

Kaspersky
United

Leitfaden zum Partner- programm

DACH

kaspersky BRING ON
THE FUTURE





ÜBER KASPERSKY

DAS PROGRAMM

VORTEILE

SPEZIALISIERUNGEN

JETZT ANMELDEN



Building a safer world.

Eugene Kaspersky

CEO



Willkommen bei Kaspersky United.

Wir glauben an eine Zukunft, in der Technologie unser Leben verbessert. Deshalb schützen wir sie, damit jeder die unzähligen Möglichkeiten nutzen kann, die sie bietet.

Cyberangriffe können heutzutage verheerende Schäden anrichten. Deshalb suchen Ihre Kunden nach Sicherheitslösungen, die vertrauliche Daten und geschäftskritische Prozesse zuverlässig schützen können.

Unsere Partner bilden die Basis für unseren Erfolg. Deshalb möchten wir sie von Anfang an umfassend unterstützen. Unser Fokus liegt ganz klar auf dem Channel-Business.

Deshalb ist Ihr Erfolg auch unser Erfolg. Dank der zahlreichen Möglichkeiten und Spezialisierungen adressiert Kaspersky United die vielfältigen Anforderungen von Systemintegratoren in Großunternehmen, auf KMUs ausgerichteten Partnern, Managed Service Providern, Telekommunikationsunternehmen und vielen mehr. Dies gewährleistet maximale Flexibilität und gleichzeitig klar definierte Wege hin zu höheren Partnerstufen und weiteren Vorteilen.

Setzen Sie jetzt auf Kaspersky und wachsen Sie gemeinsam mit uns!

Bring on the Future. Together.

Evgeniya Naumova

Vice President of Global Sales
Network



Inhalt

- 04** Über Kaspersky
- 13** Unser Partnerprogramm
- 19** Ihre Vorteile
- 28** Spezialisierungen
- 34** So werden Sie Kaspersky-Partner



Über Kaspersky

- 05** Kaspersky auf einen Blick
- 06** Kaspersky SMB-Portfolio
- 08** Kaspersky Enterprise-Portfolio
- 10** Kaspersky Managed Service Provider-Portfolio
- 12** Unser Ökosystem im Überblick



Kaspersky auf einen Blick

Wichtige Fakten

400 Mio.

Benutzer weltweit werden durch unsere Technologien geschützt

270 000

Unternehmenskunden weltweit

22

Jahre Erfahrung

4000

Hochqualifizierte Spezialisten

Globale Ausrichtung

Wir sind in 200 Ländern und Regionen auf sechs Kontinenten tätig.

Anerkennung

Unsere Lösungen wurden in unabhängigen Tests und Bewertungen vielfach getestet und ausgezeichnet.

Kaspersky wurde 2019 im Rahmen der Gartner Peer Insights als Customers' Choice for Endpoint Protection Platforms ausgezeichnet – mit der höchsten Bewertung aller Anbieter bei mehr als 600 Gesamtbewertungen. Forrester, ein weltweit führendes Marktforschungsunternehmen, hat Kaspersky im Bericht „The Forrester Wave™: Endpoint Security Suites, Q3 2019“ als „Leader“ anerkannt.

Zusammenarbeit

Kaspersky beteiligt sich an gemeinsamen Aktionen und Untersuchungen zu Cyberbedrohungen mit der globalen IT-Sicherheitsgemeinschaft, internationalen Organisationen wie INTERPOL und Strafverfolgungsbehörden weltweit.

KASPERSKY SMB-PORTFOLIO

Zuverlässige Cybersicherheit für wachsende Unternehmen

Nicht jede Lösung ist in jedem Unternehmen gleichermaßen einsetzbar.

Kleinere Unternehmen kämpfen gegen die gleichen Cyberbedrohungen wie große Konzerne. Allerdings mangelt es ihnen oft an Ressourcen zur Bekämpfung.

Deshalb bieten wir Lösungen an, die auf die Anforderungen von aufstrebenden Unternehmen und Wachstumsbranchen gleichermaßen zugeschnitten sind.

KASPERSKY SMB-PORTFOLIO

So einfach wie das Privatanwenderprogramm



Kaspersky Small Office Security



Sofort einsatzbereit – ohne jeglichen Konfigurationsaufwand



Schutz der Finanzen dank der Funktion „Sicherer Zahlungsverkehr“



Schutz von Kundendaten und persönlichen Informationen Verschlüsselte Backups



Mit dem Password Manager alle Passwörter speichern

Schneller Schutz bei begrenzten Ressourcen



Kaspersky Endpoint Security Cloud



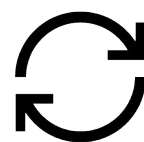
Cloud-basierte Konsole für flexible und einfache Verwaltung ohne zusätzliche Hardware



Schutz für PCs, Laptops, Mobilgeräte und File-Server



Standardsicherheitsrichtlinien für sofortigen Schutz



Immer die aktuellsten Software-Versionen

Die ideale Sicherheitslösung für Großunternehmen



Kaspersky Integrated Endpoint Security



Endpoint Protection-Plattform, EDR-Lösung und Sand-boxing-Technologie sind vollständig integriert und agieren Hand in Hand



Verhindert, dass Mitarbeiter sich selbst und Ihr Unternehmen einem Angriff aussetzen



Maximiert die Anzahl der verarbeiteten Vorfälle, ohne die Personalkosten zu erhöhen



Schutz verschiedenster Umgebungen und Plattformen sowie einfache Skalierung

KASPERSKY ENTERPRISE-PORTFOLIO

Mehrschichtiger Schutz für jeden Reifegrad

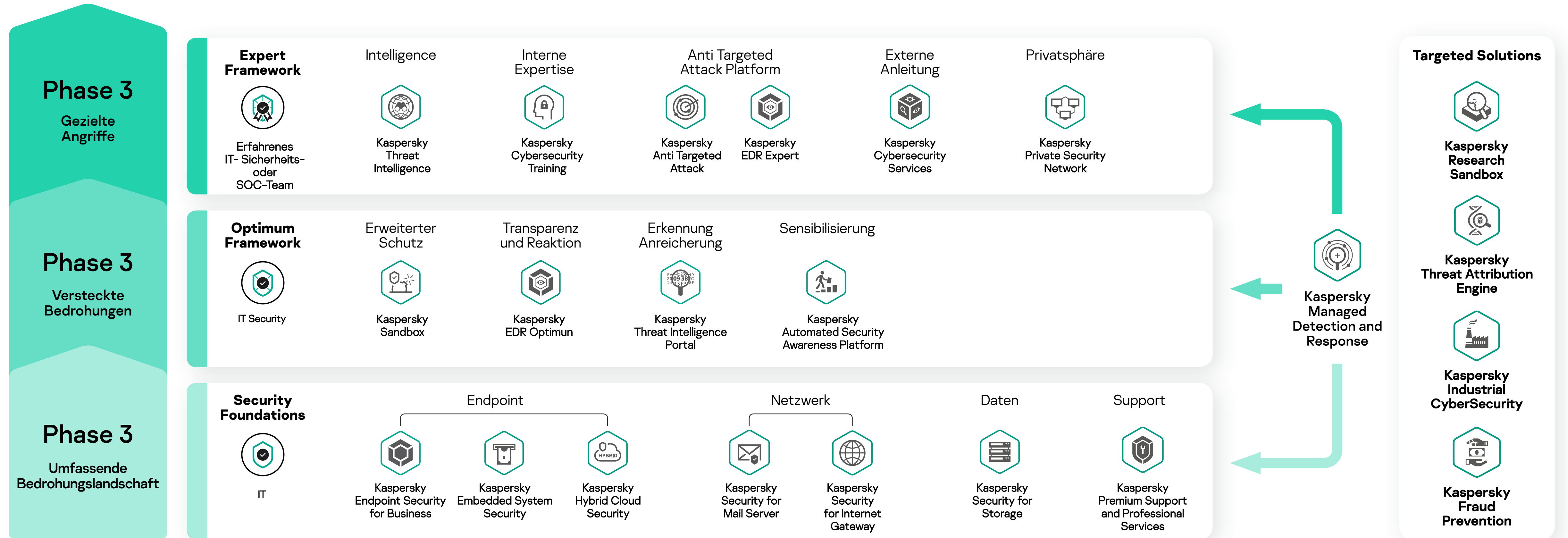
Der Schlüssel für den langfristigen Erfolg liegt aber in der Entwicklung einer zukunftsorientierten Vertriebsstrategie. Mit dem Enterprise-Portfolio von Kaspersky können Sie langfristig Geschäftsbeziehungen zu Ihren Kunden aufbauen und sich kontinuierlich mit ihren IT-Sicherheitsfunktionen und -anforderungen weiterentwickeln.

