Cyber Security
Partner By
Your Side.

MSP-Business leicht gemacht

Das Portfolio um Security erweitern? Aber sicher!

Kaspersky
United

„Mit Kaspersky haben wir einen echten Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen IT-Dienstleistern. Wir haben die Kunden, sie die Lösungen, wir bringen beides zusammen und das überaus erfolgreich.“

Erwin Hotting,
Kaufmännischer Direktor,
Nemesys Group

MSP-Partner zu werden ist einfacher, als Sie vielleicht denken.

Zweistellige Wachstumsraten im Bereich Managed IT Services und Security als am schnellsten wachsender Markt: Diese starke Kombination birgt ein enormes Business-Potential.

Haben Sie als IT Reseller schon einmal in Betracht gezogen, Sicherheitslösungen auf Abonnementbasis in Ihr Vertriebsportfolio aufzunehmen? Oder möchten Sie als Value Added Reseller (VAR) Ihr Portfolio um vielfach ausgezeichnete Sicherheitslösungen erweitern? Oder sind Sie als Systemintegrator (SI) auf der Suche nach einer White Labeling-Sicherheitslösung, die Sie in Ihre vorhandenen Hardware-, Software-, Speicher- und Netzwerkprodukte integrieren können?

Können Sie eine dieser Fragen mit „Ja“ beantworten? Dann ist eine MSP-Partnerschaft bei Kaspersky genau das Richtige für Sie.

Und was, wenn Sie als etablierter MSP auf der Suche nach einem zuverlässigen Partner sind, bei dem Sie Ihr Produktportfolio ganz einfach und ohne viel Aufwand ausbauen können? Oder wenn Sie als Unternehmen weltweit vertreten sind und über das nötige Fachwissen verfügen, um sich als Spezialist für Security Services zu qualifizieren?

Egal, an welchem Punkt Sie ansetzen: Alles, was Sie bei Kaspersky tun müssen, ist ein Online-Formular ausfüllen, Ihren lokalen Distributor wählen und schon können Sie starten.

Los geht’s:

- Wenn Sie Reseller, VAR oder SI sind, finden Sie schnelle Antworten auf Ihre Fragen in unserem **Leitfaden**.
- Wenn Sie bereits etablierter MSP sind und einfach nur die Vorteile unseres vielfach ausgezeichneten **MSP-Programms** und unserer **MSP-fähigen Sicherheitslösungen** kennenlernen möchten, springen Sie einfach direkt zu den entsprechenden Abschnitten.
- Wir hoffen, dass Sie diesen Leitfaden hilfreich und informativ finden – und freuen uns schon darauf, Sie als **MSP-Partner** begrüßen zu dürfen.

MSP: Ein Überblick

MSPs sind IT-Spezialisten, die im Rahmen eines Abonnements einen oder mehrere IT-Infrastrukturbereiche eines Kunden remote und proaktiv verwalten.

Zielgruppenprofil

MSPs werden meist für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) tätig, die nur über begrenzte interne IT-Kapazitäten verfügen und für die das Serviceangebot eines MSP eine gute Möglichkeit darstellt, sich das notwendige IT-Fachwissen zu sichern.

Auch größere Unternehmen beauftragen MSPs, zum Beispiel, wenn sie nur über begrenzte Budgets verfügen oder keine neuen Mitarbeiter einstellen dürfen bzw. schlicht und ergreifend kein qualifiziertes Personal finden.

In jedem Fall bietet das Abonnement-Modell Kunden jeder Größe Zugang zu qualifizierten Ressourcen sowie planbare Kosten für den IT-Support. Und dank ihres proaktiven Ansatzes sorgen MSPs dafür, dass IT-Probleme gar nicht erst entstehen und so Geschäftsprozesse beeinträchtigen können.

Entscheidende Merkmale der meisten MSP-Angebote:

- Bereitstellung von IT-Services zu einem festen Monatstarif.
- Zielgruppe sind vor allem KMUs.
- Services werden auf der Grundlage eines Abonnement-Modells angeboten, die der Kunde über Betriebskosten (OpEx) statt über Investitionskosten (CapEx) abrechnen kann.
- Kundenlizenzen lassen sich in beide Richtungen skalieren, ohne dass der Kunde an Mindestmengen oder lange Laufzeiten gebunden ist.
- Zu Vereinfachung der Servicebereitstellung werden Automatisierungstools wie Remote Monitoring and Management (RMM) und Professional Services Automation (PSA) eingesetzt.

