



Sicherheitslösungen für den intelligenteren Arbeitsplatz
Definitiver Leitfaden für den erfolgreichen Vertrieb von Sicherheitslösungen

Kensington®

**SOLUTIONS FOR A
SMARTER WORKSPACE**

Warum verkaufen wir Sicherheitslösungen?

Weil wir dafür bezahlt werden!

Gründe für das Interesse Ihrer Kunden

- Ihre Kunden nutzen Notebooks und Monitore.
- Geringe Ausfallzeiten der Mitarbeiter sind wichtig für sie.
- Sie können es sich nicht leisten, IT-Ressourcen auf das Ersetzen und Neukonfigurieren von Ersatznotebooks oder das Bekämpfen von Sicherheitsrisiken durch unbefugte Netzwerkzugriffe zu verschwenden

Gründe für das Interesse Ihres Abteilungsleiters

- Der Druck auf die Gewinnmargen bei IT-Hardware nimmt ständig zu.
- Die Verkaufspreise im Hardwaresektor fallen.
- Ihr Abteilungsleiter muss seine Vorgaben erreichen.

Gründe für Ihr persönliches Interesse

- Durch den Verkauf von Schlössern zusammen mit Hardware erreichen Sie Ihre Vorgaben leichter.
- Die Preise bei Kabelschlössern bleiben stabil, während die Hardwarepreise fallen.
- IT-Hardwarehersteller machen die Nutzung durch den integrierten Kensington-Sicherheits-Slot einfach. Kensington Security Slot



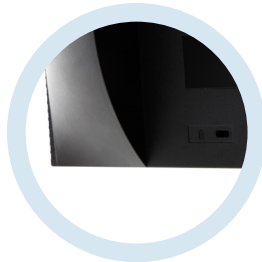
**LÖSUNGEN FÜR EINEN
INTELLIGENTEREN ARBEITSPLATZ**

Integrierter Kensington-Sicherheits-Slot

Den Herstellern ist durchaus bewusst, dass ihre Kunden ihre Geräte möglichst behalten



Notebooks



Monitore



Externe Festplatten



Dockingstationen



PCs



Projektoren



X-Box



Polycom

Don't Forget About:

DJ Equipment
Zahlungsterminals
Flachbildfernseher

Satelliten-Receiver
Registrierkassen
Und vieles mehr!

LÖSUNGEN FÜR EINEN
INTELLIGENTEREN ARBEITSPLATZ

Argumente für kundenspezifische Schließsysteme

Drei Arten, auf die kundenspezifische Schließsysteme zu Ihrem Erfolg beitragen

1. Toller Aufhänger für ein Gespräch:

Ein Kundengespräch über kundenspezifische Schließsysteme führt zu mehr Vertrautheit und bietet Ihnen eine hervorragende Gelegenheit, Informationen zu sammeln.

Wenn Sie den Kunden zu seinen physischen Sicherheitsanforderungen befragen, erhalten Sie gleichzeitig Informationen über seine bereits vorhandene IT-Hardware sowie geplante Kaufvorhaben.

2. Begründen längerfristiger Kundenbeziehungen

Die einzelnen kundenspezifischen Schließsysteme sind absichtlich erweiterbar, sodass Kunden weitere Schlösser bestellen können, für die sie denselben Generalschlüssel verwenden können. Beim Thema Sicherheit werden sich Ihre Kunden an Sie wenden, um weitere Schlösser zu kaufen.

3. Erreichen der Vorgaben

Kundenspezifische Schließsysteme lassen sich preislich attraktiv gestalten, damit Sie sich den Auftrag sichern können. Erstellen Sie zusammen mit Ihrem Kundenbetreuer eine Angebotsanfrage, bei der man nicht NEIN sagen kann.



Wenn Sie Ihrem Kunden kundenspezifische Schließsysteme als Ergänzung beim Notebookkauf vorschlagen, ist dies viel zielführender als einfach zu fragen, ob der Kunde noch Schlösser braucht.