Dieser Ansatz umfasst unterschiedliche

Sicherheitsfunktionen für alle Arten von Cyberbedrohungen. Selbst äußerst komplexe Angriffe werden erkannt, die Reaktion auf Vorfälle erfolgt schnell und angemessen, und zukünftige Bedrohungen können verhindert werden.

Von grundlegenden Funktionen bis hin zu Expertenlösungen decken wir die ganze Bandbreite der Bedürfnisse von Unternehmen ab.

KASPERSKY ENTERPRISE-PORTFOLIO



KASPERSKY MANAGED SERVICE PROVIDER-PORTFOLIO

Über ganze Kundeninfrastrukturen hinweg skalierte leistungsstarke Tools

Ob grundlegender Endpoint-Schutz, fortschrittliche Managed Detection and Response oder Threat Hunting – Kaspersky deckt all diese Bereiche ab. Damit nicht genug:

Das Portfolio für MSPs umfasst effektive Tools, mit denen Sie die Infrastrukturen Ihrer Kunden schützen, überwachen und verwalten können – unabhängig von ihrer Komplexität.

KASPERSKY MANAGED SERVICE PROVIDER-PORTFOLIO

Service-Entwicklung

Security Foundation

- Endpoint-Schutz
- Vulnerability Scan und Patch Management
- Schutz für Office 365



Kaspersky Endpoint Security for Business



Kaspersky Endpoint Security Cloud



Kaspersky Security for Microsoft Office 365

Optimum Security

- Incident Response
- Security Awareness Trainings
- Schutz für Private und Public Clouds
- Managed Web- und E-Mail-Schutz



Kaspersky EDR Optimum



Kaspersky Sandbox



Kaspersky Hybrid Cloud Security



Kaspersky Automated Security Awareness Platform



Kaspersky Security for Mail Server



Kaspersky Security for Internet Gateway

Expert Security

- Sicherheitsüberwachung
- Managed Detection and Response
- Proaktives Threat Hunting



Kaspersky EDR Optimum



Kaspersky Anti Targeted Attack



Kaspersky Threat Lookup



Kaspersky Threat Data Feeds



Kaspersky Intelligence Reporting

MSP

MSSP

Kaspersky Intelligence und Expertise



Kaspersky Security Network



RMM- und PSA-Integrationen



Kaspersky Premium Support und Professional Services



Kaspersky Cybersecurity Training



Managed Detection and Response



Kaspersky Consultancy Service

Unser Ökosystem im Überblick: Lösungen zur Vorhersage, Prävention, Erkennung und Reaktion

Technologisch



Anti Targeted Attack Platform

Erweiterter Schutz durch Threat Intelligence



Endpoint Security

Die führende mehrschichtige Endpoint Protection-Plattform, die auf Next Gen-Cybersicherheitstechnologien basiert



Hybrid Cloud Security

Umfassende Sicherheit für Hybrid Cloud-Umgebungen



Cybersecurity Services

Aufklärung und Expertise sorgen für Cyberimmunität



IoT und Embedded Security

Risikominimierung und Bekämpfung von Cybersicherheitsbedrohungen für IoT-Systeme und eingebettete Geräte



Fraud Prevention

Fortschrittliche Lösung für eine nahtlose Nutzererfahrung und proaktive Betrugsprävention in Echtzeit

Nach Branche



National Cybersecurity

Einhaltung der selbst strengsten Sicherheitsanforderungen und Gewährleistung von umfassendem Schutz für hochkritische Infrastrukturen



Finance Services Cybersecurity

Mehr Sicherheit durch Vorhersage, Prävention und Reaktion



Transportation Cybersecurity

Sicherung aller Bereiche der IT-Infrastruktur im Verkehrswesen



Telecom Cybersecurity

Schutz von Telekommunikationsdaten, -programmen und -netzwerken vor fortschrittlichen Cyberbedrohungen



Industrial CyberSecurity

Schutz für industrielle Steuerungssysteme



Healthcare Cybersecurity

True Cybersecurity, wo es darauf ankommt



Retail Cybersecurity

Zuverlässige Sicherheit und Compliance für POS-Terminals, Workstations, mobile Geräte und Back-Office-Systeme



Blockchain Security

Umfassende Cybersicherheit für die Kryptowirtschaft



Unser Partner- programm

- 14** Warum Kaspersky-Partner werden?
- 16** Überzeugen Sie sich selbst
- 18** Partnerstufen





Warum Kaspersky-Partner werden?

Sie sind für den Schutz eines Kleinunternehmens verantwortlich? Sie stellen sicher, dass die Kunden eines Telekommunikationsanbieters sicher verbunden bleiben? Oder Sie sichern die Digitalisierung einer Behörde mit Lösungen auf Unternehmensniveau ab?

Jeder Ihrer Kunden hat individuelle Anforderungen. Genauso wie Sie. Unser Partnerprogramm adressiert genau diese Anforderungen. Wir haben Kaspersky United auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten, sodass Sie Ihr Business noch weiter ausbauen können.

Mehr Support.

Mehr Erfolg.

Mehr Zusammenarbeit.



Hohe Margen

Sie profitieren in Verbindung mit allen Kaspersky-Produkten von hohen Margen. Dank unseres Rebate- und Deal-Registrierungsprogramms können Sie sogar noch weiter wachsen.



Effizienz

Schützen Sie neue Geschäftschancen mit Deal-Registrierungen. Sparen Sie Zeit und Ressourcen mit gemeinsamen Marketingmaßnahmen im Rahmen unseres Marketing Development Fund-Programms. Oder halten Sie Ihre Teams mit speziell zugeschnittenen Schulungen auf dem Laufenden. All das finden Sie an einem einzigen Ort: unserem Partnerportal.



Ausgezeichnete Produkte

Unsere vielfach getesteten und ausgezeichneten Produkte bieten Ihren Kunden umfassenden Schutz. Seit vielen Jahren belegen wir in unabhängigen Tests immer wieder mehr erste Plätze als andere Sicherheitsanbieter.



Potenzial für Wachstum

Sichern Sie sich Ihren Anteil an den wachsenden Budgets, die Unternehmen für die Cybersicherheit bereitstellen. Unser guter Ruf im Bereich der innovativen Sicherheitslösungen wird für Sie zum Türöffner – so kommen Sie mit potentiellen Kunden erfolgreich ins Gespräch!

Und das sagen nicht nur wir.



Wir sind dieses Jahr zum Platin-Partner, der höchsten Partnerstufe von Kaspersky, aufgestiegen. Darauf sind wir sehr stolz.

Das ist das Ergebnis einer 12-jährigen, hervorragenden Synergie zwischen unseren beiden Organisationen.

Dafür möchte ich mich bei den Teamkollegen bedanken, die jeden Tag sehr eng mit uns zusammenarbeiten, damit wir unser gemeinsames Ziel erreichen.

Nach einem Umsatzrekordjahr 2019 haben wir dank unserer globalen Präsenz, unseren fünf zertifizierten Mitarbeitern in Frankreich sowie einer tadellosen Investition unserer Teams die besten Voraussetzungen für ein sehr erfolgreiches Jahr 2021 geschaffen.

