese Technologien ein wichtiger Baustein im Kampf gegen immer ausgeklügeltere Cyberattacken sind.

„Wir wollen uns zusammen mit Sophos so breit wie möglich aufstellen und durch den Ausbau unseres MSP-Geschäfts noch mehr Kunden auf diese moderne Plattform bringen“, so Waltemode.

**Innerhalb von 12 Monaten vom Authorized zum Platinum Partner aufgestiegen.**

Mehr Informationen zu Sophos MSP Connect erhalten Sie unter [www.sophos.de/msp](http://www.sophos.de/msp)