**LÖSUNGEN FÜR EINEN
INTELLIGENTEREN ARBEITSPLATZ**

10 Aufhänger für ein Gespräch

Ansprechen von physischer Sicherheit

1. Wie schützen Sie Ihre wertvolle IT-Hardware?
2. Im Rahmen Ihrer Garantie haben Sie im Fall eines Geräteausfalls Anspruch auf ein Ersatzgerät. Welche Lösung haben Sie sich dann zur Vorbeugung von Notebookverlust oder -diebstahl vorgestellt. Sind Sie sich bewusst, welche Sicherheitsrisiken durch einen verlorenen Notebooks entstehen?
3. Wann mussten Sie zuletzt einen verloren gegangenen oder gestohlenen Notebooks ersetzen?
4. Wie lange braucht Ihr Team, um einen Ersatznotebook zu beschaffen und betriebsbereit zu machen?
5. Welche Maßnahmen zur Diebstahlvorbeugung ergreifen Sie?
6. Möglicher Gesprächsverlauf: Diese Notebooks verfügen über Kensington-Sicherheits-Slots zum Schutz vor Diebstahl und Verlust. Ich empfehle [...]
7. Möglicher Gesprächsverlauf: Bei diesen Dockingstationen kann ein Notebook mit einem Kensington-Schloss am Dock gesichert werden. Dazu kann ich Ihnen heute folgendes Angebot machen [...]

Verkauf von Generalschlüssellösungen

8. Frage: Was tun Sie, wenn ein Mitarbeiter seinen Schlüssel für das Notebookschloss verliert?

Following Laptop Theft in the News

9. Haben Sie den Bericht über [...]gesehen?
Sie sind sicherlich heilfroh, dass das nicht Ihrer IT-Abteilung passiert ist. Es dauert bestimmt einige Zeit, bis die Daten wiederhergestellt wurden und der Benutzer wieder arbeitsfähig ist – das größte Risiko besteht jedoch sicherlich für das Netzwerk des Unternehmens. Die meisten unbefugten Netzwerkzugriffe gehen auf einen Notebookdiebstahl zurück. Wir wissen, dass sich IT-Manager nach einem Notebookdiebstahl die größten Sorgen wegen des Unternehmensnetzwerks machen. Ich habe einmal ein Angebot über Notebookschlösser für Sie vorbereitet. Das schicke ich Ihnen gleich zu.

Verkauf von Schlössern zusammen mit Hardware

10. Frage: Wo werden die Notebooks/PCs/Monitore/Dockingstationen eingesetzt?



Antwort: Büro

Reaktion: Wie wachsam ist Ihr Sicherheitsdienst? 67 % aller Notebooks werden aus dem Büro gestohlen und 85 % der IT-Manager haben den Verdacht, dass die Diebe Firmenmitarbeiter sind. Die meisten Notebookdiebstähle sind Gelegenheitsdiebstähle, die sich leicht verhindern ließen. Ich füge Ihrer Angebotsanfrage am besten einmal ein Angebot für [...] Schlösser hinzu.



Antwort: Beim Kunden

Reaktion: Das Risiko, das für Unternehmen durch gestohlene Notebooks entsteht, ist so groß, dass manche großen Beratungs- und Auditing-Firmen wie Deloitte darauf bestehen, dass ihre Mitarbeiter eine Erklärung unterzeichnen, in der sie die persönliche Verantwortung und Haftung für ihren Notebook übernehmen. Für diese Benutzer sind die tragbaren Schlösser von Kensington ideal.



Antwort: Im Home Office

Reaktion: Wissen Sie, dass 90 % aller Unternehmen bereits von einem Notebookdiebstahl aus dem Home Offices eines Mitarbeiters betroffen waren? Soll ich

**LÖSUNGEN FÜR EINEN
INTELLIGENTEREN ARBEITSPLATZ**

Entkräftung gängiger Einwände

Einwand: „Wir arbeiten in einer sicheren Umgebung mit Videoüberwachung, Mitarbeiterausweisen und Sicherheitsdienst.“

Reaktion: Es ist leider eine Tatsache, dass 85 %¹ der IT-Manager den Verdacht haben, dass die Diebe oftmals Firmenmitarbeiter sind. Es ist für Ihr Unternehmen vielleicht einfacher, den Täter festzustellen, doch Ihr Netzwerk ist gefährdet, sobald das Notebook entwendet wurde – vor allem, wenn man bedenkt, dass nur 3 %² der gestohlenen Geräte jemals wieder auftauchen. Mit Notebookschlössern lassen sich Gelegenheitsdiebstähle verhindern. Sie sparen damit Zeit und Kosten für die Suche nach dem Täter, die Beschaffung eines Ersatznotebooks und natürlich den Arbeitsausfall des Benutzers.