Richard Ramos
Geschäftsführer von Insight France



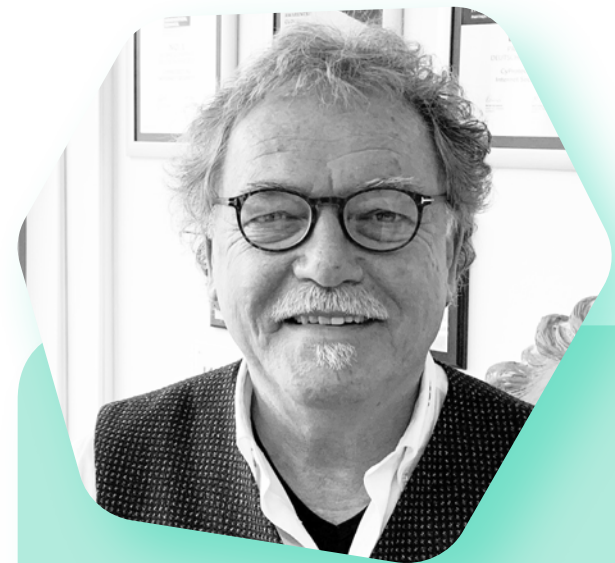
Die Sermicro Group arbeitet seit mehr als 15 Jahren mit Kaspersky zusammen.

Aus unserer Sicht ist Kaspersky einer der innovativsten Anbieter. Der Fokus liegt hier nicht nur auf den Kunden, sondern auch den Partnern.

Miguel Angel Gonzalez-Gallego
CIO, Grupo Sermicro / Networking & Cybersecurity Director



Und das sagen nicht nur wir.



Im Frühling 2021 schreiben wir 20 Jahre Partnerschaft mit Kaspersky.

Unsere Partnerschaft war stets geprägt von Loyalität; Transparenz; dem Commitment, den Anforderungen unserer Kunden gerecht zu werden, und einem großartigen Partnerprogramm, das kontinuierlich an die neuesten Anforderungen angepasst wird. Aufgrund der Qualität und des Funktionsumfangs der Produkte

und Lösungen von Kaspersky ist es uns gelungen, mehr als 1.000 hochzufriedene Kunden zu gewinnen.

Wir freuen uns auf die nächsten 20 Jahre, denn die Lösungen von Kaspersky sind allesamt die ideale Antwort auf aktuelle und künftige Sicherheitsanforderungen.

Basilius J. Niedermeyer
Managing Director, CyProtect AG



Neue Bedrohungen und technologische Entwicklungen im Bereich Cybersicherheit befinden sich in einem stetigen Wettlauf gegeneinander.

Als Reseller von Sicherheitslösungen kommt man nicht umhin, strategische und langfristige Partnerschaften mit den Anbietern einzugehen.

Wir arbeiten seit vielen Jahren intensiv mit Kaspersky zusammen, damit wir, als Marktführer in Belgien, sowohl KMUs als auch Großunternehmen zuverlässige Lösungen bieten können.

Geert Baudewijns
CEO von SECUTECH



Ganze IT-Systeme werden seit 2007 von Kaspersky geschützt.

In dieser Zeit haben wir gemeinsam daran gearbeitet, unseren Kunden Sicherheitslösungen zu bieten, die kritische Infrastrukturen schützen sowie hochentwickelte Angriffe erkennen und abwehren.

Unsere Partnerschaft wird durch regelmäßige Marketingkampagnen

noch weiter gestärkt. Wir schätzen die Arbeit mit dem Kaspersky-Team wirklich sehr.

Ben Greg
Managing Director, Complete IT

Partner- stufen

Unser Partnerprogramm ist so konzipiert, dass es zusammen mit Ihrem Unternehmen wachsen kann. Der Status Registered Partner ist nur der erste Schritt. Ab diesem Punkt arbeiten wir eng mit Ihnen zusammen. Zudem unterstützen Sie Distributoren dabei, Ihr Business effektiv auszubauen.

Wenn Sie mit dem Vertrieb von Kaspersky-Produkten die im Programm definierte Umsatzschwelle überschreiten, qualifiziert sich Ihr Unternehmen für die nächste Partnerstufe. Im Gegenzug erhalten Sie Zugang zu weiteren finanziellen Anreizen, höheren Prämien und zusätzlicher Vertriebs- und Marketing-Unterstützung.

Wissen ist bekanntlich Macht.

Deshalb schulen wir Ihr Team, damit es mit jeder Stufe, die Sie erreichen, mehr Kompetenzen und Know-how aufbauen kann.

Ist das schon alles? Nicht ganz. Sie können Ihre Vertriebstätigkeit auch auf andere Bereiche ausweiten. Als qualifizierter Partner können Sie an einem ganzen Ökosystem von Kaspersky-Lösungen und -Services teilhaben. Immer abgestimmt auf die Größe eines Unternehmens und dessen Sicherheitsanforderungen. Wir haben alles, was Sie benötigen, um noch weiter zu wachsen.

Bereitstellung rund um den Globus? Dafür gibt es unser globales Partnerprogramm. [Mehr erfahren](#)





Ihre Vorteile

- 20** Finanzielle Vorteile
- 21** Geschäftsvorteile
- 22** Vertriebsvorteile
- 23** Marketing- und Kommunikationsvorteile
- 24** Technische und Supportvorteile
- 25** Schulung & Zertifizierung
- 26** Ihre Lernquellen
- 27** Zertifikate



Finanzielle Vorteile

Für noch mehr Business Performance

	Platin	Gold	Silber	Registered
Empfohlener Rabatt der UVP*	35 %	30 %	25 %	20 %
Deal-Registrierung*	10 %	10 %	10 %	10 %
Spezielle Projektpreise	✓	✓	✓	✓
Rebates	5 %	3 %		
Sales Performance Incentive Funds (SPIF)	✓	✓		

qualifiziert
 auf Einladung
 Spezialisierung erforderlich

Deal-Registrierung

Schützen Sie neue Geschäftschancen: Wenn Sie an einer neuen Verkaufschance arbeiten, können Sie den Deal einfach im Partnerportal registrieren. Nach erfolgreicher Registrierung haben Sie Anrecht auf Zusatzrabatte und unser Kaspersky-Team wird Sie zusätzlich unterstützen. Weitere Informationen finden Sie in unserem [Partnerportal](#).

Spezielle Projektpreise

Wir helfen Ihnen, große oder strategisch wichtige Aufträge abzuschließen. Dabei prüfen wir die Möglichkeiten für Sonderkonditionen und -preise. Wir bieten dem Distributor einen ausreichenden Rabatt, damit dieser dem Partner gemäß der bestehenden Vertriebsvereinbarung einen speziellen Projektpreis anbieten kann. Der tatsächliche Preis wird zwischen Ihnen und dem Distributor vereinbart.

Rebates

Steigern Sie Ihre Marge mit zusätzlichen Rebates. Sie können Rebates erhalten, wenn Sie einen gemeinsamen Businessplan mit Kaspersky erarbeitet haben und die Wachstums- und Zeitvorgaben erfüllen.

Sales Performance Incentive Funds (SPIF)

Partner mit einem gemeinsamen Businessplan, die die festgelegten Ziele erreichen, qualifizieren sich für Rebates, mit denen sie ihre Margen insgesamt steigern können.

*Gilt nicht für Lösungsspezialisierungs-Produkte

Geschäftsvorteile

Für außergewöhnliche Kompetenz

	Platin	Gold	Silber	Registered
Partnerzertifikat	✓	✓	✓	✓
Spezialisierung	✓	✓	✓	✓
Gemeinsamer Businessplan	✓	✓	✉	
Quartalsmäßige Business Reviews	✓	✓	✉	
Channel Account Manager von Kaspersky	✓	✓	✉	
Reseller-Beirat	✉			

qualifiziert
 auf Einladung
 Spezialisierung erforderlich

Partnerzertifikat

Sie erhalten ein Zertifikat, das die Partnerstufe ausweist: Registered, Silber, Gold oder Platin.

Eigener Account Manager

Als Partner einer höheren Stufe erhalten Sie über einen eigenen Channel Account Manager (CAM) leichter Zugang zu Beratung, Support und einer gemeinsamen Businessplanung.

