

# Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Kaspersky  
**United**  
— Together We Grow

kaspersky

2019 AO KASPERSKY. ALL RIGHTS RESERVED.



# **Willkommen bei Kaspersky United**

**Mit uns als Partner bleiben Sie Ihrer Konkurrenz auf dem hart umkämpften Markt einen Schritt voraus.**

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

### Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Willkommen

„Es gab nie einen besseren Zeitpunkt, IT-Sicherheitslösungen zu vertreiben.  
Ein wirklich guter Grund, wieder Kaspersky zu verkaufen!“

Sehr geehrter Partner,

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

Millionen von Menschen in aller Welt vertrauen auf Kaspersky, um ihre wertvollen Assets zu schützen, und wir nehmen diese Verantwortung sehr ernst. Und wir wissen, dass für die effektive Bekämpfung der Cyberkriminalität eine enge Zusammenarbeit – einschließlich privater und öffentlicher Organisationen – erforderlich ist. Deshalb freue ich mich, Ihnen unser neues Partnerprogramm vorzustellen: **Kaspersky United**.

Kaspersky United wurde basierend auf dem Feedback von Partnern wie Ihnen entwickelt. Das Programm bietet umfangreiche Tools, Prämien und Support und ist unsere Art, unsere wichtigsten Partner für großartige Zusammenarbeit zu belohnen. Hierzu bietet das Programm folgende Vorteile:

- **Ihre Profitabilität steht im Zentrum unserer Bemühungen: Alle Kaspersky-Produkte und -Services bieten herausragende Margen und mit unseren neuen Systemen für Rabatte und Deal-Registrierung können Sie Ihre Margen sogar noch weiter steigern.**
- **Klare und transparente Prämienstruktur, einschließlich außergewöhnlicher Erlebnisse für die erfolgreichsten Partner, die es so nur bei Kaspersky gibt**
- **Einfache Geschäfte**
- **Umfangreiche Schulung und Wissensweitergabe**

Zunächst empfehle ich Ihnen, sich einige Minuten Zeit für diesen Leitfaden zu nehmen. Er enthält alles, was Sie zum „Kaspersky United“-Partnerprogramm wissen müssen. Und wenn Sie mit uns gemeinsam das nächste Level erreichen möchten, besuchen Sie unser Partnerportal unter [www.kasperskypartners.eu](http://www.kasperskypartners.eu).

**Der Schutz Ihrer Kunden hat sich nie mehr gelohnt:** Ich freue mich, Sie auf dieser spannenden Reise mit Kaspersky willkommen zu heißen!

Mit freundlichen Grüßen

**Ilijana Vavan**

**Managing Director, Europa**

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Wir stellen uns vor: Kaspersky

Nach über 20 Jahren der Entwicklung und Implementierung erstklassiger IT-Lösungen sind wir auf der ganzen Welt für unsere Sicherheit bekannt, die weit über einfachen Virenschutz hinausgeht und die Unternehmen wie Regierungsbehörden vor den komplexesten Bedrohungen und Cyberangriffen schützt.

Wir sind in

## 200

Ländern auf der ganzen Welt tätig.

## 400 Millionen

Benutzer werden durch unsere Technologien geschützt.

## 270.000

Unternehmenskunden setzen auf Kaspersky.

Wir haben in Tests mehr

## 1. Plätze

erhalten als jeder andere Sicherheitsanbieter.\*

## 33 %

unseres gesamten Unternehmens arbeiten in F&E.

Wir sind

## der einzige Gewinner

des renommierten Platinum Award für Kundenzufriedenheit.\*\*

## ... und unsere Partner spielen eine wichtige Rolle für unseren Erfolg.

\* 2017 haben unsere Produkte an 86 unabhängigen Tests und Bewertungen teilgenommen. Sie landeten 72 Mal auf Platz 1 und 78 Mal unter den Top 3.

\*\* Bei den Bewertungen der Kundenzufriedenheit erhielt Kaspersky 2017 im Rahmen der „Gartner Peer Insights Customer Choice Awards for Endpoint Protection Platforms“ den Platinum Award.

**Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm**

Einleitung

[Über Kaspersky](#)

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

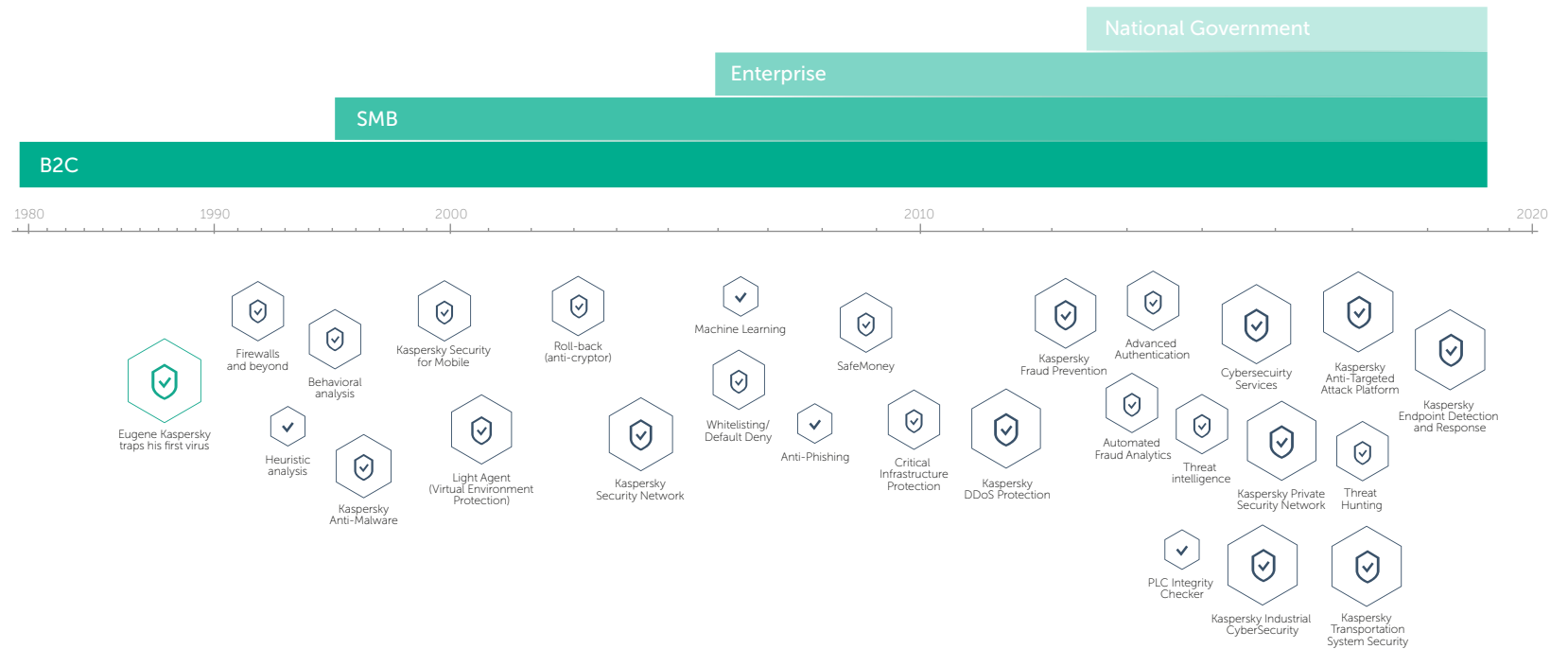
Prämien von Kaspersky

# Unsere Erfolgsbilanz der Innovation

Über die Jahre – während die Bedrohungslandschaft immer gefährlicher wurde – hat Kaspersky kontinuierlich innovative Sicherheitslösungen entwickelt, damit unsere Kunden stets optimal geschützt sind. Heute bieten wir eine einmalige Kombination aus Produkten und Services an, die folgende Funktionen erfüllen:

- Verhindern von Angriffen
- Erkennen neuer Bedrohungen
- Vorhersage künftiger Angriffe
- Reaktion auf Livevorfälle

Mit unserer Sicherheit können Unternehmen die Geschäftskontinuität sowie die behördliche Compliance gewährleisten.



