

PRESSEMITTEILUNG

## **ADN und Enginsight bieten All-In-One-Security für Systemhäuser und Service Provider**

**Bochum /Jena, 24.10.2023 - Cyberangriffe sind zum Geschäftsrisiko Nummer eins geworden. Gleichzeitig steigen die gesetzlichen Anforderungen an Unternehmen stetig. Mit der All-In-One-Security-Plattform von Enginsight bietet ADN seinen Partnerunternehmen und deren Kunden aus dem Mittelstand ab sofort die richtige Antwort auf diese Herausforderungen.**

Laut dem Allianz Risk Barometer 2023 sind Cyberangriffe nach wie vor die größte Gefahr für die wirtschaftliche Existenz von Unternehmen. Immer häufiger sind auch mittelständische Kunden von schweren Attacks betroffen. Gleichzeitig steigen die regulatorischen Anforderungen. So wurden für Unternehmen der Kritischen Infrastrukturen (KRITIS) mit der EU-Sicherheitsrichtlinie NIS 2 (Network and Information Security 2) die Regeln deutlich verschärft, die Zahl der betroffenen Sektoren erweitert und die Haftungsrisiken für Geschäftsführer erhöht. „Vor allem mittelständische Systemhäuser werden dadurch mit erheblichen zusätzlichen Anforderungen an ihre IT-Security-Services konfrontiert“, sagt Hermann Ramacher, Gründer und Geschäftsführer des Value Added Distributors ADN. „Wir haben deshalb nach einer Lösung gesucht, die unser seit 30 Jahren sukzessive gewachsenes Security-Portfolio ideal ergänzt und unseren Partnern die Möglichkeit bietet, mittelständische Kunden gezielt zu unterstützen.“

Ramachers Wahl fiel auf den deutschen Security-Spezialisten Enginsight. Das Unternehmen bietet eine All-In-One-Security-Lösung, die Funktionen für die Risikoanalyse und die Cyberabwehr auf einer Plattform vereint. „Die Implementierung, Konfiguration und Verwaltung unterschiedlichster Sicherheits-Tools ist aufwändig, teuer und personalintensiv“, sagt Mario Jandeck, Geschäftsführer von Enginsight. „Unsere Plattform führt viele Funktionen zusammen, ist einfach zu bedienen und spart Lizenzkosten. Systemhäuser sind damit in der Lage, alle Anforderungen ihrer Kunden wirtschaftlich und effizient umzusetzen.“ Entscheidend für Ramacher war außerdem, dass die Partner beim Einsatz von Enginsight keine Kompromisse machen müssen: „Das Unternehmen bietet ein umfassendes Komplettpaket, das sich in seiner Leistungsfähigkeit vor Best-of-Breed-Angeboten nicht verstecken muss.“ Das haben laut Jandeck auch zahlreiche Praxistests bestätigt: „Unsere Core-Funktionen mussten sich schon häufig an Enterprise-Spezialanwendungen messen lassen und haben immer mindestens genauso gut oder besser abgeschnitten.“

### **Mit ADN auf Wachstumskurs**

Mario Jandeck sieht in ADN den idealen Partner, um sein Reseller-Netzwerk auszubauen: „Wir verstehen uns in erster Linie als Entwicklungshaus für Cybersecurity-Lösungen“, so der Enginsight-Geschäftsführer, „daher liegt der Fokus im Vertrieb auf der Distribution und ihren Partnern.“ Vor allem der Bereich Managed Services werde von der Kooperation profitieren, ist sich Jandeck sicher: „Unser aktuelles Partnermodell funktioniert nur für On-Premises-Installationen“, erklärt er. „Über die von ADN bereitgestellte eigene Cloud-Lösung, jedoch auch als SaaS-Variante, über die Managed Services Provider beim Vertrieb wesentlich

effizienter und erfolgreicher agieren und so auch von den Vorteilen des Partnerprogramms profitieren können.“

Für ADN-Partner ergeben sich durch die Kooperation ganz neue Möglichkeiten der Vermarktung, erklärt Michael Bölk, Leiter Professional Service DACH bei ADN: „Wir haben Enginsight als Modul in unseren ADN Managed Services Stack integriert. Partner können die Plattform daher komplett automatisiert aus der IONOS-Cloud bereitstellen.“ Managed Services Provider hätten aber auch die Möglichkeit, die Plattform als Software-as-a-Service oder als dedizierte Lösung für einen einzelnen Kunden aus einem IONOS-Datacenter über ADN zu beziehen, ergänzt Bölk. Die Kombination einer deutschen Cloud mit einer deutschen Security-Lösung sei auch aus Compliance-Sicht optimal: „Datenschutz und Datensouveränität werden zum Business Value, statt zur Herausforderung.“

Die langjährige Erfahrung von ADN im Security-Bereich kommt Partnern auch beim Pre-Sales-Support durch die ADN Professional Services sowie bei Schulungen und Zertifizierungen über die ADN Akademie zugute. „Wir sehen in der ADN Akademie die ideale Plattform, um Partner zu schulen und unsere Service-Angebote für Partner auszubauen“, sagt Jandeck.