Effektive Spezialisierungen

Heben Sie sich von der Konkurrenz ab und erzielen Sie höhere Margen. [Mehr erfahren](#)

Gemeinsame Businessplanung

Wir geben Ihnen die notwendigen Mittel an die Hand, um Ihre Vertriebsziele zu erreichen. In enger Zusammenarbeit stellen wir einen gemeinsamen Businessplan auf, der auch Vertriebs- und Marketingmaßnahmen umfasst.

Quartalsmäßige Business Reviews

Erfolgreiche Bereiche werden identifiziert und ausgebaut, weniger erfolgreiche definiert. Wir unterstützen Sie dabei. Im Rahmen quartalsmäßiger Meetings prüfen wir Ihre Leistung anhand des vereinbarten Businessplans.

Reseller-Beirat

Eventuell werden Sie auch zur Teilnahme an unserem Reseller-Beirat eingeladen, einem offenen Dialog über Vertriebs- und Marketingstrategien, Produktentwicklung und unsere gemeinsamen Erfolge. Eine Ideenplattform, um Kaspersky United kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Vertriebsvorteile

Für höhere Umsetzungsraten

	Platin	Gold	Silber	Registered
NFR-Lizenzen – für Demos und Proof of Concepts (PoCs) beim Kunden	✓	✓	✓	✓
Produktlizenzen für die interne Verwendung von Kaspersky-Lösungen	✓	✓	✓	✓
Sales Toolkits	✓	✓	✓	✓
Onboarding-Kit	✓	✓	✓	✓
Online-Vertriebsschulungen	✓	✓	✓	✓
Qualifizierte Leads	✓	✓		
Persönliche Vertriebs-schulungen und -workshops	✉	✉		

qualifiziert
 auf Einladung
 Spezialisierung erforderlich

Priorisierung für Leads

Wenn Kaspersky Leads in Ihrer Region generiert, haben Sie als Partner mit der entsprechenden Partnerstufe Priorität bei der Zuweisung dieser Leads.

NFR-Lizenzen

Überzeugen Sie Ihre Kunden durch Produkt-Demos und zeitlich begrenzte Proof of Concepts. Mit unseren NFR-Lizenzen kein Problem. Abgestimmt auf Ihren Partnerstatus und in Übereinstimmung mit der internen Genehmigungsrichtlinie von Kaspersky.

Lizenzen zur internen Verwendung

Sichern Sie Ihre eigenen Systeme mit erstklassigem Schutz, überzeugen Sie durch Produkt-Demos und vertiefen Sie Ihr Know-how über unsere Produkte. Wir bieten Ihnen spezielle, auf Ihren Partnerstatus zugeschnittene Konditionen, wenn Sie unsere Produkte auch für den internen Gebrauch erwerben.

Sales Toolkits

Jedes Toolkit enthält verschiedene Dokumente und Whitepaper zu Anwendungsfällen der entsprechenden Lösung für die jeweilige Branche. Außerdem finden Sie darin Battlecards, wichtige Verkaufsargumente und vieles andere mehr.

Onboarding-Kit

Sichern Sie sich einen zeitlichen Vorteil und binden Sie neue Mitarbeiter schneller ein. Wir haben einen strukturierten, automatisierten Prozess entwickelt, um Sie dabei zu unterstützen. Neben dem Kit unterstützen wir mit Basisschulungen, einer Portfolio-Übersicht sowie einer Einführung in Tools und Prozesse zur Verkaufsförderung.

Persönliche Vertriebsschulungen und -workshops

Unter Umständen können Sie auch an persönlichen Vertriebsschulungen und -workshops teilnehmen, die von Kaspersky durchgeführt werden. Eine großartige Chance, um vom Wissenstransfer in den Bereichen Vertrieb und Marketing zu profitieren.

Online-Vertriebsschulungen

Machen Sie Ihr Vertriebsteam zu Experten in Sachen Kundenverständnis und Problemlösung. Nutzen Sie unser breit gefächertes Vertriebsschulungsprogramm.

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Für effektives Branding

	Platin	Gold	Silber	Registered
Zugriff auf Partnerportal	✓	✓	✓	✓
Marketing Central, einschließlich vorgefertigter Kampagnen	✓	✓	✓	✓
Partner-Newsletter	✓	✓	✓	✓
Zugang zu Logo- und Brandingmaterial für zertifizierte Partner	✓	✓	✓	✓
Marketing Development Fund (MDF)	✓	✓	✉	
Listung im Partner Locator – Auf relevanten Kaspersky-Webseiten	✓	✓	✓	
Teilnahme an der jährlichen Partnerkonferenz von Kaspersky	✉	✉		

qualifiziert
 auf Einladung
 Spezialisierung erforderlich

Marketing Development Fund (MDF)

Im Rahmen unseres MDF-Programms unterstützen wir Sie bei der Finanzierung und Durchführung gemeinsamer Marketingkampagnen. Partner können über ihre Distributoren entsprechende Vorschläge über das Partnerportal einreichen.

Zentraler Zugang zum kompletten Programm

Reichen Sie Deal-Registrierungen ein, halten Sie sich mit Schulungen auf dem Laufenden oder laden Sie sich die neuesten Marketingmaterialien herunter. All das finden Sie an einem einzigen Ort: dem Partnerportal.

Zentrales Marketing

Sofort umsetzbare Marketingkampagnen? Kein Problem! Alles, was Sie dafür benötigen, finden Sie im Partnerportal. Zusammen mit Broschüren, Fallstudien, Whitepapers und Guidelines.

Newsletter: Neues & Wissenswertes

Halten Sie sich mit unserem Newsletter über neue Updates, Produktankündigungen, Veranstaltungen oder neue Fallstudien auf dem Laufenden.

Kaspersky: eine starke Marke

Nutzen Sie unsere Bilder, Icons und alle weiteren Assets. Werben Sie mit Ihrem Status: Für jede weitere Partnerstufe erhalten Sie ein zusätzliches Logo, das Sie sofort einsetzen können.

Sichtbar werden




















Werden Sie für potentielle Neukunden sichtbar, die nach einem passenden IT-Sicherheitspartner suchen. Wir reichern die Anträge von Partnern höherer Stufen im Partner Locator mit weiteren Informationen an.



Lernen Sie die Kaspersky-Führungsriege kennen

Wenn Sie zu einem unserer besonders leistungsstarken Partner gehören, können Sie sich eventuell auf eine Einladung zu unserer jährlichen Partnerkonferenz freuen. Dort treffen Sie Vertreter unserer Firmenleitung, erhalten Einblick in unsere Produkt-Roadmaps und Geschäftsstrategien und erfahren mehr über Best Practices.

Technische und Supportvorteile

Unterstützung durch Experten

	Platin	Gold	Silber	Registered
Technische Präsenzs Schulungen und Workshops				
Technische Online-S Schulungen				
Zugang zur technischen Wissensdatenbank				
Pre-Sales-Support				
Advanced Technical Repository – Sammeln tiefergehender technischer Informationen zu Spezialisierungsprodukten				
Priorität beim technischen Partnersupport				
Zugang zu Beta-Versionen unserer Produkte				
Zugang zu den F&E-Spezialisten von Kaspersky				

 qualifiziert
  auf Einladung
  Spezialisierung erforderlich

Pre-Sales-Support

Wir bieten umfassendes Know-How und Beratung. Unsere Pre-Sales-Teams für den technischen Support stehen Ihnen mit ihrem Fachwissen rund um die Kaspersky-Produkte stets zur Seite.

Technische Präsenzs Schulungen und Workshops

Sie nehmen an persönlichen Schulungen und Workshops teil, die von Kaspersky oder Authorized Training Centers veranstaltet werden. Ihr Team kann sich unter praktischer Anleitung durch unsere Experten weiterbilden.

Technische Online-S Schulungen

Nutzen Sie unser umfassendes Online-S Schulungsprogramm. Die vollständige Kursliste finden Sie auf partners.kaspersky.com.

Technische Wissensdatenbank

Sie benötigen weitere Informationen zu unseren Produkten? Kein Problem – durchsuchen Sie einfach ganz bequem unsere Wissensdatenbank im Partnerportal.