Und durch eine Partnerschaft mit Kaspersky erschließen Sie neue Wege zum Upselling an bestehende Kunden. Unser Portfolio ergänzt viele Lösungen abseits der IT-Sicherheit, die Sie vielleicht bereits vertreiben – und die meisten unserer Lösungen lassen sich einfach in SIEM-Produkte integrieren oder können zur Erweiterung von Managed-Service-Angeboten verwendet werden.

**Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm**

Einleitung

Über Kaspersky

**Lösungen und Services**

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Wir haben Lösungen und Services für all Ihre Kunden.

## Innovative Sicherheit für Unternehmen:



Kaspersky®  
Endpoint Security  
for Business



Kaspersky®  
Anti Targeted  
Attack



Kaspersky®  
Industrial  
CyberSecurity



Cybersecurity  
Services



Hybrid Cloud  
Security



Kaspersky®  
Endpoint Detection  
and Response



Kaspersky®  
Embedded Systems  
Security



Kaspersky®  
Security Assessment



Kaspersky®  
Security  
for Mail Server



Kaspersky®  
Fraud Prevention



Kaspersky®  
Transportation  
System Security



Kaspersky®  
Threat Hunting



Kaspersky®  
Security for Storage



Kaspersky®  
IoT Security



Kaspersky®  
Private Security  
Network



Kaspersky®  
Incident Response



Kaspersky®  
Threat Intelligence



Kaspersky®  
Automated Security  
Awareness Platform

## Fortschrittlicher Schutz für KMUs:



Kaspersky®  
Endpoint Security  
Cloud



Kaspersky®  
Endpoint Security  
for Business



Kaspersky®  
Security for  
Microsoft Office 365



Kaspersky®  
Small Office  
Security



## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Warum Kaspersky United?

Wir wissen, dass jeder Partner einzigartig ist. Deshalb ist das „Kaspersky United“-Partnerprogramm auf die Anforderungen verschiedenster Unternehmen zugeschnitten. Ob für Software-Vertriebspartner, Systemintegratoren, Managed Service Providers oder Anbieter von Sicherheitservices: Kaspersky United bietet großartige Möglichkeiten für alle Partner – egal, ob Sie Sicherheitslösungen an KMUs oder große Telekommunikationsanbieter, Finanzinstitute und Regierungsbehörden vertreiben.

Kaspersky United ist äußerst flexibel und bietet einen klar definierten Pfad zu höheren Partnerstufen, durch die Sie bessere Prämien erhalten.

Zusätzlich zu grundlegenden Schulungen und Support bietet Kaspersky United folgende Vorteile:

## Hohe Margen

Jedes Kaspersky-Produkt bietet unseren Partnern herausragende Margen – mit klaren und transparenten Systemen für Rabatte und Nachlässe bei Deal-Registrierung. Darüber hinaus erfahren Sie, wie Sie Ihre Margen sogar noch weiter steigern können.

## Effizienz

Wir machen es Ihnen leicht, mit uns Geschäfte zu machen, damit Sie mehr Zeit mit Kunden verbringen können. Über unser Partnerportal erhalten Sie Zugang zu Deal-Registrierung, Werbekostenzuschüssen, Schulungen und vielem mehr.

## Ausgezeichnete Produkte

Unsere Produkte haben über viele Jahre hinweg in verschiedenen unabhängigen Tests mehr erste Plätze belegt als jeder andere Sicherheitsanbieter. Diese Erfolgsbilanz kann bei Kunden ein gutes Verkaufsargument darstellen.

## Spezialisierungen

Als Anbieter von Sicherheitslösungen oder Sicherheitservices können Sie Ihren Partnerstatus durch Hinzufügen verschiedener Partnerspezialisierungen erweitern – um Ihr Unternehmen von der Konkurrenz abzuheben.

## Wissensweitergabe

Cybersicherheit ist Teil unserer DNS und wir geben unser Wissen gerne weiter, damit unsere Partner die nötigen Fähigkeiten entwickeln können, um Sicherheitslösungen zu vertreiben und zu unterstützen, die komplexe Probleme für ihre Kunden lösen.

## Potenzial für Wachstum

Unternehmen weisen der IT-Sicherheit heute größere Budgets zu. Und unsere Reputation hinsichtlich innovativer Sicherheit kann Ihnen viele „Türen öffnen“ und das Gespräch mit potenziellen Kunden erleichtern.

## Warum „United“?

Weil es sich um ein einzelnes, einheitliches Programm handelt, das durch verschiedene Optionen und Spezialisierungen die vielseitigen Anforderungen unterschiedlicher Anbieter erfüllt, wie z. B. Systemintegratoren in Großunternehmen, auf KMUs ausgerichtete Partner, Managed Service Providers oder Telekommunikationsunternehmen.

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

### Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Partnerstufen

Das Programm bietet vier Partnerstufen:



Jeder Partner arbeitet eng mit Kaspersky sowie mit einem Kaspersky-Distributor zusammen. Hierbei starten alle Partner auf der Stufe „Registered“, können jedoch später zu höheren Stufen aufsteigen.

**Und je höher die Partnerstufe, desto besser die Prämien.**

**Partner auf hohen Stufen qualifizieren sich darüber hinaus für zusätzlichen Vertriebs- und Marketingsupport.**

## Vorteile des Programms

Wenn Ihre Verkäufe von Kaspersky-Produkten den im Programm definierten Wert überschreiten, qualifiziert sich Ihr Unternehmen für die nächste Partnerstufe.

Und weil Kunden wissen, dass höhere Partnerstufen auch mit umfangreicherer Expertise einhergehen, unterstützen wir Ihr Team dabei, eigenes Fachwissen aufzubauen und die nötigen Zertifizierungen zu erhalten.

### Erweitern Sie Ihren Vertrieb auf neue Bereiche der IT-Sicherheit

Mit dem riesigen Portfolio von Kaspersky-Lösungen und -Services für jede Unternehmensgröße können unsere Partner ihren Vertrieb auf neue Bereiche der IT-Sicherheit erweitern und so neue Kunden gewinnen.

Wenn Ihr Fokus also aktuell auf dem KMU-Markt liegt, Sie jedoch auch Großunternehmen bedienen möchten, haben wir genau die richtigen Produkte und Services für Sie. Oder wir unterstützen Sie dabei, den Vertrieb von Endpoint Security um Lösungen für Speicher- und Virtualisierungsumgebungen zu erweitern.



**Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm**

- Einleitung
- Über Kaspersky
- Lösungen und Services
- Warum Kaspersky United?

**Partnerstufen**  
Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

- Vorteile
- Beschreibung der Vorteile
  - Finanzielle Vorteile
  - Geschäftsvorteile
  - Vertriebsvorteile
  - Marketing- und Kommunikationsvorteile
  - Technische sowie Supportvorteile

**Lösungsspezialisierungen**  
Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr Auswahl von Lösungsspezialisierungen  
So werden Sie Lösungsspezialist

