

Datensicherheit als Wachstumsmotor: Wie TD SYNnex mit AvePoint neue Maßstäbe setzt

Unternehmensprofil

TD SYNnex wurde 2021 im Zuge der Fusion von Tech Data und Synnex gegründet und beschäftigt weltweit rund 23.500 Mitarbeitende. Als führender globaler IT-Distributor und Lösungsaggregator unterstützt TD SYNnex über 150.000 Kunden in mehr als 100 Ländern dabei, den Wert ihrer Technologieinvestitionen zu maximieren, Geschäftsergebnisse zu präsentieren und Wachstumschancen zu erschließen. Partner entscheiden sich für TD SYNnex, weil das Unternehmen ein starkes, spezialisiertes Team bietet, das durch Expertise, Insights und exzellente Leistung den Geschäftserfolg fördert. Zudem ermöglicht TD SYNnex Zugang zu High-Growth-Technologien renommierter Hersteller, ein umfassendes End-to-End-Portfolio von der Cloud bis zu Endgeräten, eine vollständige E-Commerce-Suite für den unkomplizierten Online-IT-Einkauf sowie Initiativen zur nachhaltigen Unternehmensverantwortung, die den ökologischen Fußabdruck verringern und den positiven Einfluss des Unternehmens vergrößern.

Herausforderung

Eine zentrale Herausforderung für TD SYNnex und deren Partner, besonders im Bereich Data Security, liegt beim Datenschutz und der DSGVO-Compliance. Viele Unternehmen arbeiten weiterhin mit stark heterogenen Datenstrukturen: Ein Teil der Daten wird lokal gespeichert, ein anderer im Intranet auf eigenen Servern, während gleichzeitig eine wachsende Offenheit für Cloud-Datenspeicher zu beobachten ist. Diese Vielfalt erschwert ein konsistentes Datenmanagement und erhöht die Anforderungen an Sicherheits- und Compliance-Lösungen. Hinzu kommt, dass sich das Thema Security historisch betrachtet stark verändert hat: Früher dominierte ein hardwareorientierter Ansatz mit Firewalls, Rechtevergaben oder klassischen Storage-Tools, heute stehen jedoch Cloud-Lösungen, Software-Security und Compliance-Aspekte im Mittelpunkt. Besonders herausfordernd ist dabei die klare Verantwortungszuordnung in komplexen Cloud-Ökosystemen: Liegt die Verantwortung beim Anbieter einer Fachlösung, beim Hyperscaler wie AWS oder Microsoft, oder bei weiteren Infrastruktur-Providern? Diese Unsicherheit zeigt, dass Privacy und DSGVO-Compliance im Cloud-Kontext die zentralen Themen sind, die Partner und Kunden aktuell am meisten beschäftigen.

AvePoint Lösungen

Hier setzen die AvePoint-Lösungen an und ergänzen das Portfolio von TD SYNnex auf wirkungsvolle Weise. Über einfache Backup-Workflows hinaus ermöglichen Lösungen wie Policies und Insights, kritische Probleme bei Nutzungsdaten automatisiert zu identifizieren und zu vermeiden. Dadurch können Partner und Kunden proaktiv Compliance-Risiken minimieren und die Datensicherheit deutlich erhöhen. Zusätzlich gewinnen Produkte wie Elements und Opus zunehmend an Bedeutung: Elements unterstützt beim strukturierten Datenmanagement, während Opus durch Storage-Optimierung Effizienz und

Kostenkontrolle bei wachsenden Datenmengen fördert.

Durch diese Kombination aus automatisierten Sicherheitsmechanismen, effizientem Datenmanagement und Storage-Optimierung stärkt TD SYNEX nicht nur die Sicherheits- und Compliance-Fähigkeiten seiner Partner, sondern positioniert sich zugleich als strategischer Anbieter von ganzheitlichen IT-Lösungen, die moderne Anforderungen an Datenschutz, Cloud-Nutzung und IT-Effizienz abdecken.

