

NIS2 als Chance für gemeinsames Wachstum

Security-Initiative für Channel-Partner

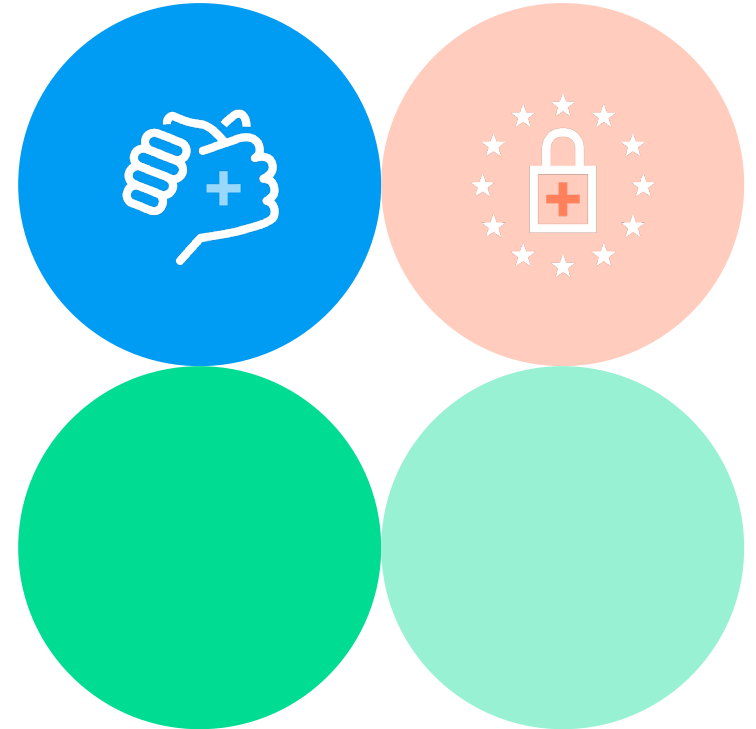
NIS2 kommt!

Sind Sie und Ihre Kunden vorbereitet?

Bereits im Oktober müssen die EU-weiten Vorgaben in nationales Recht überführt worden sein. Wir möchten Sie und Ihre Kunden bei der Umsetzung bestmöglich unterstützen. Unsere Security-Initiative "NIS2 als Chance für gemeinsames Wachstum" liefert maßgeschneiderte Inhalte für Sie und Ihre Kunden. Nutzen Sie unsere Assets und Inhalte, um neue Leads zu generieren und Ihre Kunden zu diesem wichtigen Thema zu informieren.

Unsere Inhalte für den gemeinsamen Erfolg

- + Exklusive Enablement-Webinare als Vorbereitung für Ihre Kundengespräche
- + Endkunden-Webinare für Ihre Lead Generation
- + Co-branded Assets für Ihre Kommunikation



NIS2 als Chance für gemeinsames Wachstum

Ablauf und Inhalte

Phase 1: Enablement

- + Sie erhalten alle Insights zu NIS2 und unseren Produkten
- + Exklusive Webinare am 12., 19. und 26. April liefern Ihnen Grundlagen für den Austausch mit Interessenten und Kunden
- + Wir unterstützen Sie mit exklusiven Kommunikationsmitteln beim Aufbau oder der Erweiterung geeigneter Go-to-Market-Pläne

Phase 2: LeadGen

- + Laden Sie Ihre Kunden und Interessenten zu unseren Endanwender-Webinaren am 14. Mai und 4. Juni ein
- + Gemeinsame Kommunikation via E-Mail und auf Social Media

Phase 3: Beraten und Verkaufen

- + Gehen Sie in den Austausch mit Ihren Webinar-Leads und unterstützen Sie diese aktiv bei der Umsetzung der NIS2-Richtlinien
- + Unsere Experten und Teams stehen Ihnen jederzeit zur Seite und unterstützen mit weiterführender Expertise

Webinare für unsere Channel-Partner

Jetzt anmelden und alle Informationen erhalten!

NIS2 als Booster verstehen

Ihre Themen am 12. April 2024:

- + Bedrohungslage und Motivation: Darum ist die Umsetzung der NIS2-Vorgaben essenziell für den Geschäftserfolg Ihrer Kunden.
- + NIS2: Was kommt auf uns zu? Welche Umsetzungsszenarien sind realistisch?
- + Von der Beratung bis zum SOC as a Service – diese Kundenprojekte sind möglich.

[Jetzt anmelden](#)

Detektion und Reaktion mit SOC, EDR & Co.