**Servicespezialisierungen**  
So werden Sie Partner  
Drei einfache Schritte

**Schulung und Zertifizierung**  
Übersicht der Programmrichtlinien

**Anhang 1**  
Zertifizierungen und Prüfungen  
Kursliste

**Anhang 2**  
Prämien von Kaspersky

# Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

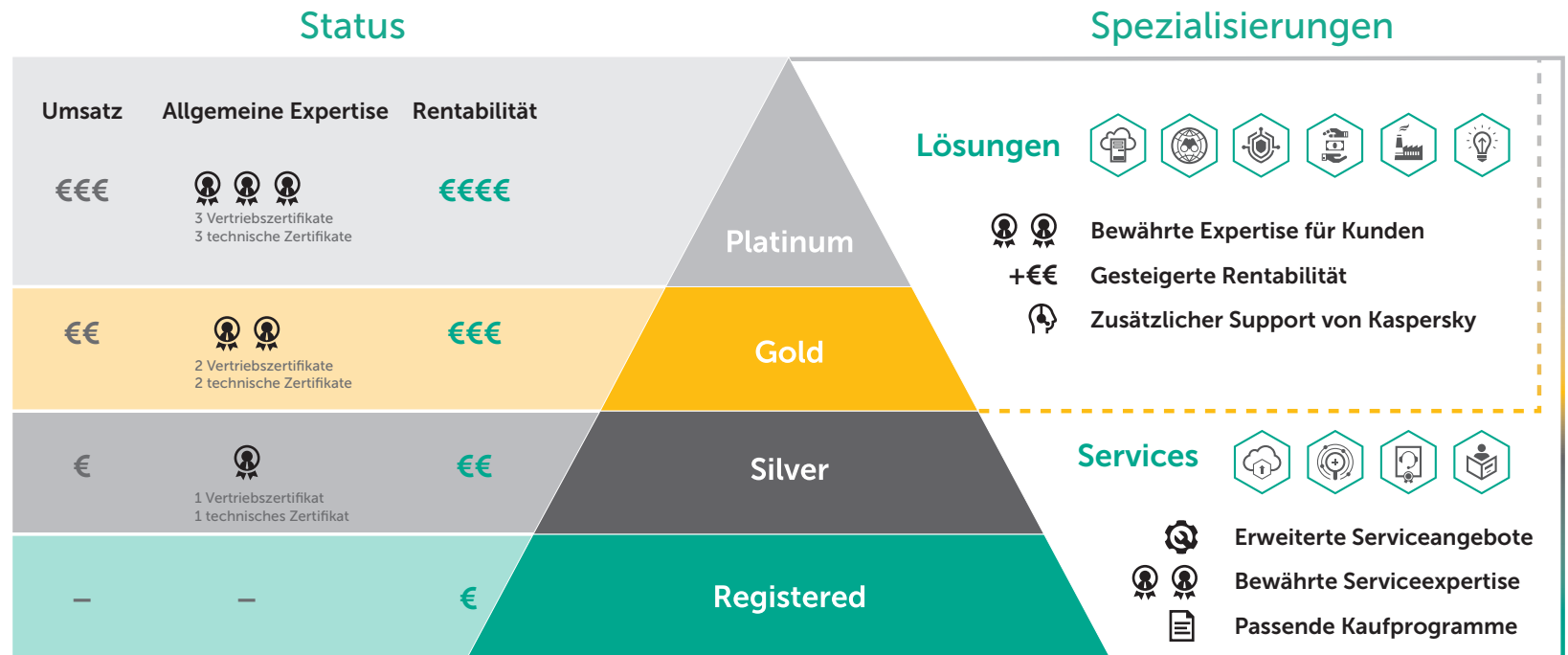
Partner können darüber hinaus verschiedene Spezialisierungen zu ihrem allgemeinen Partnerstatus hinzufügen.

Eine solche Spezialisierung bietet folgende Vorteile:

- Sie schaffen ein Alleinstellungsmerkmal für Ihr Unternehmen.
- Sie erreichen mehr Kunden.
- Sie steigern die Umsätze aus Ihren Verkäufen.

## Sie möchten Lösungen oder Services global bereitstellen?

Für Partner, die in einem großflächigen Netz agieren und in mehreren Ländern vertreten sind, bieten wir ein globales Partnerprogramm. Wie Sie globaler Partner werden können, erfahren Sie auf unserem Partnerportal unter [www.kasperskypartners.eu](http://www.kasperskypartners.eu).



**Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm**

- Einleitung
- Über Kaspersky
- Lösungen und Services
- Warum Kaspersky United?
- Partnerstufen
- Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

**Vorteile**

Beschreibung der Vorteile

- Finanzielle Vorteile
- Geschäftsvorteile
- Vertriebsvorteile
- Marketing- und Kommunikationsvorteile
- Technische sowie Supportvorteile

**Lösungsspezialisierungen**

- Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr Auswahl von Lösungsspezialisierungen
- So werden Sie Lösungsspezialist

**Servicespezialisierungen**

- So werden Sie Partner
- Drei einfache Schritte

**Schulung und Zertifizierung**

Übersicht der Programmrichtlinien

**Anhang 1**

- Zertifizierungen und Prüfungen
- Kursliste

**Anhang 2**

- Prämien von Kaspersky

# Vorteile

## Finanzielle Vorteile

– Nach Einladung    – Qualifiziert    – Spezialisierung erforderlich

	REGISTERED	SILVER	GOLD	PLATINUM
Empfohlener Rabatt der UVP	20 %	25 %	30 %	35 %
Deal-Registrierung	▪	▪	▪	▪
Spezielle Projektpreise*	▪	▪	▪	▪
Rückzahlungen			▪	▪
Sales Performance Incentive Funds (SPIF)			▪	▪

## Geschäftsvorteile

	REGISTERED	SILVER	GOLD	PLATINUM
Partnerzertifikat	▪	▪	▪	▪
Spezialisierung				
Gemeinsamer Businessplan			▪	▪
Quartalsmäßige Geschäftsprüfung			▪	▪
Partner Account Manager von Kaspersky			▪	▪
Partner Advisory Council				

## Vertriebsvorteile



	REGISTERED	SILVER	GOLD	PLATINUM
Produktlizenzen für die interne Verwendung von Kaspersky-Lösungen***	▪	▪	▪	▪
Nicht übertragbare Produktlizenzen für Vorführungen und Tests**	▪	▪	▪	▪
Toolkits für den Vertrieb	▪	▪	▪	▪
Onboarding-Kit	▪	▪	▪	▪
Online-Vertriebsschulungen	▪	▪	▪	▪
Qualifizierte Leads				
Persönliche Vertriebschulungen und -workshops				




\* Kaspersky bietet dem Distributor einen ausreichenden Rabatt, damit dieser dem Partner gemäß der bestehenden Vertriebsvereinbarung einen speziellen Projektpreis anbieten kann. Der tatsächliche Preis muss zwischen Partner und Distributor vereinbart werden.  
 \*\* Die Anzahl der Lizenzen hängt vom Partnerstatus ab. Sie sind unter speziellen Bedingungen der internen Kaspersky-Richtlinie verfügbar.  
 \*\*\* Verfügbar im Partnerportal. Hängt vom Partnerstatus ab.

**Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm**














- Einleitung
- Über Kaspersky
- Lösungen und Services
- Warum Kaspersky United?
- Partnerstufen
- Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt
- Vorteile**
- Beschreibung der Vorteile
  - Finanzielle Vorteile
  - Geschäftsvorteile
  - Vertriebsvorteile
  - Marketing- und Kommunikationsvorteile
  - Technische sowie Supportvorteile
- Lösungsspezialisierungen
- Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr Auswahl von Lösungsspezialisierungen
- So werden Sie Lösungsspezialist
- Servicespezialisierungen
- So werden Sie Partner
- Drei einfache Schritte
- Schulung und Zertifizierung
- Übersicht der Programmrichtlinien
- Anhang 1**
- Zertifizierungen und Prüfungen
- Kursliste
- Anhang 2**
- Prämien von Kaspersky

## Marketing- und Kommunikationsvorteile

 – Nach Einladung    
  – Qualifiziert    
  – Spezialisierung erforderlich

	REGISTERED	SILVER	GOLD	PLATINUM
Zugriff auf Partnerportal	•	•	•	•
Marketing Central, einschließlich vorgefertigter Kampagnen zur Demand Generation	•	•	•	•
Partner-Newsletter	•	•	•	•
Zugang zu Logo und Brandingmaterial für zertifizierte Partner	•	•	•	•
Angebotsbasierte Werbekostenzuschüsse (MDF)				
Listung in der Partnersuche auf entsprechenden Kaspersky-Websites		•	•	•
Teilnahme an der jährlichen Kaspersky-Partnerkonferenz				

## Technische sowie Supportvorteile

	REGISTERED	SILVER	GOLD	PLATINUM
Persönliche technische Schulungskurse und Workshops*				
Technische Onlineschulungen	•	•	•	•
Zugang zur technischen Wissensdatenbank	•	•	•	•
Pre-Sales-Support				
Umfangreiche Sammlung tiefgehender technischer Informationen zu Spezialisierungsprodukten				
Priorität beim technischen Partnersupport				
Zugang zu Betaversionen unserer Produkte				
Zugang zu F&E-Spezialisten von Kaspersky				

\* Angeboten von Kaspersky oder einem autorisierten Schulungscenter.