Partnerschaft

Die Partnerschaft zwischen TD SYNEX und AvePoint ist geprägt von einer engen und gut abgestimmten Zusammenarbeit, die auf Vertrauen, direktem Austausch und gemeinsamen Zielsetzungen basiert. Durch das umfangreiche AvePoint-Portfolio kann TD SYNEX seinen Partnern und Kunden maßgeschneiderte SaaS-Lösungen anbieten, die den aktuellen Marktanforderungen im Bereich Data Governance, Compliance, Datensicherheit und Resilience gerecht werden. Diese Lösungen ermöglichen nicht nur die Optimierung bestehender IT-Umgebungen, sondern helfen auch dabei, neue Vertriebspartner zu gewinnen und das Partnernetzwerk zu erweitern. Das Feedback der Partner ist durchweg positiv, da Inhalte leicht verständlich aufbereitet sind und unmittelbar in der Praxis eingesetzt werden können. So entsteht ein klarer Mehrwert: Kunden erhalten sichere, skalierbare und zukunftsorientierte Lösungen, während Vertriebspartner ihre Rolle als vertrauenswürdiger Berater stärken und neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen können.

Ein zentraler Erfolgsfaktor der Zusammenarbeit ist das umfassende Enablement: Der persönliche, direkte Austausch mit AvePoint sowie der Zugang zur Partnerplattform stellen wertvolle Ressourcen bereit, darunter Trainings, Materialien, Co-Marketing-Möglichkeiten und praxisnahe Unterstützung für die Partner. Dadurch können Partner die AvePoint-Lösungen effektiv in ihr Portfolio integrieren und ihren Kunden konkrete Mehrwerte bieten. Es profitieren alle Arten von Partnern – von Managed Service Providern (MSPs) über Fachhändler bis hin zu Systemhäusern. Besonders deutlich wird dies im Managed-Service-Umfeld, wo viele Unternehmen es vermeiden möchten, selbst tief in technische Detailfragen einzusteigen.

Hier ermöglichen AvePoint-Lösungen den MSPs, die volle Verantwortung für Sicherheit und Compliance zu übernehmen und so langfristig stabile Kundenbeziehungen aufzubauen.

Langfristig verfolgt TD SYNEX das Ziel, das SaaS-Geschäft kontinuierlich auszubauen und das gesamte Portfolio von AvePoint strategisch zu nutzen. Besonders in den Bereichen Data Security, Governance, Compliance und Resilience treibt TD SYNEX die digitale Transformation im Markt aktiv voran und hilft Partnern dabei, zukunftssichere IT-Umgebungen aufzubauen. Die Partnerschaft mit AvePoint gilt dabei als zentraler Hebel, um Markttrends frühzeitig zu erkennen, innovative Lösungen schnell verfügbar zu machen und die Position von TD SYNEX als führender IT-Distributor weiter zu festigen.

Fazit

Die Zusammenarbeit von TD SYNEX und AvePoint verdeutlicht, wie strategische Partnerschaften den entscheidenden Unterschied in einem sich schnell wandelnden IT-Markt machen können. In einem Umfeld, das von komplexen Datenschutzerfordernissen, strenger DSGVO-Compliance und der zunehmenden Verlagerung von Daten in die Cloud geprägt ist, schafft die Kombination aus globaler Reichweite, tiefem Technologie-Knowhow und praxisnahen AvePoint-Lösungen einen klaren Mehrwert. Vertriebspartner und MSPs profitieren von sofort einsetzbaren Tools, die Sicherheit, Compliance und Datenmanagement zuverlässig adressieren – und können sich gleichzeitig als vertrauenswürdige Berater ihrer Kunden positionieren. Endkunden wiederum gewinnen die Sicherheit, dass ihre Daten nicht nur geschützt, sondern auch effizient verwaltet und zukunftssicher in skalierbare Cloud-Umgebungen integriert werden. TD SYNEX untermauert damit seine Rolle als führender Lösungsaggregator, der Partner befähigt, sich in einem dynamischen Markt erfolgreich zu behaupten. Die enge Zusammenarbeit mit AvePoint liefert hierfür nicht nur die passenden Technologien, sondern auch das notwendige Enablement, um Wissen, Prozesse und Geschäftsmodelle kontinuierlich weiterzuentwickeln. Damit ist die Partnerschaft ein zentraler Baustein, um gemeinsam die digitale Transformation nachhaltig und sicher zu gestalten.