Advanced Technical Repository

Sie haben eine Spezialisierung in diesem Bereich? Greifen Sie auf umfangreiche technische Informationen zu dem von Ihnen gewählten Fachgebiet zu – von der Installation und Proof of Concept bis hin zu Guidelines für die Fehlersuche und Funktionsbeschreibungen.

Priorität bei Support-Anfragen

Mit einer Spezialisierung werden Sie im Supportfall bevorzugt von Ihrem ganz persönlichen Kaspersky-Team betreut.

Zugang zu Beta-Versionen unserer Produkte

Wir laden ausgewählte Partner zur Teilnahme an Beta-Programmen ein und bieten ihnen so vorab Zugang zu neuen Produkten.

Zugang zu den F&E-Spezialisten von Kaspersky

Sie haben Feedback zu unseren Produkten oder Services? Großartig! Unter Umständen haben Sie sogar die Möglichkeit, sich direkt mit unseren Forschungs- und Entwicklungsexperten auszutauschen.

Schulung & Zertifizierung

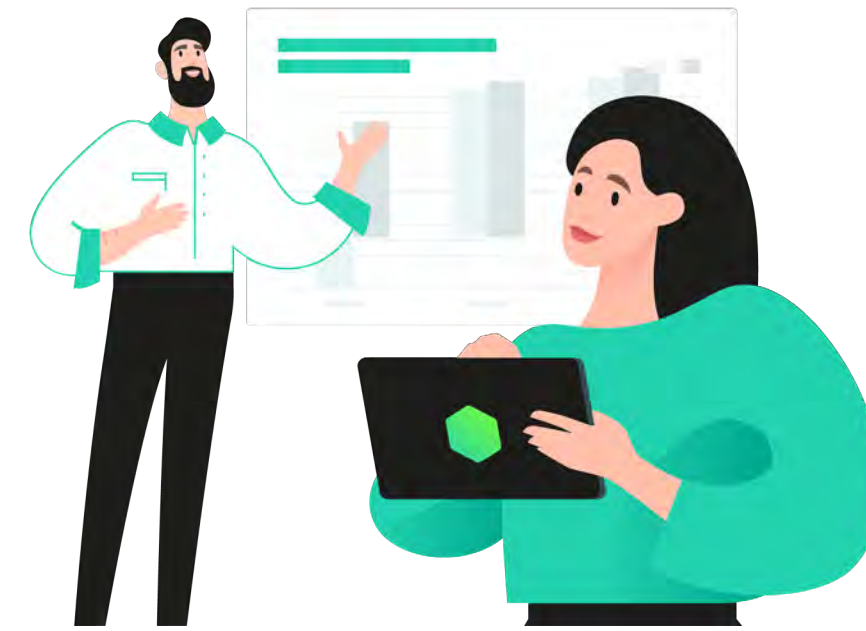
Mittlerweile können wir mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Cybersecurity-Branche vorweisen. Das Wissen, das wir in dieser Zeit erlangt haben, möchten wir gerne mit Ihnen teilen. Deshalb haben wir ein umfassendes Schulungsangebot aufgebaut. Für jede abgeschlossene

Schulung erhalten die Teilnehmer eine entsprechende Zertifizierung. So können Sie die Expertise Ihres Teams ausbauen. Gleichzeitig können Sie durch Ihr Expertenwissen eine langfristige Geschäftsbeziehung mit Ihren Kunden aufbauen.



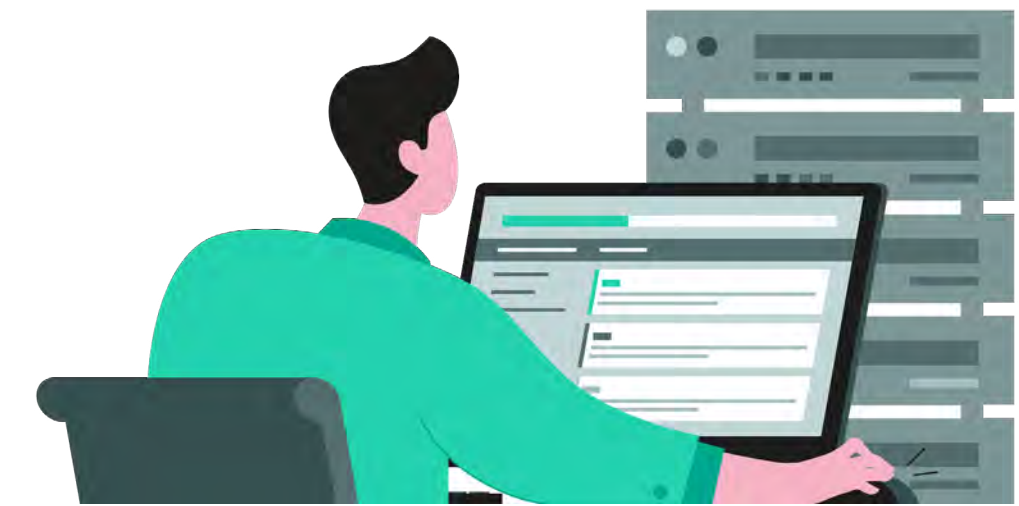
Ihre Weiterbildungsquellen

Sie erhalten Zugang zu einer breiten Palette von Schulungsmaterialien, die Sie online, offline und zum Selbststudium nutzen können.



Für Ihr Vertriebsteam

- Interaktive Online-Kurse
- Regelmäßige Webinare mit Tipps und Einblicken rund um unsere Lösungen
- Sales Kits



Für Ihr technisches Team

- Praxisnahe Kurse von Kaspersky oder Authorized Training Centers
- Online-Kurse und Videoanleitungen
- Kompakte Leitfäden

Zertifikate, die Sie als Experten ausweisen

Um Silber-, Gold- oder Platin-Status zu erreichen, müssen Sie Mitarbeiter beschäftigen, die über die nötigen Zertifizierungen verfügen.



Es gibt zwei unterschiedliche Arten von Zertifizierungen:

- Kaspersky Sales Specialist
- Kaspersky Certified Professional

Beide sind für unterschiedliche Lösungen erhältlich. Sie entscheiden, für welche Lösung sich Ihre Teams spezialisieren sollen.

Erfahren Sie mehr über die Anforderungen sowie über verfügbare und künftige Schulungen.

→ partners.kaspersky.com

Spezialisierungen

- 29** Vorteile einer Spezialisierung
- 31** Wählen Sie Ihre Lösungsspezialisierung
- 32** Service-Spezialisierungen
- 33** So werden Sie Lösungsspezialist



Welche Vorteile bietet eine Spezialisierung?

Erhöhen Sie Ihre Margen und freuen Sie sich auf zusätzliche Vorteile im Rahmen von Kaspersky United.

Setzen Sie sich von der Konkurrenz ab

Mit einer Spezialisierung zeigen Sie, dass Sie über hohe Expertise verfügen. Sie zeigen damit Ihren Kunden, dass Ihre Vertriebs- und Technik-Teams umfassendes Fachwissen vorweisen können.

Stärkere Kundenbindung

So bieten Sie Ihren Kunden einen Mehrwert und können sich als vertrauenswürdiger Partner etablieren. Ein Türöffner für zukünftiges Unternehmenswachstum.

Aussicht auf Sonderprämien

Wir wissen die Investitionen zu schätzen, die Sie tätigen, um die Fachkompetenzen Ihrer Teams auszubauen. Deshalb stellen wir Ihnen zusätzliche finanzielle Vorteile in Aussicht.

Gemeinsam wachsen

Sie arbeiten noch enger mit uns zusammen und erhalten noch mehr technische Unterstützung. Gemeinsam mit Ihnen treiben wir den Verkauf der gewählten Kaspersky-Lösungen voran.

Welche Vorteile bietet eine Spezialisierung?