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

### Beschreibung der Vorteile

#### Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

#### Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

#### Servicespezialisierungen

##### So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

#### Schulung und Zertifizierung

##### Übersicht der Programmrichtlinien

##### Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

##### Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Beschreibung der Vorteile

## Finanzielle Vorteile

### Empfohlener Rabatt der UVP

P G S R

Unser Ziel ist es, Ihnen eine vorhersehbare Preisgestaltung anzubieten. All unsere Partner erhalten umfangreiche Rabatte und Partner auf höheren Stufen sogar zusätzliche Nachlässe.\*

### Deal-Registrierung

P G S R

Mit unserem Programm zur Deal-Registrierung können Partner bei der Geschäftserweiterung ihre Investitionen schützen. Wenn Sie an einer neuen Verkaufschance arbeiten, können Sie den Deal einfach im Partnerportal registrieren. Wenn die Registrierung genehmigt wird, arbeitet das Kaspersky-Team mit Ihnen zusammen an dem Deal und Sie qualifizieren sich für einen zusätzlichen Rabatt.

Weitere Informationen zur Deal-Registrierung finden Sie im Leitfaden zum Registrierungsprogramm, den Sie im Partnerportal finden.

### Spezielle Projektpreise

P G S R

Um Partner beim Abschluss großer oder strategisch wichtiger Deals zu unterstützen, untersucht Kaspersky entsprechende Fälle und bietet Partnern ggf. spezielle Preise und/oder spezielle Bedingungen an, die sie an Kunden weitergeben können.\*\*

### Rückzahlungen

G N

Partner mit einem gemeinsamen Businessplan, die die festgelegten Ziele hinsichtlich Wachstum und Zeitraum erreichen, qualifizieren sich für finanzielle Rabatte, mit denen sie ihre Margen insgesamt steigern können.

### Sales Performance Incentive Funds (SPIF)

G N

Wir bieten verschiedene Prämienprogramme für gute Verkaufszahlen und -aktivitäten an, um Partner dabei zu unterstützen, Umsätze zu steigern und Mitarbeiter für gute Leistungen zu belohnen. Weitere Informationen hierzu erhalten Sie von Ihrem Kaspersky-Ansprechpartner.

\* Empfohlene Stufenrabatte werden von Ihrem Distributor festgelegt und in Abzug gebracht.

\*\* Kaspersky bietet dem Distributor einen ausreichenden Rabatt, damit dieser dem Partner gemäß der bestehenden Vertriebsvereinbarung einen speziellen Projektpreis anbieten kann. Der tatsächliche Preis muss zwischen Partner und Distributor vereinbart werden.

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

### Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

**Geschäftsvorteile**

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

### Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

### Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

### Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

### Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Geschäftsvorteile

## Partnerzertifikat

P G S R

Jeder Partner erhält ein Zertifikat, das seine Partnerstufe angibt: Registered, Silver, Gold oder Platinum. Das Zertifikat kann im Partnerportal heruntergeladen werden.

## Partner Account Manager von Kaspersky

P G

Partner auf hohen Stufen erhalten Zugang zu einem Partner Account Manager (PAM) von Kaspersky, der als zentraler Ansprechpartner für Beratung, Support und gemeinsame Geschäftsplanung dient.

## Spezialisierung

P G S R

Partner können sich auch für eine Spezialisierung in verschiedenen Bereichen der IT-Sicherheit anmelden. Mit einer Spezialisierung schaffen Partner ein Alleinstellungsmerkmal für ihr Unternehmen, mit dem sie sich von der Konkurrenz abheben und deutlich höhere Margen erzielen können.

## Gemeinsame Geschäftsplanung

P G S

Um Partner beim Erreichen ihrer Vertriebsziele zu unterstützen, arbeiten wir eng mit ihnen zusammen, um einen gemeinsamen Businessplan zu erstellen, der Vertriebs- und Marketingaktivitäten für die entsprechenden Ziele enthält.

## Quartalsmäßige Geschäftsprüfung

P G S

Gemeinsam mit dem Partner überprüft Kaspersky die Entwicklung anhand des Businessplans, um Erfolge zu ermitteln und auf ihnen aufzubauen bzw. um Bereiche zu identifizieren, die noch verbessert werden können.

## Partner Advisory Council

P

Ausgewählte Partner werden zur Teilnahme am Partner Advisory Council von Kaspersky eingeladen. Hierbei handelt es sich um ein offenes Diskussionspodium zwischen Kaspersky und Partnern bezüglich Vertriebs- und Marketingstrategien, Produktentwicklung und gemeinsamen Erfolgs. Darüber hinaus befasst sich der PAC mit verschiedenen Problemen, um die Zusammenarbeit zwischen Kaspersky und Partnern zu optimieren.

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

### Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

**Vertriebsvorteile**

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

### Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

### Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

### Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

### Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Vertriebsvorteile

## Leads

P G

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

## Nicht übertragbare Lizenzen\*

P G S R

Mit nicht übertragbaren Lizenzen, die nicht zum Weiterverkauf bestimmt sind, können Partner ihren Kunden Kaspersky-Produkte vorführen und zeitlich beschränkte Testphasen anbieten.

## Lizenzen zur internen Verwendung\*\*

P G S R

Um nicht nur die Sicherheitsanforderungen Ihrer Kunden, sondern auch die Ihres Unternehmens zu erfüllen – und damit Sie sich mit den Produkten vertraut machen und Ihr Wissen rund um unsere Lösungen erweitern können –, bieten wir Ihnen spezielle Bedingungen, wenn Sie unsere Produkte zur internen Verwendung kaufen.

## Toolkits für den Vertrieb

P G S R

Jedes Toolkit enthält verschiedene Dokumente und Whitepaper, die Anwendungsfälle der entsprechenden Lösung für den jeweiligen vertikalen Markt beschreiben. Die Kits enthalten darüber hinaus Battlecards, wichtige Verkaufspunkte, Antworten auf häufig gestellte Kundenfragen und vieles mehr.

## Onboarding-Kit

P G S R

Wir bieten einen strukturierten und automatisierten Prozess, um neue Partner oder auch neue Mitarbeiter bestehender Partner dabei zu unterstützen, sich schnellstmöglich mit dem Vertrieb unserer Produkte vertraut zu machen. Das Kit enthält eine grundlegende Schulung, eine Übersicht unserer Produkte und Lösungen sowie eine Einführung in die verschiedenen Tools und Prozesse, mit denen sich die Kaspersky-Angebote einfacher verkaufen lassen.

## Online-Vertriebsschulungen

P G S R

Für einen erfolgreichen Vertrieb muss Ihr Team die typischen Sicherheitsprobleme Ihrer Kunden kennen und wissen, wie sie sich beheben lassen. Hierfür haben wir verschiedene Onlinekurse und -prüfungen entwickelt.

## Persönliche Vertriebsschulungen und -workshops

P G S R

Ausgewählte Partner erhalten persönliche Schulungen und Workshops, die von Kaspersky abgehalten werden. Hier haben Partner Gelegenheit, sich die Vertriebs- und Marketingexpertise von Kaspersky zunutze zu machen.

\* Die Anzahl der Lizenzen hängt vom Partnerstatus ab. Sie sind unter speziellen Bedingungen der internen Kaspersky-Richtlinie verfügbar.  
\*\* Verfügbar im Partnerportal. Hängt vom Partnerstatus ab.

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

**Beschreibung der Vorteile**

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

**Marketing- und Kommunikationsvorteile**

Technische sowie Supportvorteile

**Lösungsspezialisierungen**

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

**Servicespezialisierungen**

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

**Schulung und Zertifizierung**

Übersicht der Programmrichtlinien

**Anhang 1**

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

**Anhang 2**

Prämien von Kaspersky

# Marketing- und Kommunikationsvorteile

## Angebotsbasierte Werbekostenzuschüsse (WKZ)

P G S

Mit unserem MDF-Programm unterstützen wir unsere Partner bei der Finanzierung und Umsetzung gemeinsamer Marketingaktivitäten gemäß den zuvor festgelegten Zielen und Prioritäten. Partner können entsprechende Marketingvorschläge über das Partnerportal einreichen.