Ihre Themen am 19. April 2024:

- + Schritt für Schritt erklärt: So funktioniert ein Security Operations Center as a Service
- + Flexibilität und Geschwindigkeit: Bestehende Third-Party-Module integrieren statt migrieren
- + Last Line of Defense: Kunden für den Ernstfall wappnen

[Jetzt anmelden](#)

Agil, innovativ – und resilient

Ihre Themen am 26. April 2024:

- + Cloud Workloads: Inventarisierung und Absicherung
- + Posture Management: So schützen Sie Ihre Multi-Cloud-Umgebung
- + Effektive Wege zur Steigerung von Detektions- und Reaktionsfähigkeit
- + Schwachstellen im Quellcode erkennen

[Jetzt anmelden](#)

Gemeinsame LeadGen

Wir unterstützen Sie mit unseren Assets und Endanwender-Webinaren

Im Mai und Juni bieten wir zwei Webinare, zu denen Sie Ihre Kunden einladen können. Egal ob als Diskussionseinstieg zum Thema oder für konkreten Hinweisen und Tipps zur Umsetzung – **Nutzen Sie unsere Webinare für Ihre Kundenkommunikation.** Im Anschluss an jedes Webinar erhalten Sie von uns eine Auswertung Ihrer Gäste und können so das Follow-up selbst gestalten: **Ihr Lead bleibt Ihr Lead!** Beantragen Sie jetzt bereits Ihre individuellen Einladungslinks und starten Sie mit der Kundenansprache.

Ihre Vorteile:

- + Sie erhalten Assets und Kommunikationsmittel für die Ansprache Ihrer Kunden
- + Projektschutz für Ihre Leads: Das Follow-up gestalten Sie nach Ihren Vorstellungen. Optional natürlich auch mit unserer Unterstützung.



Unsere Webinare für Ihre Kunden

Egal ob Einsteiger oder Experte: Endanwender profitieren von unserer Expertise

A Beginners Guide to NIS2

Am 14. Mai bieten wir eine Plattform für alle Kunden, die noch keine oder kaum Kenntnisse über NIS2 haben. Diese Inhalte werden wir vermitteln:

- + Motivation und Bedrohungslage: Warum NIS2 eine Chance ist, Ihren Geschäftserfolg nachhaltig zu schützen
- + Wen trifft es und welche Konsequenzen drohen bei Nichteinhaltung?
- + Nutzen für Ihr Unternehmen und Anforderungen an Ihre IT

[Mehr erfahren](#)

Auf die Plätze, fertig, NIS2!

Alle Details zur Umsetzung der NIS2-Richtlinien bieten wir Ihren Kunden am 4. Juni. Von unseren Experten erfahren Ihre Kunden, wie ...

- + die Umsetzung von NIS2 langfristig Ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern kann,
- + Sie schnell die notwendigen Schritte zur Umsetzung der Richtlinie identifizieren können,
- + und wieso „as a Service“-Produkte modernste Security-Lösungen auch dann zugänglich machen, wenn IT-Fachkräfte, Know-how oder Budget fehlen.

[Mehr erfahren](#)

Inhalte für Ihre Kommunikation

Kostenfreie Verwendung, hochwertige Inhalte

Nutzen Sie unsere Assets für die Ansprache Ihrer Kunden oder für die eigene LeadGen. Zum Thema NIS2 bieten wir verschiedene Inhalte, die Sie passend zu den Bedürfnissen Ihrer Kunden einsetzen können.

+ **(Produkt-)Datasheets für den ersten Kontakt mit den Kunden**

Alle relevanten Inhalte zu unseren Security-Produkten wie SOC oder EDR as a Service, aber auch Datasheets über die NIS2-Richtlinien. Kompakt auf zwei Seiten zusammengefasst. Auf Wunsch auch mit Ihrem Logo versehen.

+ **Präsentationen und Playbooks für Ihre Gespräche mit den Kunden**

Als NIS2-Kompaktpräsentation oder ausführliches Playbook mit allen Inhalten und Argumenten für Ihren Austausch mit den Kunden.

+ **Checklisten und Blog-Beiträge für den Wissensaustausch**

Nutzen Sie unsere weiterführenden Content-Inhalte, um mit dem Kunden im Gespräch zu bleiben oder ein Follow-up zu unseren Webinaren zu gestalten.

Alle Inhalte finden Sie in unserem neuen [MarketingHub](#) und auf der [Landingpage zur NIS2-Initiative](#). Unser Angebot werden wir im Laufe der Initiative stetig erweitern.



Gemeinsam wachsen!

Jetzt mit der Umsetzung starten. Wir unterstützen Sie gerne.

Sie haben Fragen oder Anregungen zu unserer NIS2-Initiative? Wenden Sie sich gerne an folgende Kontakte:

Bei Fragen zur Initiative, Kommunikationsmitteln und unseren Webinaren:

partner.marketing@plusserver.com

Bei Fragen zu Produkten und technischen Details:

partner.technik@plusserver.com

Bei Fragen zu Projekten, Deal-Registrierungen und Sales-Unterstützung:

partner.sales@plusserver.com