Umsatzchancen auf dem MSP-Markt

Laut einer von **Research and Markets** veröffentlichten Studie wird der globale Markt für Managed Services bis 2030 voraussichtlich auf 731 Milliarden US-Dollar anwachsen, mit einer kumulierten jährlichen Wachstumsrate von 13,4 %.

Managed Security Services erfreuen sich zunehmend großer Beliebtheit. Da überrascht es nicht, dass für diesen Bereich die höchste kumulierte jährliche Wachstumsrate zu erwarten ist. Die Vorteile liegen auf der Hand: Sicherheitsüberwachung und -verwaltung, Schutz vor E-Mail-Bedrohungen, Wiederherstellungsoptionen und Backups sowie Support- und Wartungsmanagement.

Eigene Studien von Kaspersky[1] bestätigen diese Prognosen. Als Hauptgründe für die Inanspruchnahme von MSPs/Managed Security Service Providers (MSSPs) werden der Bedarf an Fachwissen (52 %), der finanzielle Vorteil (50 %), die Erfüllung von Compliance-Anforderungen (49 %), die effiziente Bereitstellung von Cybersicherheitslösungen (45 %) und die Skalierbarkeit (44 %) genannt.

[1] Quelle: MSP market focus in 2021

Und was haben Sie davon?

Die Kombination aus einem Marktwachstum von mehr als 13 % und dem Verkauf von Security-Lösungen sorgen für enormes Business-Potential. Wenn Sie also bereits Reseller oder VAR sind, welche Geschäftsvorteile bietet dann der MSP-Status?

Wenn Sie als **Reseller** tätig sind, konzentrieren Sie sich wahrscheinlich auf die Auswahl und Anpassung von Produkten an die Anforderungen spezifischer Projekte und bieten reaktiven Support, vielleicht noch ergänzt durch Dienstleistungen auf Stundenbasis. Damit lässt sich ein Bruttogewinn von etwa 50 % erzielen. Unsere Studienergebnisse zeigen, dass lediglich 34 % Ihrer Kundenbeziehungen langfristig sind.

Als **VAR** haben Sie wahrscheinlich Ihre Tools konsolidiert und Ihre Verträge auf ein proaktives Modell umgestellt, das regelmäßige Umsätze liefert. Ihr Bruttogewinn liegt dann bei etwa 50 bis 75 %. Unsere Recherchen legen nahe, dass in diesem Fall 53 % Ihrer Kundenbeziehungen dauerhaft bestehen.

Wie würde das Ergebnis aussehen, wenn Sie noch einen Schritt weitergehen und Überwachung, Automatisierung und Sicherheit mit fester Preisgestaltung anbieten und als vertrauenswürdiger Berater und/oder virtueller CIO fungieren? Als **MSP** könnten Sie Ihren Bruttogewinn noch weiter steigern. Wir gehen davon aus, dass sie 63 % Ihrer Kunden langfristig an sich binden können.

So profitieren Sie von einer Mischung aus planbaren wiederkehrenden Umsätzen, höherer Rentabilität, einer stärkeren Kundenbindung und tollen Chancen auf Neukundengewinnung. Mit den richtigen Tools können Sie zusätzlich Zeit und Ressourcen sparen, indem Sie sämtliche Kunden von einer zentralen Konsole aus standardisieren und verwalten. Was spricht also dagegen?

Kundenanforderungen

Wenn Sie diese Zahlen überzeugt haben und Sie den Einstieg in Managed Services erwägen: Welche Erwartungshaltung haben Ihre potenziellen Kunden eigentlich gegenüber einem MSP?

In unserem Bericht MSP market focus in 2021 haben wir eine Vielzahl von MSPs befragt, von traditionellen IT-Service-Providern und großen IT-Service-Unternehmen bis hin zu hochautomatisierten MSPs und MSSPs.