Die Vorteile auf einen Blick:

Finanzielle und Marketingvorteile

- Zusätzliche Rebates für Spezialisierungspartner nach Erreichen der Umsatzziele
- Gemeinsame Marketingaktivitäten, die für Ihre Spezialisierung relevant sind

Support-Vorteile

- Priorität beim Pre-Sales-Support von Kaspersky
- NFR-Lizenzen für relevante Produkte für Demos sowie zeitlich begrenzte Pilotprojekte

Allgemeine Vorteile

- Ein entsprechendes Logo und Zertifikat belegen Ihre Expertise.
- Eigener Kaspersky-Ansprechpartner

Sie sind noch kein Gold- oder Platin-Partner? Kein Problem!

Als Registered- oder Silber-Partner können Sie auch eine Spezialisierung beantragen. Wenn Ihr Antrag genehmigt wird, erhalten Sie einen Gold-Partner-Status sowie die entsprechende Lösungsspezialisierung.

Wählen Sie Ihre Lösungsspezialisierung



Hybrid Cloud Security

Kaspersky Hybrid Cloud Security bietet mehrstufigen Schutz für virtuelle Workloads und Workloads in der Cloud, der die hybride IT-Infrastruktur Ihres Kunden komplett abdeckt. Unabhängig davon, wie weit die Migration in die Cloud bereits fortgeschritten ist, und ohne Kompromisse in puncto Systemleistung oder Benutzererlebnis. Eine zentrale Konsole bietet vollständige Transparenz und Kontrolle, während die Nutzung von Hardwareressourcen mithilfe der patentierten Architektur deutlich reduziert wird.



Extended Detection and Response

Die Lösung hilft Kunden, die über dedizierte IT-Teams verfügen, dabei, konstant zuverlässigen Schutz gegen raffinierte, APT-ähnliche und gezielte Angriffe aufzubauen. Die Kaspersky Anti Targeted Attack Platform mit Kaspersky EDR im Kern ist mit Threat Intelligence angereichert und sichert mehrere potentielle Eingangspunkte für Bedrohungen – sowohl im Netzwerk als auch auf Endpoint-Ebene. So werden die Erkennungs- und Reaktionsfunktionen erweitert und die Sicherheit Ihres Kunden effizient gesteigert.



Threat Intelligence

Mit Kaspersky Threat Intelligence erhalten Sie und Ihre Kunden Zugang zu den neuesten globalen Bedrohungsanalysen. So kann umfassender Schutz vor zuvor unbekanntem Bedrohungen gewährleistet werden. So profitieren Sie von aussagekräftigem Kontext für den gesamten Vorfallsmanagementzyklus, der fundierte Entscheidungen ermöglicht. Mit umfassendem Expertenwissen über neu entstehende Bedrohungen unterstützt Sie Kaspersky dabei, neue Umsatzquellen zu erschließen und Ihre Rolle als vertrauenswürdiger Partner Ihrer Kunden zu stärken.



Industrial CyberSecurity

Industrielle Automatisierungs- und Steuerungssysteme, die lange Zeit als sicher galten, werden immer häufiger Ziel von Cyberkriminellen. Dank Kaspersky Industrial CyberSecurity können Unternehmen aus zahlreichen Branchen ihre verteilten Automatisierungs- und Steuerungssysteme effektiv schützen: Kraftwerks- und Netzbetreiber; Abfall und Wasser; Bergbau; Öl und Gas; Zellstoff und Papier; Chemiebranche; Fertigung und viele andere mehr.



Fraud Prevention

Kaspersky Fraud Prevention nutzt maschinelles Lernen und fortschrittliche Threat Intelligence, um Behörden und Unternehmen in den Bereichen Finanzdienstleistungen, Einzelhandel, Gesundheitswesen oder Glücksspiele vor Betrugsversuchen zu schützen. Gleichzeitig reduziert die Lösung die Betriebskosten und verbessert das Benutzererlebnis für die Kunden der Unternehmen.



Security Awareness

Unternehmen suchen nach effektiven Möglichkeiten, ihre Mitarbeiter in Sachen Cybersecurity zu schulen. Kaspersky Security Awareness bietet effiziente Schulungsformate für KMUs und Großunternehmen. Mittels moderner Lernmethoden sensibilisieren wir Ihre Mitarbeiter in puncto Cybersicherheit.

So werden Sie Lösungsspezialist

Jeder Kaspersky-Partner kann eine Lösungsspezialisierung

beantragen. Dafür müssen einige Voraussetzungen erfüllt werden.

- Abschluss der erforderlichen Kaspersky-Schulungen und Erreichen der nötigen Zertifizierungen für die angestrebten Spezialisierungen
- Erarbeitung eines gemeinsamen Businessplans
- Nachweis relevanter Projekterfahrung
- Pipeline mit Einschätzung der potentiellen Verkaufszahlen bei Projekten im Zusammenhang mit der angestrebten Spezialisierung

Weitere Informationen zu den Lösungsspezialisierungen finden Sie hier:

→ partners.kaspersky.com

Service-Spezialisierungen

MSP (Managed Service Provider)

Eine Kaspersky MSP-Spezialisierung ist eine schnelle und einfache Möglichkeit, Ihr Managed Service-Portfolio zu ergänzen. Erweitern Sie Ihr Portfolio um Kaspersky-Produkte und bauen Sie Ihr Business effektiv aus. Unser Hauptaugenmerk liegt auf Cybersicherheitstools, die schnell bereitzustellen und einfach zu verwalten sind. So können Sie auch bei geringen Ressourcen die Anforderungen Ihrer Kunden erfüllen. Sie profitieren zudem von Cloud-basiertem Mehrmandanten-Management, das sich in Ihre bevorzugten RMM- und PSA-Plattformen integrieren lässt. Das Angebot von Kaspersky umfasst eine breite Palette von Sicherheitslösungen, die flexibel, skalierbar und kostengünstig sind und darüber hinaus verschiedene Abonnement-Optionen sowie verbrauchsbasierte Abrechnung bieten. Wenn Lizenzen in großen Mengen bestellt werden, sind mit der volumenbasierten Preisgestaltung sogar noch höhere Margen möglich. Dank der verlängerten Fristen des MSP-Programms und den verfügbaren Sonderpreisen können Sie Ihr Neukundengeschäft zudem noch weiter ausbauen. Um die MSP-Spezialisierung zu erhalten, müssen Sie im [Partnerportal den Onboarding-Kurs erfolgreich absolvieren](#).

Spezialisierung: Technischer Support

Wir möchten gewährleisten, dass unsere Endkunden hervorragenden technischen Support erhalten. Partner, die über eine Spezialisierung im Bereich „Technischer Support“ verfügen, können Endkunden Support für Kaspersky-Produkte und -Lösungen bieten. Unsere Schulungsexperten bilden das Team des Partners aus. Daraufhin wird der Partner in unsere Systeme und Workflows für Kundensupport integriert. Partner mit dieser Spezialisierung müssen die Kaspersky-Partnerrichtlinie für technischen Support einhalten, die im Partnerportal verfügbar ist.

MSSP (Managed Security Service Provider)

Das MSSP-Programm richtet sich an Partner, die ihr Service-Portfolio um fortschrittliche Cybersicherheit ergänzen möchten. Basierend auf unserer allgemein anerkannten Expertise in der Bedrohungsforschung und unserer praktischen Erfahrung im Bereich des Threat Hunting und der Vorfallsreaktion bieten wir eine erweiterte Erkennungs- und Abwehrlösung, angereichert durch Threat Intelligence und MITRE ATT&CK-Zuordnung. So können wir Partner dabei unterstützen, optimale Managed Security-Angebote zu entwickeln.

Wir bieten:

- Fortschrittliche Plattform zur Bedrohungserkennung und -Abwehr mit Threat Hunting-Funktionen
- Aktuelle Bedrohungsinformationen mit nützlichen Hinweisen zu allgemeinen oder gezielten Angriffen
- Unterstützung durch Experten bei Vorfallsreaktion, Malware-Analyse und digitaler Forensik

ATC (Authorized Training Centers)

Das Kaspersky Authorized Training Center (ATC)-Partnerprogramm richtet sich an Unternehmen, die technische IT-Schulungen für Kunden und IT-Unternehmen anbieten und ihr Angebot um Kurse von Kaspersky erweitern möchten. Schulungsangebote können Ihre Kernkompetenz oder einer der Geschäftsbereiche Ihres Unternehmens sein. Ihre Teilnahme am ATC-Programm ist daran gebunden, dass Sie die Programmanforderungen einhalten und wir Ihrem Antrag zustimmen. Bitte lesen Sie den ATC-Programtleitfaden und informieren Sie uns, wenn Sie sich dafür interessieren, ein ATC von Kaspersky zu werden.