## Mit KI gegen menschliche Fehler

Enginsight arbeitet kontinuierlich an der Weiterentwicklung der Software und hat kürzlich das neuste Feature, SIEM, vorgestellt. Auch der Einsatz von Machine Learning wird in Zukunft eine größere Rolle spielen. „Noch immer sind es meist menschliche Fehler, die zu erfolgreichen Cyberangriffen führen“, erklärt Jandeck. „Unser Ziel ist es, mithilfe künstlicher Intelligenz den Faktor Mensch als Einfallstor für Cyberkriminelle zu minimieren.“

## Zusammenarbeit in ganz DACH

Auch Friedrich Frieling, Geschäftsführer ADN Schweiz ist begeistert von der neuen Kooperation: „Wir bekommen mit Enginsight die Chance, eine weitere A-Brand ins Portfolio aufzunehmen, die das bestehende Portfolio ideal ergänzt. Wir werden mit viel Energie in die Themen von Enginsight reingehen.“ Er ist überzeugt davon, „dass auch (künftige) Partner und Kunden den proaktiven Security-Ansatz gepaart mit der Agilität und der Praxisnähe von Enginsight sehr schnell schätzen lernen werden.“

Das Distributionsabkommen für DACH gilt ab sofort. Die ersten Webinare für interessierte Partner und Kunden starten demnächst.

### Über ADN

Die ADN Distribution GmbH ist als IT-Distributor, Service Provider, Technologieanbieter und Dienstleister der zuverlässige Partner an der Seite von mehr als 7.000 Fachhändlern, Systemhäusern sowie Managed Service Providern (MSP) im DACH-Raum. Das inhabergeführte Unternehmen vereint ein zukunftssicheres Portfolio an modernen IT-Lösungen aus den Bereichen Cloud Services, Cyber-Security, Data Center Infrastructure, UCC und Modern Workplace. Im autorisierten Trainingscenter, der ADN Tech Cloud Academy, bereiten praxiserfahrene Trainer die Teilnehmenden überdies auf Herstellerzertifizierungen vor und vermitteln hands-on das technische sowie vertriebliche Know-how. Die vielen Auszeichnungen durch Hersteller, Fachmagazine und Partner bürgen für die seit 1994 währende vertrauensvolle Verbundenheit von ADN zum Channel. 2022 lag der Unternehmensumsatz bei über 700 Millionen Euro. Mehr unter [adn.de](http://adn.de)

### Über Enginsight

Enginsight bietet die perfekte Cybersecurity-Lösung für den Mittelstand. 2017 in Jena gegründet, ist die komplett inhouse entwickelte Software inzwischen bei zahlreichen KMU im Einsatz und erfreut sich insbesondere bei IT-Dienstleistern großer Beliebtheit. Diese nutzen Enginsight, um den Reifegrad der IT-Sicherheit ihrer Kunden zu ermitteln und proaktiv tätig zu werden sowie Angriffe zu detektieren und zu blocken. Nach dem Ansatz „Unsichtbares sichtbar“ und „Unsicheres sicher machen“ stehen für Enginsight hierbei Transparenz und Automatisierung in puncto IT-Security im Vordergrund. Der „Human Factor in IT-Security“, der bei vielen Cyberangriffen im Vordergrund steht, soll dabei eliminiert werden. Mit Security 100 % Made in Germany verfolgt Enginsight die Vision, mit seiner technologisch führenden Lösung den Mittelstand wirksam und nachhaltig sicher zu machen. <https://enginsight.com>

### Pressekontakte:

Martin Lindner  
ADN-Redakteur  
[marketing@adn.de](mailto:marketing@adn.de)  
T. +49 2327 9912 195

Patricia Brumme  
Head of Marketing & PR  
[patricia.brumme@enginsight.com](mailto:patricia.brumme@enginsight.com)  
T.+49 151 74254982

\*Wir verzichten zugunsten der Lesbarkeit auf die gendergerechte Schreibweise; weisen aber an dieser Stelle ausdrücklich darauf hin, dass „Kunde“, „Partner“ etc. alle Geschlechtsidentitäten einbezieht.