Auf die Frage nach den 3 größten ungelösten IT-Sicherheitsherausforderungen ihrer Kunden erhielten wir folgende Antworten am häufigsten:

- **41 %** Cyberangriffe oder Malware-Infektionen, die zu Ausfallzeiten führen
- **29 %** Datenschutzverletzungen
- **27 %** Nutzung der Cloud-Infrastruktur
- **27 %** Nutzung von Software-as-a-Service (SaaS)
- **27 %** Einhaltung von branchenspezifischen Vorschriften
- **26 %** Benutzerfehler/Nichtbeachtung der Sicherheitsrichtlinien
- **21 %** Einhaltung anderer Gesetze (z. B. DSGVO)
- **21 %** Lösung und Beseitigung von Sicherheitsvorfällen
- **20 %** Nutzung von IoT-Geräten (Internet der Dinge)
- **20 %** Ransomware

Dies birgt großes Geschäftspotential für MSPs.

Wie passt Security in das MSP-Modell?

Bereits diese kurze Einführung macht deutlich, warum das MSP-Business so lukrativ ist.

Zusammengefasst:

- Der globale Markt rund um Managed Services wird bis 2030 voraussichtlich auf 731 Milliarden US-Dollar wachsen, mit einer kumulierten jährlichen Wachstumsrate von 13,4 %.
- Cybersicherheit gilt als das aktuell am schnellsten wachsende Segment.
- Security-Lösungen eignen sich hervorragend für den Einsatz im Abonnement-Modell.
- Die Vorteile für den Verkauf von Security-Lösungen im MSP-Modell liegen auf der Hand: Planbare wiederkehrende Umsätze, höhere Rentabilität, eine stärkere Kundenbindung und tolle Chancen auf Neukundengewinnung.

Da überrascht es nicht, dass 93 % der MSPs planen, ihr IT-Sicherheitsangebot auszuweiten[2].

Für einen erfolgreichen Start ins MSP-Business fehlt nur noch eins: ein leistungsstarker Cybersecurity-Partner.

Das vielfach ausgezeichnete MSP-Programm von Kaspersky

Bei den MSP Innovation Awards Europe 2020 wurde unser Programm von Channel Partner Insight als bestes MSP-Programm (Managed Services Partner) ausgezeichnet. Sowohl 2020 als auch 2021 sind wir im Rahmen der Global Cybersecurity Leadership Matrix von Canalys als Champion hervorgegangen. Wir verstehen also die Herausforderungen, mit denen MSPs konfrontiert sind, und wissen, wie man sie am besten angeht.

Herausforderungen für MSPs

In unserem Bericht MSP market focus in 2021 haben wir MSPs nach den drei größten Herausforderungen gefragt. Das ist das Ergebnis: Konkurrenz durch andere Serviceanbieter (32 %), anspruchsvolle Kunden und Nutzer (30 %), Neukundengewinnung (30 %), Rentabilität (29 %) und die Gewinnung und langfristige Bindung von Mitarbeitern (28 %).

Nun kann man argumentieren, dass diese Herausforderungen auf fast jedes Unternehmen zutreffen – es gibt jedoch auch viel spezifischere Herausforderungen.

Dazu gehören die Komplexität der angebotenen Lösungen (21 %), der Umgang mit Herstellern/Distributoren (18 %), der Trend Richtung Cloud-Infrastrukturen (17 %), Gewährleistung der Datensicherheit bei zunehmend verteilten Infrastrukturen aufseiten der Kunden (15 %) sowie zu viele Einzelsysteme und -plattformen, um Kunden effizient betreuen zu können (14 %).

Darüber hinaus wünschen sich MSPs sukzessive Bezahlung aus dem OpEx-Budget (monatliche Abrechnung), flexibles Aufstocken/Entfernen von Kunden oder problemloses Ändern der Konditionen, Möglichkeit zur Verwaltung mehrerer Produkte über eine zentrale Mehrmandanten-Konsole, um Upselling und die Arbeit mit den Kunden zu erleichtern, Prozessautomatisierung vom Lizenz-Management bis zum Produktbetrieb, Integration mit Tools wie RMM/PSA, Erstellung aussagekräftiger Berichte und Unterstützung beim Onboarding von Neukunden (einschließlich Schulung und Marketing).