## Zugriff auf Partnerportal

P G S R

Das Partnerportal ist die zentrale Anlaufstelle für alle Bereiche des Programms. Hier können Sie Deals registrieren, MDF-Vorschläge einreichen, auf Schulungen zugreifen, Marketingmaterial herunterladen und vieles mehr.

## Marketingzentrale

P G S R

Alle Partner erhalten Zugang zu verschiedensten Vertriebs- und Marketingdokumenten, einschließlich Broschüren, Fallstudien, Whitepaper und Leitfäden, sowie vorgefertigte Marketingkampagnen. All diese Ressourcen sind über das Partnerportal verfügbar.

## Partner-Newsletter

P G S R

Mit unserem regelmäßigen Newsletter erhalten Partner immer die neuesten Informationen zu Produktankündigungen, Events, neuen Fallstudien, Updates zum Partnerprogramm und vielem mehr.

## Zugang zu Logo und Brandingmaterial für zertifizierte Partner

P G S R

Wir bieten verschiedene Logos für die unterschiedlichen Partnerstufen, damit Partner ihren Status im Programm zeigen können. Partner erhalten Zugriff auf Bilder, Icons und mehr, um das gemeinsame Geschäft mit Kaspersky zu fördern. Mit diesen Ressourcen lassen sich die Kaspersky-Angebote leichter verkaufen und unterstützen.

## Listung in der Partnersuche

P G

Um potenziellen Kunden eine einfache Möglichkeit zu bieten, in ihrer Nähe einen passenden Partner zu finden, der ihre IT-Sicherheitsanforderungen erfüllt, fügen wir die Kontaktinformationen von Partnern der höheren Stufen zu unserer Partnersuche auf der Kaspersky-Website hinzu.

## Teilnahme an der jährlichen Kaspersky-Partnerkonferenz

P G

Unsere erfolgreichsten Partner werden zur jährlichen Kaspersky-Partnerkonferenz eingeladen, auf der Sie Kaspersky-Führungskräfte treffen, Einblicke in unsere Produkt-Roadmaps und Geschäftsstrategien erhalten und Best Practices für die Planung des nächsten Geschäftsjahres kennenlernen.



## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

### Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

### Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

### Servicespezialisierungen

#### So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

#### Schulung und Zertifizierung

#### Übersicht der Programmrichtlinien

#### Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

#### Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Technische sowie Supportvorteile

## Pre-Sales-Support

P G

Unsere Teams bieten Ihnen technischen Pre-Sales-Support in verschiedensten Bereichen. Mit ihrem umfassenden Wissen zu allen Kaspersky-Produkten und -Services helfen Ihnen diese Teams gerne mit technischer Beratung weiter.

## Persönliche Schulungen und Workshops

P G S R

Partner können an persönlichen Schulungskursen und Workshops teilnehmen, die von Kaspersky oder autorisierten Schulungszentren veranstaltet werden. Bei diesen Kursen kann Ihr Team tief in die technischen Details eintauchen – mit der nötigen Unterstützung von den Experten.

## Technische Onlineschulungen

P G S R

Alle Partner erhalten Zugang zu umfangreichen technischen Onlineschulungen. Die vollständige Kursliste finden Sie auf [www.kasperskypartners.eu](http://www.kasperskypartners.eu).

## Zugang zur technischen Wissensdatenbank

P G S R

Über das Partnerportal erhalten Partner Zugang zur Wissensdatenbank, die ihnen online technische Unterstützung zu Kaspersky-Produkten bietet.

## Umfangreiche technische Sammlung

P G

Partner mit einer Spezialisierung können neben Funktionsbeschreibungen auf tiefgehende technische Informationen zu der gewählten Spezialisierung zugreifen, einschließlich Leitfäden für Installation, Proof of Concept und Fehlerbehebung.

## Priorität beim technischen Partnersupport

P G

Partner mit Spezialisierung haben darüber hinaus über ein spezielles Kaspersky-Team Priorität beim technischen Support.

## Zugang zu Betaversionen unserer Produkte

P G

Ausgewählte Partner werden zur Teilnahme an Betaprogrammen eingeladen und erhalten so vorab Zugang zu neuen Produkten.

## Zugang zu F&E-Spezialisten von Kaspersky

P

Manche Partner werden auch zur direkten Interaktion mit unseren internen Spezialisten im Bereich Forschung und Entwicklung eingeladen. Hier haben sie Gelegenheit, mit Feedback zu aktuellen Produkten und Services die Entwicklung künftiger Kaspersky-Angebote zu beeinflussen.

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

### Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

### Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Lösungsspezialisierungen

Fügen Sie Ihrem Partnerstatus eine Lösungsspezialisierung hinzu, um die Margen Ihres Unternehmens zu steigern und zusätzliche Vorteile aus Ihrer Kaspersky-Partnerschaft zu erhalten:

## Heben Sie sich von der Konkurrenz ab

Spezialisierungen verdeutlichen, wie gut sich Ihre Vertriebs- und technischen Teams in den entsprechenden Bereichen der IT-Sicherheit auskennen. Mit einer oder sogar mehreren Spezialisierungen können Sie sich also von der Konkurrenz abheben und zeigen Kunden, dass Sie über die nötige Expertise verfügen.

## Zeigen Sie Kunden, dass Sie sich auskennen

Indem Sie Ihrem Partnerstatus eine Spezialisierung hinzufügen, zeigen Sie Kunden, dass Sie über tiefgehendes Wissen in wichtigen Bereichen verfügen. So können Sie Kunden leichter für sich gewinnen.

## Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

### Finanzielle und Marketingvorteile

- Zusätzliche Rabatte für Spezialistenpartner nach Erreichen der Umsatzziele
- Gemeinsame Marketingaktivitäten für Lösungen im Bereich der Spezialisierung

### Supportvorteile

- Priorität beim Pre-Sales-Support von Kaspersky
- Nicht zum Weiterverkauf bestimmte Lizenzen, mit denen sich die entsprechenden Produkte auf der internen Hardware des Partners installieren lassen – für Kundenvorfürhungen oder zeitlich begrenzte Pilotprojekte

## Holen Sie sich zusätzliche Vorteile

Wir wissen, dass diese Spezialisierungen einiges an Einsatz erfordern. Deshalb bieten wir Spezialistenpartnern zusätzliche finanzielle Vorteile.

## Arbeiten Sie enger mit Kaspersky zusammen

Uns ist es wichtig, dass unsere Lösungsspezialisten beim Vertrieb der ausgewählten Kaspersky-Lösungen erfolgreich sind. Deshalb arbeiten wir mit entsprechenden Partnern enger zusammen und bieten ihnen erweiterten technischen Support.

### Allgemeine Vorteile

- Logo und Zertifikat für Spezialistenpartner, mit denen Partner gegenüber Kunden ihr Fachwissen demonstrieren können
- Spezieller Partner Account Manager, der als zentrale Anlaufstelle dient

### Spezialisierung für Partner ohne Gold- oder Platinum-Status

Registered- oder Silver-Partner können bei Kaspersky einen Antrag einreichen, um Lösungsspezialist zu werden. Wenn dieser Antrag erfolgreich ist, werden sie zum Gold-Partner und erhalten die entsprechende Lösungsspezialisierung.

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

**Lösungsspezialisierungen**

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

[Auswahl von Lösungsspezialisierungen](#)

[So werden Sie Lösungsspezialist](#)

Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Auswahl von Lösungsspezialisierungen

## Hybrid Cloud Security

Workloads verteilen sich heutzutage meist auf verschiedene Umgebungen. Kaspersky Hybrid Cloud Security unterstützt Ihre Kunden beim Schutz aller Workloads in sämtlichen Umgebungen – ob physische Geräte oder virtuelle Maschinen, ob im eigenen Rechenzentrum oder in Private und Public Cloud.

## Threat Management and Defense

Um sich selbst vor den fortschrittlichsten Cyberangriffen zu schützen, müssen Unternehmen zusätzliche Sicherheit auf Endpoints installieren und speziellen Schutz vor komplexen Bedrohungen, wie z. B. zielgerichtete Angriffe, implementieren. Wir bieten Lösungen im Bereich „Endpoint Detection & Response“ sowie Schutz vor gezielten Angriffen.