Einwand: „Ich bin nicht für die Budgetierung zuständig und habe kein Budget für Zubehör.“

Reaktion: Wenn Sie ehrlich sind, kommt man doch nach dem Notebookdiebstahl sofort zu Ihnen, und Sie sollen den Benutzer dann möglichst vorgestern wieder arbeitsfähig machen. Diese Art Stress vermeidet man am besten. Wir sehen Schlösser nicht als Zubehör an. Sie sind genauso wichtig und unerlässlich wie Sicherheitssoftware. Wenn Sie die Schlösser gleich beim Kauf der Notebooks finanzieren, sind die Kosten pro Einheit auf lange Sicht deutlich geringer. Lassen Sie sich nicht vom Budget für Zubehör bremsen: Wenn das wirklich eine Rolle spielen würde, müssten alle Unternehmen noch kabelgebundene Mäuse kaufen. Ich erstelle Ihnen einfach ein Paketangebot aus den Notebooks plus Schlösser.

LÖSUNGEN FÜR EINEN
INTELLIGENTEREN ARBEITSPLATZ

1 IDC Executive Brief '10 – Notebook Diebstahl: Interne & Externe Gefahren

2 IDC Weißpapier '07 – The Gefahr von Diebstahl und Verlust eines Notebooks für mittelständische Unternehmen

Einwand: „Schlösser sind zu teuer.“

Reaktion: Es gibt zwei Arten von Schlössern: Kensington-Schlösser und andere. Der Wertverlust eines Notebookschlösses im Verlauf der Notebooklebensdauer ist außerordentlich gering. Kensington-Schlösser werden harten Praxistests unterzogen, aus aircraft-grade Stahl gefertigt und mit einem Hartstahlkabel mit gehärtetem Carbonstahlkern ausgestattet. Zudem bietet Kensington ein kostenloses Online-Portal für die Schlüsselverwaltung und sendet kostenlose Ersatzschlüssel in egal welchen Ort dieser Welt. Über einen Zeitraum von zwei Jahren liegt mein Angebot bei unter [€...] im Monat. Billigere Schlösser sind nicht so hochwertig und sind im Endeffekt teurer für Sie, wenn sie im Fall der Fälle den Diebstahl nicht verhindern.

Wussten Sie übrigens, dass 75%¹ der IT-Manager der Meinung sind, dass sich physische Sicherheit mehr lohnt als Softwaresicherheit?



Was kostet mehr? Ein Schloß oder ein neuer iMac?
Bild bereitgestellt von einem dankbaren MicroSaver

LÖSUNGEN FÜR EINEN
INTELLIGENTEREN ARBEITSPLATZ



Einwand: „Schlösser dienen nur zur Abschreckung – da reichen ganz billige.“

Reaktion: Es stimmt schon, dass Notebookschlösser in erster Linie vor Gelegenheitsdiebstahl schützen. Sie verhindern Diebstahl aber auch sehr wirkungsvoll. Laut IDC-Berichten erklärten 52 %¹ der IT-Manager, die von Notebookdiebstahl betroffen waren, dass der Diebstahl mit einem Schloss hätte verhindert werden können. Kensington bietet verschiedene Kabelstärken an, je nach der erforderlichen Schutzstufe. Die Kabelstärken reichen von 2mm bis 8mm. Unsere Schlösser mit Manipulationsindikator lassen erkennen, ob versucht wurde, das Schloss unbefugt zu öffnen. So werden Sie vor Diebstahlversuchen gewarnt. Außerdem verhindern Drehsicherungsstifte, dass Kensington-Schlösser aus dem Kensington-Sicherheits-Slot herausgedreht werden.