Ganz gleich, ob Sie noch ganz am Anfang stehen oder bereits erfahrener MSP sind – all diese Themen sollten Sie bei der Auswahl Ihres Sicherheitspartners berücksichtigen.

[2] Quelle: MSP market focus in 2021

Was MSPs von Security-Anbietern erwarten

MSPs stellen vor allem folgende Anforderungen an ihre Security-Partner:

- **45 %** Konkurrenzfähige Preise
- **41 %** Nachweis der Schutzwirkung in Tests
- **36 %** Möglichkeit, zusätzliche Services anzubieten (z. B. Schulungen zum Thema Cybersicherheit, Malware-Analyse)
- **34 %** Der gute Ruf des Anbieters
- **33 %** Zusätzliche Funktionen/Produkte für unterschiedliche Anforderungen (z. B. Verschlüsselung, Patch Management)
- **27 %** Rentabilität/Höhe der Margen
- **22 %** Innovative Technologien (z. B. „Next-Gen“, „KI-gesteuert“)
- **22 %** Qualität der Schulungen und Zertifizierungen für Mitarbeiter
- **20 %** Benutzerfreundliche Verwaltung und Integrierbarkeit mit Tools, z. B. RMM
- **9 %** Unterstützung von Vendor Account Managern
- **7 %** Unterstützung durch PreSales & Marketing
- **5 %** Einfacher Erwerb und problemlose Verwaltung von Lizenzen (z. B. über eine herstellereigene Konsole)

So erfüllt unser MSP-Programm all diese Anforderungen

Die drei Säulen unseres MSP-Ansatzes:

- **Lösungen und Fachwissen:** Wir bieten ein umfassendes Portfolio mit erstklassigem Support und Integrationsfähigkeit in wichtige RMM- und PSA-Plattformen.
- **Einfache und flexible Lizenzierung:** Monatsabonnements, Preisnachlässe aufgrund der Gesamtzahl an Lizenzen sowie verbrauchsbasierte Abrechnung.
- **Einfache Zusammenarbeit:** Keine Vorabinvestitionen, kein Vertrag, keine Mindestabnahme von Lizenzen und engagierte Account Manager, die Sie als MSP ab Tag eins unterstützen.

Flexible Finanzierungs- und Entwicklungsmöglichkeiten

- Volumen- und stufenbasierte Preise für monatliche Abonnements – Je mehr Sie verkaufen, desto niedriger der Preis pro Endpoint.
- Verbrauchsbasierte Abrechnung für monatliche Abonnements auf Tagesbasis und jährliche Abrechnung für Jahresabos.
- Partnerstatus „Silber“, „Gold“ und „Platin“, die allesamt höhere Margen ermöglichen.
- Zahlreiche Opportunities für Up- und Cross-Selling, über das gesamte Kaspersky-Portfolio hinweg.

„Wir wissen zu schätzen, dass ein globales und weltweit führendes Cybersicherheitsunternehmen wie Kaspersky sich für unser Tagesgeschäft interessiert und eng mit uns zusammenarbeitet, um uns zum Erfolg zu verhelfen.“

Brian Oleksiuk
Präsident und Gründer von Oxygen Technologies

Vorteile unseres Abonnement-Modells

- OpEx statt CapEx ohne Vorabverpflichtung oder -investition sowie planbare, stabile monatliche Umsätze zur präzisen Budgetierung und Prognose.
- Dank der flexiblen Lizenzverwaltung können Sie mit der verbrauchsbasierten Abrechnung in beide Richtungen skalieren, mit der Kundennachfrage Schritt halten und schnell neue Technologien hinzufügen.
- Ein einziger Aktivierungscode reduziert den Verwaltungsaufwand erheblich.
- Gewinnen Sie schneller mehr Kunden und stärken Sie die Kundenbindung. Denn Ihre Kunden zahlen nur für die Funktionen, die sie auch wirklich benötigen (keine Vorabkosten). Sie selbst können besser auf die Anforderungen Ihrer Kunden reagieren und sie so langfristig an sich binden.