## Threat Intelligence

Mit einem umfangreichen Portfolio an Threat Intelligence Services können Ihre Kunden gewährleisten, dass ihre IT-Sicherheitsteams bestens für den Kampf gegen Cyberangriffe vorbereitet sind. Mit unseren neuesten Bedrohungsinformationen erhalten Ihre Kunden wertvolle Einblicke in die Methoden, Taktiken und Tools, die Hacker für ihre Angriffe einsetzen.

# So werden Sie Lösungsspezialist

Alle Kaspersky-Partner können beantragen, Lösungsspezialist zu werden. Da wir hierfür jedoch ein hohes Maß an Wissen und Expertise voraussetzen, sind einige Anforderungen zu beachten, die Partner für eine Spezialisierung erfüllen müssen. Dazu zählen:

- Abschluss der erforderlichen Kaspersky-Schulungen und Erreichen der nötigen Zertifizierungen für die ausgewählten Spezialisierungen
- Zusammenarbeit mit Kaspersky nach einem gemeinsamen Businessplan
- Nachweis relevanter Projekterfahrung

Darüber hinaus sollten Partner potenzielle Projekte in der Pipeline haben, die für die Spezialisierung relevant sind, und hierzu voraussichtliche Verkaufszahlen bereitstellen können.

## Industrial CyberSecurity

Industriesteuerungen und Produktionssysteme – die lange Zeit als sicher galten – werden immer häufiger von Cyberkriminellen angegriffen. Kaspersky Industrial CyberSecurity bietet Unternehmen Schutz für industrielle Systeme in der Produktion.

## Fraud Prevention

Kaspersky Fraud Prevention nutzt maschinelles Lernen und fortschrittliche Threat Intelligence, um Unternehmen, wie z. B. Finanzdienstleister, Einzelhändler, Healthcare- oder Glücksspiel-Anbieter, Schutz vor Betrugsversuchen zu bieten. Gleichzeitig reduziert die Lösung die Betriebskosten und verbessert das Benutzererlebnis für die Kunden der entsprechenden Unternehmen.

## Security Awareness

Immer mehr Unternehmen suchen nach effektiven Möglichkeiten, das Verhalten ihrer Mitarbeiter positiv zu beeinflussen und so Cyberangriffe zu verhindern, die aus dem sorglosen Umgang mit Cybersicherheit entstehen. Hierzu bietet die mehrmandanten- und MSP-fähige Kaspersky Automated Security Awareness Plattform effiziente Schulungsmöglichkeiten für KMUs und Großunternehmen.

## Sie möchten mehr über Lösungsspezialisierungen erfahren?

Dann lesen Sie den Spezialisierungsleitfaden im Partnerportal unter [www.kasperskypartners.eu](http://www.kasperskypartners.eu).

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

**Servicespezialisierungen**

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Servicespezialisierungen

## MSP (Managed Service Provider)

Mit unserem MSP-Partnerprogramm können Managed Service Providers schnell und einfach Cybersicherheit zu ihrem Portfolio hinzufügen und so ihre Umsätze steigern und neue Geschäfte generieren. Unsere umfassenden Sicherheitslösungen können lokal oder per Cloud bereitgestellt werden. Sie lassen sich einfach installieren und per Cloud-Konsole verwalten, bieten Mehrmandantenfähigkeit und können in viele beliebte RMM- und PSA-Plattformen integriert werden.

Partner können entweder jährlich für die Sicherheitslösungen bezahlen oder sich für ein monatliches Abo entscheiden. Durch volumenbasierte Preise erhalten Partner größere Rabatte, wenn sie Lizenzen in höherer Stückzahl kaufen. Darüber hinaus bieten wir neuen Partnern eine „Schonfrist“, die – gemeinsam mit unseren speziellen Preisen für MSPs – den Wechsel von einer anderen Lösung zu Kaspersky erleichtert.

Um zertifizierter MSP-Spezialist zu werden, müssen Partner nur das Onboarding im Partnerportal erfolgreich abschließen.

## MDR (Managed Detection and Response)\*

Dieses Programm richtet sich an Managed Security Service Providers (MSSPs), die MDR-Funktionen zu ihrem Serviceportfolio hinzufügen möchten. Basierend auf unserer Expertise im Bereich der Bedrohungsforschung und unseren fortschrittlichen Methoden für Threat Hunting und Vorfallsreaktion bieten wir neben leistungsstarken Lösungskombinationen auch die nötige Unterstützung, damit Partner effektive Systeme zur Bedrohungsüberwachung, -erkennung und -abwehr aufbauen können.

Hierbei erhalten Partner folgende Vorteile:

- neueste Bedrohungsinformationen mit nützlichen Hinweisen zu allgemeinen oder gezielten Bedrohungen
- Erkennungs- und Überwachungssysteme
- Threat Hunting Services, einschließlich der zugehörigen Infrastruktur
- ... sowie Remote-Unterstützung von Experten bei Vorfallsreaktion, Malware-Analyse und digitaler Forensik.

## Mehrwertdienste für Telekommunikationsunternehmen

Internetanbieter, Mobilfunkbetreiber, Banken, Versicherungen, Spielecommunitys sowie eine Vielzahl anderer Unternehmen, die Kunden oder Abonnenten Onlineservices bereitstellen, erhalten mit den Kaspersky Value Added Services verschiedene Vorteile. Mit diesen Services können Partner mehr Umsätze generieren, indem sie Kunden verbesserte Sicherheitsservices bereitstellen.

Darüber hinaus können diese Sicherheitsverbesserungen auch die Kundenzufriedenheit steigern, Kundenabwanderung reduzieren und die Betriebskosten senken, indem die Anzahl der Anfragen beim technischen Support sowie unnötiger Datenverkehr im Netzwerk minimiert werden.

## Autorisierte Schulungszentren\* (ATC)

Dieses Programm ist für Partner interessant, die Einnahmen aus der Bereitstellung technischer Schulungen an Endbenutzer und andere Partner generieren wollen.

Wenn Sie Spezialist in diesem Bereich werden möchten, überprüfen wir verschiedene Faktoren, einschließlich Ihrer Fähigkeiten und Kapazitäten. Wenn Sie daraufhin in das Programm aufgenommen werden, durchlaufen Sie mehrere Sitzungen, in denen Sie schnellstmöglich für die angebotenen Services geschult werden.

## Technischer Support

Wir möchten gewährleisten, dass unsere Endkunden hervorragenden technischen Support erhalten. Partner, die eine Spezialisierung im Bereich „Technischer Support“ erreicht haben, bieten Endbenutzern Support für Kaspersky-Produkte und Lösungen\*. Unsere Schulungsexperten bilden das Team des Partners aus, der daraufhin in unsere Systeme und Workflows für Kundensupport integriert wird.

Partner mit der entsprechenden Spezialisierung müssen die Kaspersky-Partnerrichtlinie für technischen Support einhalten, die im Partnerportal verfügbar ist.

**Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm**

- Einleitung
- Über Kaspersky
- Lösungen und Services
- Warum Kaspersky United?
- Partnerstufen
  - Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt
- Vorteile
  - Beschreibung der Vorteile
    - Finanzielle Vorteile
    - Geschäftsvorteile
    - Vertriebsvorteile
    - Marketing- und Kommunikationsvorteile
    - Technische sowie Supportvorteile
  - Lösungsspezialisierungen
    - Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr Auswahl von Lösungsspezialisierungen
    - So werden Sie Lösungsspezialist
  - Servicespezialisierungen
- So werden Sie Partner**
  - Drei einfache Schritte
- Schulung und Zertifizierung
  - Übersicht der Programmrichtlinien
  - Anhang 1
    - Zertifizierungen und Prüfungen
    - Kursliste
  - Anhang 2
    - Prämien von Kaspersky

# So werden Sie Partner

Bei Kaspersky investieren wir viel Zeit und viele Ressourcen in unser Partnerprogramm. Deshalb ist es uns wichtig, dass unsere Partner beim Aufbau der erforderlichen IT-Sicherheitsexpertise und bei der Bereitstellung herausragender Kundenservices das nötige Engagement zeigen.

