

FALLSTUDIE

Die Tarox AG, ein führender Distributor in der DACH-Region, investiert in LastPass, um Cybersicherheit und Compliance zu erhöhen

GESPRÄCH MIT:

Rouven Scobel, Sales Consultant Cyber Security
Distributor mit Sitz im Westen Deutschlands für kleine und mittlere Marktsegmente in der DACH-Region



ÜBERSICHT

Die Tarox AG ist ein etablierter Distributor im Bereich IT-Hardware mit Hauptsitz im Westen Deutschlands. Das Unternehmen hat Kunden in der gesamten DACH-Region. Mit einem vielfältigen Kundenstamm von mehr als 1.000 Kunden in verschiedenen Branchen, darunter sowohl Kleinunternehmen als auch große Konzerne, beschäftigt die Tarox AG mehr als 190 Mitarbeitende und erwirtschaftet einen Jahresumsatz von über 160 Mio. Euro.

TAROX

HERAUSFORDERUNG

Da sich die Cybersicherheitslandschaft stets weiterentwickelt, müssen die Kunden von Tarox zahlreiche Herausforderungen meistern.

- Die Anzahl an Cybersicherheitsbedrohungen steigt, darunter Phishing-Angriffe und Verstöße gegen den Datenschutz.
- Es wird immer schwieriger, Vorschriften einzuhalten und Compliance zu wahren, darunter auch die Einhaltung von Frameworks, wie NIST 2.0, und Richtlinien, wie die DSGVO.
- Es ist erforderlich, Identitäts- und Passwort-Management unternehmensweit zu standardisieren, um den Zugriff auf Unternehmenssysteme und Kundendaten zu schützen.
- Es ist notwendig, die Cybersicherheit zu verbessern und Mitarbeitende dahingehend zu sensibilisieren.

Aufgrund dieser Bedenken hat Tarox erkannt, wie wichtig stärkere Investitionen in Lösungen für Cybersicherheit sind, insbesondere in das Passwort-Management. Im Rahmen seiner Strategie suchte Tarox nach einer Lösung, die seinen Kunden umfassende Funktionen für das Passwort-Management und eine nahtlose Bereitstellung bietet, von Anwendern gut angenommen wird und Administratoren die Möglichkeit gibt, Zugriff und Reporting in großem Umfang zu verwalten.

STOLZER PARTNER

LastPass arbeitet bereits seit mehr als drei Jahren mit Tarox zusammen und verpflichtet sich dazu, Tarox dabei zu unterstützen, seinen Kunden sicheres, müheloses und effizientes Passwort-Management zu ermöglichen. Dank seines qualifizierten Account-Teams, effektiver Kommunikation, gemeinsamen Marketing-Möglichkeiten und hochwertigem technischen Support ist LastPass in der einzigartigen Lage, Tarox dabei zu helfen, seinen Umsatz zu steigern und Kundenbeziehungen zu verbessern.



Zusammenarbeit:

Regelmäßiger und kontinuierlicher Austausch mit den Account-Teams und gemeinsame Produkt-Demos, die zu einem effektiven, proaktiven Service führen.



Schulungen:

Zugang zur LastPass University, damit Vertreter von Tarox ihre Fachkenntnisse der Produkte von LastPass vertiefen können.



Account Support:

Einheitlicher Account Support durch das Team von LastPass, um sicherzustellen, dass maßgeschneiderte Lösungen angeboten und Best Practices für die Sicherheit kontinuierlich verbessert werden, um neuen Anforderungen beider Unternehmen gerecht zu werden.

ERGEBNIS

Nachdem Tarox 150 Lizenzen von LastPass zur eigenen Nutzung implementiert hatte, konnte sich das Unternehmen selbst von der schnellen Einrichtung, der intuitiven Oberfläche und der nahtlosen Integration überzeugen. So fiel es den Mitarbeitenden leicht, ihren Kunden diese Vorteile überzeugend darzulegen. Aus diesem Grund profitieren Kunden von folgenden Vorteilen:

- 1. Ein höherer Grad an Sicherheit und Effizienz:** Mit LastPass können die Kunden von Tarox sicherstellen, dass Passwörter sicher verwaltet und gespeichert werden, sodass das Risiko von Verstößen gegen den Datenschutz und des unbefugten Zugriffs sinkt. Die Möglichkeit, Passwörter auf sichere Weise gemeinsam zu nutzen und den Zugriff für mehrere Anwender zu verwalten, sorgt für bessere Abläufe und mehr Produktivität.
- 2. Sicherstellung von Compliance: Dank** LastPass sind die Kunden von Tarox in der Lage, Vorgaben an die Datensicherheit zu erfüllen und Compliance mit NIST 2.0, der DSGVO und anderen branchenbezogenen und gesetzlichen Vorschriften, Frameworks und Standards einzuhalten.
- 3. Sensibilisierung:** Durch LastPass steigt das Sicherheitsbewusstsein der Mitarbeitenden von Tarox, da bei schwachen Passwörtern Echtzeit-Warnungen ausgegeben werden und die Nutzung stärkerer, sicherer Passwörter durch die automatisierte Bewertung der Passwortstärke und durch Empfehlungen durchgesetzt wird.

Tarox ist ein geschätzter Kunde und zuverlässiger Partner von LastPass, der es sich zum Ziel gesetzt hat, sensible Daten sowohl intern als auch für seine Kunden zu schützen. Mit den erweiterten Lösungen von LastPass für Passwort- und Zugriffsmanagement bietet Tarox seinen Teams und Kunden eine kostengünstige und effektive Möglichkeit, die Sicherheit zu erhöhen, Abläufe zu optimieren und Compliance sicherzustellen.

KONTAKTIEREN SIE LASTPASS JETZT

 lastpass.com
 info@lastpass.com
 +1-833-854-6520



SCHLUSSBEMERKUNG

Die Partnerschaft zwischen der Tarox AG und LastPass verdeutlicht, wie wichtig die Zusammenarbeit mit einem Anbieter für eine zuverlässige, branchenführende Lösung für das Passwort-Management ist. LastPass wird den neuen Anforderungen der heutigen digitalen Landschaft gerecht und hat es Tarox und seinen Kunden ermöglicht, die Sicherheit zu erhöhen, Compliance sicherzustellen und Abläufe zu optimieren, damit sie in der Lage sind, ihre eigenen Kunden in verschiedenen Branchen auch in Zukunft erfolgreich zu unterstützen.

„Für Tarox stellte die Investition in LastPass eine strategische Entscheidung dar, die nicht nur seine Cybersicherheit verbessert sondern auch das Passwort-Management vereinfacht hat, sodass es für Mitarbeitende einfacher ist, effektive Sicherheitspraktiken anzuwenden. Dank der soliden Funktionen, der Benutzerfreundlichkeit und Skalierbarkeit ist die Lösung die richtige Wahl, und die Partnerschaft mit LastPass spielt eine tragende Rolle dabei, dass Tarox seine Ziele in puncto Cybersicherheit und Compliance erreicht.“

Letztendlich zeigt die Partnerschaft von Tarox und LastPass, wie wertvoll die Zusammenarbeit mit einem zuverlässigen, branchenführenden Cybersicherheitspartner ist, um den neuen Anforderungen der heutigen digitalen Landschaft gerecht zu werden.“

ROUVEN SCOBEL

Sales Consultant Cyber Security

Distributor mit Sitz im Westen Deutschlands für kleine und mittlere Marktsegmente in der DACH-Region

