

# Mehr Return on Investment

in Information Security

Wie Du weniger Ausgaben  
und mehr Sicherheit hast

# Workbook

## Vorteile Learnings

Käufermarkt = Anbieter investieren 41% ihres Budgets in Marketing & Vertrieb



Auf mehr als 7.000 Security Anbieter kommt im Schnitt nur 1 Security Experte je 1.000 Mitarbeitende



Interne risikobasierte Ansätze geben die Prioritäten vor – nicht der externe Markt



# Entscheidende Faktoren

Aufstellen einer realistischen Roadmap

Praxistaugliche Anforderungsspezifikation

Transparenter Angebotsvergleich

## Entwickle Dein Bild vom ROI

Habe ich einen funktionierenden Notfallplan?

Wo habe ich Handlungsbedarf?

Welche Themenfelder möchte ich augehen?

## To-Do-Liste

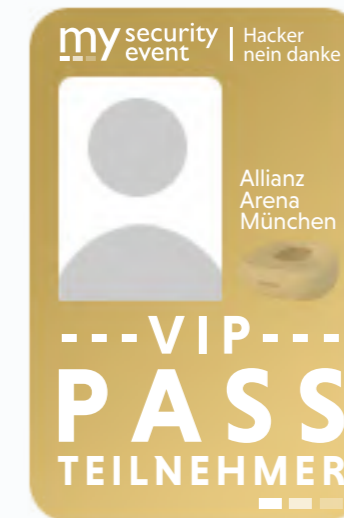
- 
- 
- 

## Not-To-Do-Liste

- 
- 
- 

# Kostenlos als Teilnehmer registrieren

Es gibt keine Aufzeichnung!  
Die letzten Plätze sind bald **ausgebucht**.



## Jetzt Gratis Ticket sichern