Zwar unterstützen wir potenzielle Partner proaktiv bei der Teilnahme am „Kaspersky United“-Partnerprogramm, jedoch müssen Partner auch hier einige Anforderungen erfüllen:

## Finanzwesen

	REGISTERED	SILVER	GOLD	PLATINUM
Jährlicher Mindestumsatz aus Verkäufen von Kaspersky-Produkten und -Services Produkte und Services		25.000 €	150.000 €	450.000 €

## Allgemeines

Zustimmung zu den Geschäftsbedingungen des Partnerprogramms und Einhaltung der Kaspersky-Richtlinien	•	•	•	•
Spezieller Produktmanager für Kaspersky		Empfohlen	•	•
Gemeinsame Geschäftsplanung			•	•

## Nachweis

Mindestanzahl von „Certified Sales Specialist“-Zertifikaten*	1	2	3
Mindestanzahl von „Certified Professional“-Zertifikaten*	1	2	3

\* Listen der Schulungskurse und Prüfungen finden Sie in Anhang 1 dieses Leitfadens.

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

Servicespezialisierungen

**So werden Sie Partner**

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Drei einfache Schritte



## Beantragen

Besuchen Sie das Partnerportal unter [www.kasperskypartners.eu](http://www.kasperskypartners.eu) und füllen Sie das Antragsformular aus. Das Partnerportal ist eine zentrale Anlaufstelle, in der Partner unter anderem MDF beantragen, Deals registrieren, auf Marketingmaterialien zugreifen, Partnerzertifikate herunterladen, ihre Vertriebsumsätze überwachen und ihren Schulungsfortschritt verfolgen können.



## Schulen

Unsere Kurse unterstützen Ihre Vertriebs- und technischen Teams beim Aufbau der erforderlichen Skills und der nötigen Expertise, die sie bei entsprechenden Prüfungen unter Beweis stellen können. Während der Partnerschaft können Ihre Teams ihr Wissen ständig weiterentwickeln, um zusätzliche Zertifizierungen zu erreichen und mehr Kundenanforderungen abzudecken.



## Verkaufen

Mit Unterstützung vom Kaspersky-Team können Sie Ihre Umsätze steigern und sich darauf konzentrieren, auf die nächste Partnerstufe aufzusteigen. Und mit unseren Spezialisierungen erhalten Sie sogar noch weitere Vorteile.

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

**Schulung und Zertifizierung**

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Schulung und Zertifizierung

In 20 Jahren auf dem Sicherheitsmarkt konnten wir einiges an Wissen rund um den Verkauf und die Implementierung hocheffektiver Sicherheitslösungen anhäufen, das wir gern über unser Schulungs- und Zertifizierungsprogramm an unsere Partner weitergeben.

Mit unseren Vertriebs- sowie technischen Schulungen können Ihre Teams ihre Expertise ständig erweitern. So wissen Kunden, dass sie sich bei Sicherheitsproblemen vertrauensvoll an Ihr Unternehmen wenden können.

## Schulungen

Wir haben verschiedenste Online-, Offline- und Self-Service-Schulungsmaterialien erstellt, mit denen Ihre Vertriebs- und technischen Teams die erforderlichen Zertifizierungen erreichen können:

### Für Ihr Vertriebsteam:

- interaktive Onlinekurse, die einfach über das Kaspersky-Partnerportal verfügbar sind
- regelmäßige Webinare mit Tipps zum Verkauf unserer Lösungen
- Self-Service-Vertriebskits, die direkt über das Partnerportal heruntergeladen werden können

### Für Ihr technisches Team:

- interaktive Onlinekurse, die einfach über das Kaspersky-Partnerportal verfügbar sind
- persönliche Kurse von Kaspersky oder autorisierten Schulungszentren, in denen ausführlich technische Probleme behandelt werden
- Self-Service-Onlinekurse mit praktischen Übungen, die direkt über das Partnerportal heruntergeladen werden können

## Zertifizierung\*

Um Silver-, Gold- oder Platinum-Status für bestimmte Kaspersky-Lösungen zu erreichen, müssen Partner Mitarbeiter abstellen, die über die nötigen Zertifizierungen verfügen.

Es gibt zwei unterschiedliche Arten von Zertifizierungen:

- Kaspersky Certified Sales Specialist
- Kaspersky Certified Professional

Und diese Vertriebs- und technischen Zertifizierungen sind für verschiedene Lösungsthemen verfügbar. Partner können auswählen, zu welchen Sicherheitslösungen sich ihre Mitarbeiter schulen sollen.

## Leitfaden zu Partnerschulungen

Für weitere Informationen zu unseren Schulungsprogrammen und -optionen, besuchen Sie unser Partnerportal oder laden Sie den Leitfaden herunter.



## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# 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 den Kaspersky-Betrieb 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 Geschäftsbedingungen

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 verliehenen 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 auf eine höhere oder eine niedrigere Partnerstufe versetzt werden:

### 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 ihren Kaspersky-Ansprechpartner wenden, um einen Aufstieg auf 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 er wird aus dem Programm entfernt. In solchen Fällen wird der Partner darüber informiert, dass seine Teilnahme am Partnerprogramm bzw. seine Partnerstufe gefährdet sind. Der jeweilige 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 seiner Entfernung aus dem Programm oder des Abstiegs auf eine niedrigere Partnerstufe zu senden.

## Programmänderungen, Rechtsvorbehalt und Beendigung

Kaspersky behält sich das Recht vor, das „Kaspersky 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, werden möglicherweise aus dem Programm entfernt.

## 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 durchlaufen 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 des Partnerprogramms bzw. Entfernung aus dem Programm

Kaspersky behält sich das Recht vor, ein Unternehmen aus dem Partnerprogramm zu entfernen, das 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.

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

Vorteile

Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

Servicespezialisierungen

So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

Schulung und Zertifizierung

Übersicht der Programmrichtlinien

Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

Anhang 2

Prämien von Kaspersky

### Alle Partner und Distributoren stimmen Folgendem zu:

1. Kaspersky-Partner dürfen Kaspersky-Produkte nur in dem Gebiet vertreiben, das in der von Kaspersky ausgestellten Autorisierung definiert wurde.

2. Alle Kaspersky-Partner müssen die Geschäftsbedingungen des „Kaspersky United“-Partnerprogramms, des Programms zur Deal-Registrierung und des Rabattprogramms sowie die Kaspersky-Richtlinien für Lizenzierung, PR, Marketing und Branding einhalten.

3. Kaspersky-Partner dürfen die geistigen Eigentumsrechte von Kaspersky nicht verletzen, einschließlich der geistigen Eigentumsrechte an Kaspersky-Produkten und eingetragene Marken.

4. Kaspersky-Partner dürfen keine Aktionen unternehmen, die Image oder Aktivitäten von Kaspersky oder seinen Partnern schaden.

5. Alle Kaspersky-Partner müssen ein aktuelles Partnerprofil pflegen. Das Partnerprofil findet sich im Kaspersky-Partnerportal und kann ggf. aktualisiert werden.

6. 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.

7. Alle Kaspersky-Partner müssen aktuelle Informationen zu Kaspersky auf ihren Websites pflegen.

8. 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).

9. Alle Kaspersky-Partner müssen die Genehmigung von Kaspersky einholen, bevor sie Marketingaktivitäten zu Kaspersky-Produkten oder -Services durchführen.