Einwand: „Mit einem Bolzenschneider kann jeder ein Notebookschloss durchschneiden.“

Response: Das ist dann ja ein gezielter Angriff. Und in diesen Fällen kommen Ihre Videoüberwachung und Sicherheitssysteme ins Spiel. Die Kensington-Kabel sind so aufgebaut, dass sie Schneidversuchen ganz bzw. lange Zeit widerstehen. Die Unternehmen, die nicht nachweisen konnten, dass sie angemessene Maßnahmen zum Schutz vor Datenverlust ergriffen hatten, wurden mit den höchsten Datenschutzstrafen belegt.

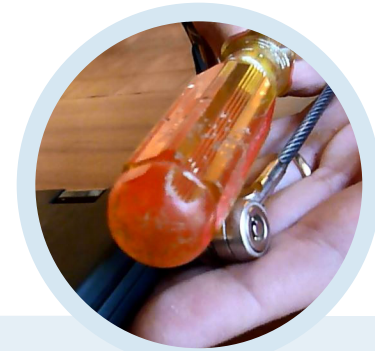


Die neuen EU-Gesetze, die 2017 in Kraft treten, könnten dazu führen, dass Unternehmen bei signifikanten Datenschutzverstößen mit Strafen von bis zu 2 % ihres weltweiten Umsatzes rechnen müssen.

**LÖSUNGEN FÜR EINEN
INTELLIGENTEREN ARBEITSPLATZ**

Einwand: „Unsere Notebooks sind verschlüsselt und sämtliche Daten sind in der Cloud gespeichert. Wir müssen unsere Notebooks daher nicht sichern.“

Reaktion: Die Einhaltung von Richtlinien durch die Benutzer ist eine der größten Herausforderungen für Unternehmen. Bei verschlüsselten Notebooks dürfen Daten nicht ungesichert bleiben. Selbst wenn Sie sicher sein können, dass die Benutzer keinerlei Daten auf der Festplatte speichern, sollten Sie sich trotzdem vor dem Produktivitätsverlust schützen, der auftritt, wenn einem Ihrer Mitarbeiter sein Notebook abhandenkommt. Gehen Sie im Geist einmal um Ihr Firmengebäude herum. Wie leicht wäre es für den Fahrer eines Paketdiensts, ein Gerät mitzunehmen? 49 % der kleinen und mittelgroßen Unternehmen brauchen zwei bis vier Tage, um ein gestohlenen oder abhanden gekommenen Notebook zu ersetzen.²



Einwand: „Wir kaufen Schlösser einer anderen Marke bei einem anderen Händler.“

Reaktion: Nur mit Generalschlüssel-Lösungen von Kensington erhalten Sie eine maßgeschneiderte Schlüsselkonfiguration für Ihr Unternehmen. Sind Ihre Schlösser und Schlüssel speziell auf Ihr Unternehmen abgestimmt?

Da wir in direktem Kontakt mit den Account-Teams bei Kensington stehen, bekommen wir immer beste Konditionen. Ich kann Kensington bitten, uns bei der Ermittlung der am besten geeigneten Schließlösung für Ihr Unternehmen zu unterstützen und Ihnen dann ein Angebot vorlegen.

LÖSUNGEN FÜR EINEN
INTELLIGENTEREN ARBEITSPLATZ

Unterstützung, die Sie von Geschäftspartnern erwarten

Sie benötigen Unterstützung bei der Beantwortung einer Angebotsanfrage oder sind unsicher, welche Lösungen Sie einem Kunden vorschlagen sollen? Unser erfahrenes Team ist jederzeit für Sie verfügbar und hilft Ihnen, das Geschäft zu machen

Kein anderes Account Management-Team weiß mehr über physische Sicherheit als Jens Zimmermann, Michael Schnaller und Johann Ozuna.

Das Team unterstützt Sie durch bzw. bei:

- **Mustern**
- **Sonderpreisen**
- **Kundengesprächen**
- **Schulungen**
- **Fehlerbehebung**
- **Ankurbeln der Nachfrage**



Michael Schnaller

Michael.Schnaller@
kensington.com

+49 (0)163 3887028



Johann Ozuna

Johann.Ozuna@
kensington.com

+49 (0)163 887003



Jens Zimmermann

Jens.Zimmermann@
kensington.com

0049 163887038