Gesteigerte Rentabilität

- Erweitern Sie Ihr Portfolio um unsere leistungsstarken Lösungen.
- Steigern Sie den Umsatz pro Kunde dank toller Up- und Cross-Selling-Möglichkeiten.
- Erreichen Sie höhere Margen und profitieren Sie von Mengenrabatten, um den Umsatz noch weiter zu steigern.

Erhöhte Produktivität

- Vereinfachen Sie alltägliche Verwaltungsaufgaben mit den auf MSPs zugeschnittenen Produktkonsolen und Drittanbieter-Integrationen.
- Bei Kaspersky erhalten Sie alles aus einer Hand und reduzieren so den Verwaltungsaufwand auf ein Minimum.

Einfache Lizenzverwaltung

Sie können Kaspersky-Abonnementlizenzen über den Marketplace Ihres Distributors oder über unser License Management Portal (LMP) bestellen, das Ihnen darüber hinaus folgende Vorteile bietet:

- Verwaltung sämtlicher Kunden, Lizenzen, Bestellungen und Rechnungen über ein einziges Dashboard.
- Freie Wahl zwischen monatlicher verbrauchsbasierter oder jährlicher Abrechnung im Abo – oder eine Mischung aus beiden.
- Verfolgung der Lizenznutzung und des Verbrauchs in Echtzeit.
- Möglichkeit zum Testen neuer Produkte und lukrative Upselling-Möglichkeiten basierend auf den Nutzungsberichten Ihrer Kunden.
- Identische Anmeldedaten für alle Kaspersky-Portale, einschließlich Partnerportal, LMP und Produktkonsolen.
- Optimierte Verfahren zur Lizenzbestellung, -verwaltung und zum Reporting für Reseller mit Schwerpunkt auf Abonnements, einschließlich Cloud Service Provider (CSP), Hosting-Anbieter und SaaS-Reseller.

Schneller technischer Support

- Sie haben die Wahl zwischen Standard- oder Premium-Support, der Sie dabei unterstützt, unerwartete Ausfälle zu vermeiden.
- Ihnen steht ein eigener Account Manager mit umfassender Expertise in Sachen MSP-Business zur Seite.
- Ihre kritischen Probleme werden mit höchster Priorität behoben.
- Sie erhalten Premium Support für fünf Vorfälle, wenn Sie MSP-Partner werden.

Vertriebssupport und -schulungen

- Unser Onboarding: Schnell, effizient und automatisiert.
- Vertriebliche und technische Online-Schulungen sowie Produkt-Webinare machen Sie zu echten Cybersicherheitsexperten.
- Wir bieten ein breites Angebot an Ressourcen, darunter Produkt- und Marketing-Material, Thought Leadership Contents und Battlecards.

MSP-fähige Sicherheit

Wo möchten Sie starten?

„Ich möchte auch weiterhin meinen hohen Partnerstatus im Rahmen des MSP-Programms von Kaspersky behalten, weil ich darüber frühzeitig Zugang zu neuen Produkten und Innovationen erhalte, neue Technologien testen kann und in den Entwicklungs- und Feedback-Prozess eingebunden bin."

Martin Dubreuil
Director of Consultancy Services
B2B Cyber Secure

Wir haben Ihnen nun gezeigt, welche Vorteile der MSP-Markt bietet und wie Sie diese mit unserem vielfach ausgezeichneten MSP-Programm ausschöpfen können. Was aber, wenn Sie keinerlei Erfahrung beim Vertrieb von Sicherheitslösungen haben? Wo soll man anfangen?

Nehmen wir an, Sie bieten derzeit IT-Services für die Bereiche Netzwerk, Infrastruktur, Helpdesk, Backup, Disaster Recovery usw. und verwenden dafür Automatisierungstools von Drittanbietern wie RMM und PSA. Nehmen wir außerdem an, dass es bei Ihnen intern keinerlei Know-how im Bereich IT-Sicherheit (weder technisch noch im Vertrieb) gibt, dass Ihnen die Ressourcen fehlen (Hardware, Personal oder Zeit) und Sie daher nach einer einfachen Lösung suchen.