### Partner, die eine der folgenden Aktionen durchführen, verletzen ihre Vereinbarung mit Kaspersky:

1. Verkauf von Kaspersky-Produkten in einem Land, in dem der Partner nicht von Kaspersky zum Verkauf autorisiert ist

2. Unterverteilung, also wenn der Partner Kaspersky-Produkte an andere Partner vertreibt, anstatt sie an Endkunden zu verkaufen

3. Nichteinhaltung der Geschäftsbedingungen des „Kaspersky United“-Partnerprogramms, einschließlich des relevanten Programms zur Deal-Registrierung sowie des Rabattprogramms, oder Nichteinhaltung der Geschäftsbedingungen der Lizenzierungs- und Brandingrichtlinie von Kaspersky

4. Nichteinhaltung der Kaspersky-Richtlinie für technischen Support

### Darüber hinaus müssen Distributoren folgende Bedingungen erfüllen:

- Sie müssen mit Partnern zusammenarbeiten, um die Anzahl der Verkäufe pro Partner sowie den durchschnittlichen Verkaufswert zu steigern.
- Sie müssen eine ausführliche Geschäftsplanung betreiben, einschließlich quartalsmäßiger Geschäftsberichte.
- Sie müssen spezielles Personal zur Verwaltung der Distributoraktivitäten innerhalb des „Kaspersky United“-Partnerprogramms abstellen, einschließlich eines Produktmanagers, eines speziellen Channel Sales Manager sowie eines speziellen Pre-Sales Manager.
- Sie müssen drei Kaspersky Certified Sales Specialists abstellen.
- Sie müssen drei Kaspersky Certified Technical Professionals abstellen.
- Sie müssen Kaspersky-Partnern First- und Second-Level-Support bereitstellen.
- Sie müssen Kaspersky-Partnern Pre-Sales-Support bereitstellen.
- Sie müssen die Zertifizierungsstufe jedes Partners überwachen und Partner beim Abschluss relevanter Schulungskurse und beim Erreichen relevanter Zertifizierungen unterstützen.
- Sie müssen proaktiv quartalsmäßige Prämienprogramme und Marketingkampagnen anbieten bzw. durchführen, um die Nachfrage nach Kaspersky-Produkten im jeweiligen Kanal zu steigern.

Das maßgebliche Dokument, das das Verhältnis zwischen Kaspersky und seinen Distributoren regelt, ist die Vertriebsvereinbarung.

### Distributoren, die eine der folgenden Aktionen durchführen, verletzen ihre Vereinbarung mit Kaspersky:

1. Verkauf von Kaspersky-Produkten in einem Land, in dem der Distributor nicht von Kaspersky zum Verkauf autorisiert ist

2. Direkter Verkauf an Endbenutzer

3. Nichteinhaltung der Geschäftsbedingungen des „Kaspersky United“-Partnerprogramms, einschließlich des relevanten Programms zur Deal-Registrierung sowie des Rabattprogramms, oder Nichteinhaltung der Geschäftsbedingungen der Lizenzierungs- und Brandingrichtlinie von Kaspersky

4. Nichteinhaltung der Kaspersky-Richtlinie für technischen Support

# Anhang 1

## Zertifizierungen und Prüfungen

### Zertifizierungsanforderungen für 2019

Partnerstufe	Mindestanzahl von „Sales Specialist“-Zertifikaten	Mindestanzahl von „Certified Professional“-Zertifikaten
Registered-Partner	Nicht zutreffend	Nicht zutreffend
Silver-Partner	1	1
Gold-Partner	2	2
Platinum-Partner	3	3

Vertriebs- und technische Zertifikate sind zwei Jahre lang gültig.

Mitarbeiter des Partners müssen über die neueste verfügbare Version der relevanten Vertriebs- und technischen Zertifikate verfügen. Wenn die Zertifikate zum Zeitpunkt der jährlichen Verlängerung der Teilnahme des Partners am „Kaspersky United“-Partnerprogramm auf einer veralteten Version der relevanten Prüfungen basieren, hat der jeweilige Mitarbeiter 90 Tage lang Zeit, die neue Prüfung abzulegen und seine Zertifikate zu aktualisieren.

In Fällen, in denen ein Partner im vorangegangenen Jahr für eine bestimmte Lösung keinen Verkauf verzeichnet, behält sich Kaspersky das Recht vor, bei der Entscheidung, ob der Partner die erforderliche Anzahl an Zertifikaten erreicht hat, alle „Sales Specialist“- und „Technical Professional“-Zertifikate für diese Lösung auszuschließen.

## Leitfaden zum europäischen Partnerprogramm

### Einleitung

Über Kaspersky

Lösungen und Services

Warum Kaspersky United?

### Partnerstufen

Die perfekte Partnerschaft für Ihren Markt

### Vorteile

#### Beschreibung der Vorteile

Finanzielle Vorteile

Geschäftsvorteile

Vertriebsvorteile

Marketing- und Kommunikationsvorteile

Technische sowie Supportvorteile

### Lösungsspezialisierungen

Zusätzliche Prämien, erweiterter Support und mehr

Auswahl von Lösungsspezialisierungen

So werden Sie Lösungsspezialist

### Servicespezialisierungen

#### So werden Sie Partner

Drei einfache Schritte

### Schulung und Zertifizierung

#### Übersicht der Programmrichtlinien

#### Anhang 1

Zertifizierungen und Prüfungen

Kursliste

#### Anhang 2

Prämien von Kaspersky

# Kursliste

## Vertrieb

Die Liste der Prüfungen zum Certified Sales Specialist finden Sie im Partnerportal:

Kursthema	Kurscode
Kaspersky Endpoint Security for Business	KLE S002
Kaspersky Hybrid Cloud Security	KLE S020
Kaspersky Threat Management and Defense	KLE S025
Kaspersky Threat Intelligence	KLE S039
Kaspersky Industrial Cybersecurity	KLE S038
Kaspersky Fraud Prevention	KLE S090
Kaspersky Endpoint Security Cloud	KLE S040
Kaspersky Security für Microsoft Office 365	KLE S041

## Technisch

Die Liste der Prüfungen zum Certified Professional finden Sie im Partnerportal:

Kursthema	Kurscode
Grundlagen zu Kaspersky Endpoint Security and Management	KLE 002
Kaspersky Anti Targeted Attack Platform 3.0	KLE 025
Kaspersky Endpoint Detection & Response 1.0	KLE 040
Kaspersky Endpoint Security Cloud	KLE 041
Kaspersky Security für Microsoft Office 365	KLE 005
Kaspersky Security for Windows Server	KLE 014
Kaspersky Security for Virtualization – Agentless	KLE 031
Kaspersky Security for Virtualization – Light Agent	KLE 139
Kaspersky Threat Intelligence	KLE 038
Kaspersky Industrial Cybersecurity	KLE 090
Kaspersky Fraud Prevention	

# Anhang 2

## Prämien von Kaspersky

### High Performance Club

Sind Sie schon einmal einen Ferrari-Rennwagen gefahren? Oder haben sich in einem F1-Simulator ans Steuer gesetzt?

Jetzt haben Sie Gelegenheit, sich ein einmaliges Erlebnis zu sichern – mit dem High Performance Club, unserem exklusiven Prämienprogramm in Zusammenarbeit mit Ferrari und AF Corse. Jedes Quartal nehmen ausgewählte Gewinner an einem All-Inclusive-Trip zur [Kaspersky International Driving Academy](#) auf der Rennstrecke in Cremona (Italien) teil.

Hier dürfen sie unter Anleitung eines professionellen Rennfahrers mit dem legendären Ferrari 458 Challenge fahren. Aber das ist nicht alles. Zusätzlich zu der Fahrt auf der Rennstrecke können Gewinner ihre Fähigkeiten in einem spannenden Gokart-Wettbewerb unter Beweis stellen und den Nervenkitzel im realistischen F1-Fahrsimulator spüren. Bei dem zweitägigen Trip erleben unsere Gewinner die historische Stadt Parma, genießen das lokale Leben und beste italienische Speisen.

Der High Performance Club steht für ausgewählte Platinum-, Gold- und Silver-Partner offen.

Das Prämienprogramm läuft für ein Quartal und zusätzlich zum Vertriebsumsatz, der das entscheidende Kriterium für die Vergabe von Prämien darstellt, erkennen wir auch das Engagement an, das unsere Partner bei all ihren geschäftlichen Aktivitäten unter Beweis stellen – von der Kundenbetreuung über die technische Umsetzung bis hin zum Vertrieb.

In jedem Quartal werden aus allen Partnern die Gewinner nach diversen Kriterien in folgenden Kategorien ausgewählt:

- Beste Umsatzentwicklung
- Bester SMB-Partner
- Bester MSP-Partner
- Bestes Partner Enterprise-Projekt
- Bester Silver-Partner

Das Erlebnis im Cremona Circuit ist Platinum- und Gold-Partnern vorbehalten, Silver-Partnern werden Merchandise-Produkte mit Kaspersky-Branding als Preis verliehen.



---

**Vielen Dank für Ihre Teilnahme  
am Partnerprogramm  
von Kaspersky**

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit!

---