Value Added Services für Telekommunikationsunternehmen

Vor dem Hintergrund der steigenden Zahl von IT-Sicherheitsvorfällen suchen Verbraucher nach Lösungen zum Schutz ihrer Privatsphäre, ihrer Finanzen und digitaler Inhalte vor Schadsoftware und Online-Attacken. Wenn Sie fast alle Arten von Online-Diensten für Kunden oder Abonnenten anbieten oder mit Unternehmen zusammenarbeiten, die solche Dienste anbieten (Internet- und Mobilfunkanbieter, Banken, Anbieter von Inhalten, Cloud-Plattformen usw.), können Sie mit den Kaspersky Value Added Services for Operators (xSP) Ihren Umsatz steigern.



So werden Sie Kaspersky- Partner

- 35** In drei Schritten zu mehr Wachstum
- 36** Anforderungen
- 37** Kaspersky United in Ihrer Region
- 38** Übersicht der Programmrichtlinien



In drei Schritten zu mehr Wachstum

Unsere Partner bilden die Basis für unseren Erfolg. Deshalb optimieren wir unser Partnerprogramm kontinuierlich. So profitieren nicht nur Sie, sondern auch Ihre Kunden. Werden jetzt auch Sie Kaspersky-Partner!

Das Partnerportal ist zentrale Anlaufstelle für unsere Reseller: Hier können Deals registriert, auf Marketingmaterial zugegriffen, Partnerzertifikate heruntergeladen, Umsätze überwacht und Ihr Schulungsfortschritt verfolgt werden.

Los geht's!

01



Beantragen

Auf der folgenden Webseite können Sie die Geschäftsbedingungen annehmen und das Antragsformular ausfüllen: partners.kaspersky.com

02



Schulungen absolvieren

Mit unseren Kursen sorgen wir dafür, dass Ihre Teams die erforderliche Expertise aufbauen und die entsprechenden Prüfungen bestehen. Mit unserem umfassenden Schulungsangebot können Sie Ihr Wissen vertiefen, weitere Zertifikate erwerben und noch besser auf die Anforderungen Ihrer Kunden eingehen.

03



Verkaufen

Erhöhen Sie Ihren Umsatz und werden Sie Silber-, Gold- oder Platin-Partner. Auf unsere Unterstützung können Sie zählen. Mit weiteren Spezialisierungen profitieren Sie von zusätzlichen Vorteilen.



Anforderungen

Bringt Ihr Unternehmen die notwendige Qualifizierung mit? Hier eine Übersicht der Anforderungen:

Umsatz	Platin	Gold	Silber	Registered
Jahresumsatz aus dem Vertrieb von Kaspersky-Produkten und -Services	300.000 EUR	75.000 EUR	20.000 EUR	–
Zertifizierung				
Mindestanzahl an „Sales Specialists“	3	2	1	–
Mindestanzahl an „Certified Professionals“	3	2	–	–



Kaspersky United in Ihrer Region

Dieses Programm ist in folgenden Ländern verfügbar:

Österreich

Deutschland

Liechtenstein

Schweiz



Übersicht der Programmrichtlinien

Verfügbarkeit und Implementierung

In manchen Gebieten liegen Verfügbarkeit und Implementierung des Partnerprogramms im Ermessen des zuständigen Kaspersky Territory Office, das in dem jeweiligen Gebiet für das Kaspersky-Business verantwortlich ist.

Vergabe des Partnerstatus

Die finale Entscheidung hinsichtlich der Vergabe von Partnerstatus trifft Kaspersky. Kaspersky behält sich das Recht vor, bestimmten Unternehmen den Partnerstatus zu verweigern, selbst wenn alle formalen Programmanforderungen erfüllt werden.

Einhaltung der Bedingungen

Alle Partner müssen sich zwingend an die Anforderungen des „Kaspersky United“-Partnerprogramms halten.

Mit der Registrierung für das Partnerprogramm oder dem Verkauf von Kaspersky-Produkten stimmen Partner allen Geschäftsbedingungen des „Kaspersky United“-Partnerprogramms zu.

Alle Teilnehmer dieses Programms müssen zustimmen, gemäß den Bestimmungen der Sanktionsgesetze, einschließlich, aber nicht beschränkt auf geltende Gesetze in den USA und der EU, mit Kaspersky zu kooperieren, und garantieren, dass sie keiner (juristischen) Person, die sich auf Sanktionslisten relevanter Regierungsbehörden befindet, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Sanktionsbeschränkungen allgemeiner, branchenspezifischer und/oder anderer Natur (Beispiele: Sanktionsliste der Vereinten Nationen, Specially Designated Nationals List des US Office of Foreign Assets Control, Sectoral Sanctions Identifications List des US Office of Foreign Assets Control, von der EU definierte Listen natürlicher Personen und Rechtssubjekte usw.), Kaspersky-Produkte bereitstellen.

Versucht ein Teilnehmer, einer (juristischen) Person, die sich auf Sanktionslisten relevanter Regierungsbehörden befindet, Kaspersky-Produkte bereitzustellen, behält sich Kaspersky das Recht vor, die Teilnahme des Partners am Partnerprogramm zu beenden, wodurch dieser umgehend die im Rahmen des Programms erteilten Rechte verliert, einschließlich der Berechtigung zum Verkauf von Kaspersky-Produkten. Alle Programmvorteile, die dem Teilnehmer/Partner aus dem fraglichen Verkauf entstehen, werden annulliert. Der Programmteilnehmer/Partner stimmt zu, Kaspersky Informationen zum fraglichen Verkauf bereitzustellen, und verzichtet auf Rechtsansprüche hinsichtlich der Untersuchung des entsprechenden Verkaufs, des zeitlichen Verlaufs und der möglichen Auswirkungen auf den Partner.

Änderungen der Partnerstufe

Basierend auf den folgenden Faktoren können Partner eine höhere oder eine niedrigere Partnerstufe erhalten:

Höhere Partnerstufe

Kaspersky überprüft regelmäßig die Leistung des Partners, um zu ermitteln, ob dieser für eine höhere Partnerstufe infrage kommt.

Partner, die der Meinung sind, dass sie die nötigen Anforderungen erfüllen, können sich auch an den zuständigen Kaspersky-Ansprechpartner wenden, um eine höhere Stufe anzufordern. Wenn der Partner alle relevanten Anforderungen erfüllt, kann Kaspersky dem Partner zu Beginn des nächsten Kalenderquartals eine höhere Partnerstufe zuweisen.

Niedrigere Partnerstufe

Wenn der Partner den erforderlichen Verkaufswert für Kaspersky-Produkte nicht erreicht hat oder die Anforderungen der aktuellen Partnerstufe anderweitig nicht erfüllt, wird dem Partner eine niedrigere Partnerstufe zugewiesen oder die Zusammenarbeit im Rahmen von Kaspersky United beendet. In solchen Fällen wird der Partner darüber informiert, dass seine Teilnahme am Partnerprogramm bzw. seine Partnerstufe gefährdet sind. Der zuständige Kaspersky-Ansprechpartner bespricht Optionen mit dem Partner, mit denen er das Problem beheben kann. Wenn der Partner die Programmanforderungen nicht erfolgreich erfüllen kann, hat Kaspersky die Option, dem Partner einen schriftlichen Hinweis hinsichtlich des Endes der Zusammenarbeit im Rahmen von Kaspersky United oder des Abstiegs auf eine niedrigere Partnerstufe zu senden.