Machen Sie den Anfang mit MSP Foundation Security Services, unseren einfachen, sofort einsetzbaren Services, bei denen es um einfach zu verkaufende Sicherheitsfunktionen für Endpoints, E-Mail, Microsoft Office 365, etc. geht. Sie basieren auf Standard-Sicherheitsprofilen und bewährten Verfahren, lassen sich in Automatisierungstools von Drittanbietern integrieren und bieten Ihnen die Möglichkeit, auf der Grundlage erweiterter integrierter Funktionen unabhängige Sicherheitsservices bereitzustellen.

Sie sind nicht nur einfach zu positionieren, zu verkaufen und zu verwalten, sie bieten Ihnen auch eine solide Grundlage für den Ausbau Ihrer eigenen Bereitstellungskapazitäten, das Wachstum Ihres Unternehmens und den Aufstieg zu höheren Partnerstufen.

Kaspersky Endpoint Security Cloud und Kaspersky Endpoint Security for Business

Unsere breite Palette an vielfach getesteten und ausgezeichneten Produkten erfüllt die Anforderungen von B2B-Kunden jeder Größe. Zwei unserer Produkte sind besonders gut für die Bedürfnisse von MSPs geeignet: Kaspersky Endpoint Security Cloud und Kaspersky Endpoint Security for Business. Aber welche davon ist die beste Lösung für Sie und Ihre Kunden?

Kaspersky Endpoint Security Cloud

- Bietet ganz ohne große Investitionen SaaS-basierte Sicherheit über unseren Cloud-basierten Business Hub.
- Die Lösung ist völlig unkompliziert und automatisiert – der ideale Einstieg in die IT-Sicherheit!
- Verwaltet 5 - 1.000 Nodes, einschließlich Mehrmandanten- und Best Practice-Sicherheitsprofile.
- Fortschrittlicher Endpoint-Schutz, einschließlich Ransomware- und E-Mail-Schutz, für Desktops, Server und Mobiltelefone, Technologien wie Patch Management, Verschlüsselung, Erkennung von Schatten-IT sowie Schutz für Microsoft Office 365, gegen Phishing, Malware und mehr.
- In drei Stufen verfügbar – Cloud, Cloud Plus und Cloud Pro.

Kaspersky Endpoint Security for Business

- Ideal für MSPs mit größeren Kunden und höheren Compliance-Anforderungen.
- Über das Kaspersky Security Center bietet die Lösung SaaS-Optionen wie fortschrittliche Verwaltung, Reporting und Dashboards sowohl lokal als auch in der Cloud.
- Fortschrittliche Mehrmandanten-Fähigkeit und Anpassung der Services in zwei Stufen, einschließlich Schutz für hybride Infrastrukturen.
- Bietet leistungsstarken Endpoint-Schutz für Desktops, Server und Mobiltelefone, Schutz vor Ransomware und mehr.
- In zwei Stufen verfügbar – Select und Advanced.
- Zu den optionalen zusätzlichen Integrationen gehören der Schutz von Cloud-Workloads (Public und Private Clouds), Endpoint Detection and Response (EDR), Threat Hunting und Managed Detection Response (MDR).

Rebranding und White-Labelling

Bei beiden Lösungen besteht die Möglichkeit zum Rebranding oder White Labelling. So können Sie Ihr eigenes Logo, Ihren Namen, Ihr Farbschema usw. verwenden.

Integration in RMM- und PSA-Tools

Sowohl Kaspersky Endpoint Security Cloud als auch Kaspersky Endpoint Security for Business sind mit RMM- und PSA-Tools integrierbar.

- RMM-Tools ermöglichen die Automatisierung, Verwaltung und Fernsteuerung der IT-Infrastruktur, einschließlich Endpoint-Verwaltung, Überwachung und Fehlermeldung, Patch Management, Ausführung von Skripten, Backup, Disaster Recovery und (optional) verwaltetem Virenschutz. Es überrascht daher nicht, dass 70 % der MSPs RMM zur automatisierten Verwaltung der kundenseitigen Endpoints und Infrastrukturen nutzen[3].
- PSA-Tools ermöglichen MSPs die Automatisierung von Aktivitäten wie Vertrags- und Asset-Management, Abrechnung und Rechnungslegung, Ticket-Workflow und Helpdesk, CRM-Funktionen, Reporting und Analysen.

Die RMM-Integrationen von Kaspersky umfassen ein zentrales Security Dashboard, automatisierte Remote-Bereitstellung von Agents, automatisierte Virenscans sowie Datenbank-Updates für Tools wie ConnectWise Automate, N-able N-central und N-able N-sight RMM.

Unsere PSA-Integrationen umfassen eine automatisierte Rechnungslegung und Berichterstattung, automatisierte Ticket-Erstellung und -Schließung sowie eine Sammelrechnung für sämtliche Services (einschließlich Sicherheit) für Tools wie ConnectWise Manage®.

[3] Quelle: MSP market focus in 2021

Ihre Chance auf ein verbessertes und breiter aufgestelltes Angebot

Sicherheit für kleine Unternehmen, Extended Detection and Response (XDR), industrielle Cybersicherheit und automatisierte Security Awareness-Schulungen – unser Portfolio ist ebenso vielfältig wie leistungsstark.

Um Ihnen die Positionierung, den Verkauf und den Support dieser Lösungen zu erleichtern, bauen wir auf ein stufenweises Cybersicherheitskonzept.

Damit lässt sich klar abgrenzen, welches Sicherheitsniveau und welche spezifischen Lösungen für ein bestimmtes Unternehmen am besten geeignet sind. Jede Stufe besteht aus einer Reihe von einfach zu verwaltenden Maßnahmen zum Schutz vor Bedrohungen, die direkt aufeinander aufbauen. Darüber hinaus gibt es eine Cybersicherheits-Roadmap, die zum passenden Zeitpunkt einen reibungslosen Übergang von einer IT-Sicherheitsstufe zur nächsten gewährleistet.

Die verschiedenen Stufen unseres Cybersicherheitskonzepts:

- **Kaspersky Security Foundations** – zentraler Bestandteil einer Cloud-basierten, automatisierten Schutzlösung für alle Geräte, VDI und hybride Server-Infrastrukturen, die sich nahtlos erweitern lässt auf:
- **Kaspersky Optimum Security** – für Unternehmen, die einen individuelleren Schutz vor hochentwickelten Bedrohungen benötigen, bevor sie ganz einfach die dritte Stufe implementieren:
- **Kaspersky Expert Security** – für Unternehmen mit hochentwickelten IT-Sicherheitsteams, die auch sehr komplexe gezielte Angriffe noch wirksam abwehren können.

Kann es losgehen?

Als Reseller, VAR oder SI möchten Sie so schnell und einfach wie möglich verkaufen. Und als etablierter MSP wissen Sie ganz genau, wie man Managed Services vertreibt und bereitstellt. Warum sollte das bei Security anders sein?

Ihr Portfolio um Security zu erweitern muss nicht schwer sein – ganz im Gegenteil. Sie müssen sich auch nicht in die Details der Sicherheitsanforderungen Ihrer Kunden einarbeiten oder Zeit dafür aufwenden, sich mit den Feinheiten des Produktportfolios eines Anbieters vertraut zu machen (es sei denn, Sie möchten das gern).

Jeder Partner, der Managed Services und direkten Kundensupport anbietet, kann Kaspersky MSP-Partner werden. Mit unseren fortschrittlichen MSP-fähigen Sicherheitslösungen können Sie **gleich loslegen**.

1. Registrieren Sie sich unter **partners.kaspersky.com** für unser MSP-Programm.
2. Wählen Sie einen Distributor in Ihrer Region.
3. Geben Sie Ihre Bestellungen über das LMP oder den Marketplace Ihres Distributors auf.
4. Absolvieren Sie innerhalb von 90 Tagen unsere technischen und vertrieblichen Schulungen für MSPs.
5. **Willkommen an Bord!**

Kontaktieren Sie uns gerne unter msp@kaspersky.com, wenn Sie Fragen haben.