Änderungen am Programm, Rechtsvorbehalt und Beendigung

Kaspersky behält sich das Recht vor, das United-Partnerprogramm jederzeit und ohne Einschränkung der hierin enthaltenen Bedingungen, Anforderungen oder Vorteile zu ändern oder zu beenden. Entsprechende Änderungen sind nach ihrer Veröffentlichung im Partnerportal bzw. zum von Kaspersky angegebenen Termin gültig.

In Fällen, in denen diese Änderungen angepasste Anforderungen beinhalten, werden Partner auch über den Zeitpunkt benachrichtigt, bis zu dem sie die neuen Anforderungen erfüllen müssen.

Partner, die Änderungen und Anpassungen nicht zustimmen, verlieren möglicherweise ihren Status als Kaspersky-Partner.

Falls das United-Partnerprogramm auf dem Kaspersky-Partnerportal auch in einer anderen Sprachfassung verfügbar ist, so ist die englische Version maßgeblich.

Teilnahme an Ausschreibungen

Wenn ein Partner Lösungen mehrerer Sicherheitsanbieter vertreibt, muss er Kaspersky-Produkte vorschlagen, sofern diese die in der Ausschreibung angegebenen Anforderungen erfüllen.

Erforderliche Mitarbeiteranzahl mit Zertifizierung

Ist ein Mitarbeiter, der eine unserer Zertifizierungen erlangt hat, nicht mehr bei dem Partner angestellt, muss der Partner Kaspersky innerhalb von 30 Kalendertagen ab dem Tag des Ausscheidens darüber informieren. Innerhalb von 60 Kalendertagen nach Ausscheiden des Mitarbeiters muss der Partner die Person durch einen anderen Mitarbeiter ersetzen, der ebenfalls die nötigen Schulungen absolviert und die für das Programm relevante Zertifizierung erlangt hat. Wenn der Partner nach einem angemessenen Zeitraum keinen Ersatz für den Mitarbeiter finden konnte, wird der Partnerstatus möglicherweise entsprechend angepasst.

Jährliche Verlängerung

Zu Beginn jedes Kalenderjahres müssen Kaspersky-Partner, die weiterhin am „Kaspersky United“-Partnerprogramm teilnehmen möchten, weiterhin alle relevanten Programmanforderungen erfüllen, einschließlich aller Anforderungen hinsichtlich der jeweiligen Partnerstufe bzw. etwaiger Partnerspezialisierungen, die der Partner behalten möchte.

Aussetzung und Beendigung der Teilnahme am Partnerprogramm

Kaspersky behält sich das Recht vor, die Teilnahme eines Unternehmens am Partnerprogramm zu beenden, wenn dieses Kaspersky direkt oder indirekt Schaden verursacht.

Darüber hinaus behält sich Kaspersky das Recht vor, den Status eines Partners auszusetzen, wenn dieser seine Leistung im Programm nicht aufrechterhalten kann oder die zum jeweiligen Zeitpunkt aktuellen Kaspersky-Richtlinien nicht einhält.

Alle Partner und Distributoren verpflichten sich, folgende Auflagen einzuhalten:

- Kaspersky-Partner dürfen Kaspersky-Produkte nur in dem Gebiet vertreiben, das in der von Kaspersky ausgestellten Autorisierung definiert wurde.
- Alle Kaspersky-Partner müssen die Geschäftsbedingungen des „Kaspersky United“-Partnerprogramms, des Deal-Registrierungsprogramms und des Rebate-Programms sowie die Kaspersky-Richtlinien für Lizenzierung, PR, Marketing und Branding einhalten. Programm plus Lizenzierung, PR, Marketing- und Branding-Richtlinien von Kaspersky
- Kaspersky-Partner dürfen die geistigen Eigentumsrechte von Kaspersky nicht verletzen, einschließlich der geistigen Eigentumsrechte an Kaspersky-Produkten und eingetragene Marken.
- Kaspersky-Partner dürfen keine Aktionen unternehmen, die Image oder Aktivitäten von Kaspersky oder seinen Partnern schaden.
- Alle Kaspersky-Partner müssen ein aktuelles Partnerprofil pflegen. Das Partnerprofil befindet sich im Kaspersky-Partnerportal und kann bei Bedarf aktualisiert werden.
- Alle Kaspersky-Partner müssen primäre Kontakte festlegen, die für die Geschäftsbeziehung mit Kaspersky verantwortlich sind, einschließlich einer primären Führungskraft, eines primären Vertriebskontakts und eines primären technischen Kontakts. Die Namen dieser Kontakte stellt der Partner Kaspersky bereit.
- Alle Kaspersky-Partner müssen aktuelle Informationen zu Kaspersky auf ihren Websites pflegen.
- Alle Kaspersky-Partner müssen proaktiv Aktivitäten zur Nachfragegenerierung für Kaspersky-Produkte betreiben (einschließlich, aber nicht beschränkt auf das Versenden von Einladungen zu Kaspersky-Webcasts sowie Neuigkeiten zu Kaspersky-Produkten und -Services an Kunden).
- Alle Kaspersky-Partner müssen die Genehmigung von Kaspersky einholen, bevor sie Marketingaktivitäten zu Kaspersky-Produkten oder -Services durchführen.

Partner, die Folgendes tun, verletzen ihre Vereinbarung mit Kaspersky:

- Verkauf von Kaspersky-Produkten in einem Land, in dem der Partner nicht von Kaspersky zum Verkauf autorisiert ist
- Unterverteilung, also wenn der Partner Kaspersky-Produkte an andere Partner vertreibt, anstatt sie an Endkunden zu verkaufen
- Nichteinhaltung der Geschäftsbedingungen des „Kaspersky United“-Partnerprogramms, einschließlich des Deal-Registrierungs- und Rebate-Programms oder Nichteinhaltung der Geschäftsbedingungen der Lizenzierungs- und Branding-Richtlinie von Kaspersky

Darüber hinaus müssen Distributoren folgende Bedingungen erfüllen:

- Sie müssen mit den Partnern daran arbeiten, die Verkäufe pro Partner zu steigern und den durchschnittlichen Umsatz pro Partner zu erhöhen
- Sie müssen eine detaillierte Business-Planung vorlegen – einschließlich Quarterly Business Reviews
- Sie müssen Mitarbeiter anstellen, die für die Aktivitäten des Distributors rund um das Kaspersky United Partnerprogramm zuständig sind, darunter ein dedizierter Produktmanager, ein Channel Sales Manager und ein Pre-Sales Manager
- Sie müssen drei Kaspersky Certified Sales Specialists beschäftigen
- Sie müssen drei Kaspersky Certified Technical Professionals beschäftigen
- Sie müssen Kaspersky-Partnern Pre-Sales-Support bereitstellen
- Sie müssen den Zertifizierungsstatus jedes Partners überwachen – und den Partnern helfen, die entsprechenden Schulungen zu absolvieren und die erforderlichen Zertifizierungen zu erhalten
- Sie müssen jedes Quartal ein Incentive-Programm sowie Marketing-Kampagnen durchführen, um die Nachfrage nach Kaspersky-Produkten über den Channel zu fördern

Das maßgebliche Dokument, das die Zusammenarbeit zwischen Kaspersky und seinen Distributoren regelt, ist der Distributionsvertrag.

Distributoren, die Folgendes tun, verletzen ihre Vereinbarung mit Kaspersky:

- Verkauf von Kaspersky-Produkten in einem Land, in dem der Distributor nicht von Kaspersky zum Verkauf autorisiert ist
- Direkter Verkauf an Endbenutzer
- Nichteinhaltung der Geschäftsbedingungen des „Kaspersky United“-Partnerprogramms, einschließlich des Deal-Registrierungs- und Rebate-Programms oder Nichteinhaltung der Geschäftsbedingungen der Lizenzierungs- und Branding-Richtlinie von Kaspersky



Mehr Vernetzung.

Kontaktieren Sie uns noch heute und profitieren Sie von vielen Tools, Ressourcen und weiteren Benefits. So können Sie noch effizienter arbeiten und verkaufen:

united@kaspersky.com

Werden Sie jetzt Kaspersky-Partner und wachsen Sie gemeinsam mit uns!

[Erste Schritte](#)

Es gilt die Originalfassung in Englisch.