

Managed Service Provider (MSP)

Beschleunigen Sie Ihr Service Business mit monatlich wiederkehrenden Einnahmen und flexiblen Abrechnungsmodellen.

Als Sophos-Partner verkaufen Sie einzigartigen Bedrohungsschutz, der alle Sicherheitsanforderungen Ihrer Kunden erfüllt und über die gesamte Umgebung hinweg mit adaptiven, hocheffektiven Lösungen von einem Anbieter mit globaler Expertise integriert ist.

Mit Sophos können Sie Cybersecurity-Services für lokale, hybride und Public-Cloud-Umgebungen einfach anbieten, bereitstellen und verwalten. Alle Produkte und Services sind für Managed Service Provider optimiert und werden über eine zentrale integrierte Cybersecurity-Management-Konsole bereitgestellt. So können Sie Ihre Umsätze maximal steigern und Kosten effektiv senken. Sophos Central kann in gängige RMM- und PSA-Systeme integriert werden. Auf diese Weise maximieren Sie Ihren Return on Investment, da Sie auf Tools zurückgreifen können, die Sie bereits im Einsatz haben.



Diese Vorteile bietet Ihnen Sophos MSP Connect Flex

Umsatzsteigerung

Erweitern Sie Ihr Service-Angebot: Nutzen Sie durch den Zugriff auf das gesamte Sophos-Portfolio Wachstumschancen und bereiten Sie sich mit jederzeit abrufbaren Produkt-Trainings schnell auf den effektiven Vertrieb unserer Lösungen vor.

Erkennen Sie Schutzlücken: In Ihrer Konsole werden Sie auf Produktlücken sowie Up- und Cross-Sell-Möglichkeiten hingewiesen.

Steigern Sie Ihre Profitabilität durch aggregierte Abrechnungsmodelle: Nur eine Monatsabrechnung und aggregierte, volumenbasierte Discounts.

Kostensenkung

Sparen Sie Zeit und Ressourcen beim Vendor Management: Ein Anbieter für alle Sicherheitsanforderungen Ihrer Kunden.

Verkaufen Sie eine Strategie, keine Insellösungen: Demonstrieren Sie Ihr einmaliges Cybersecurity-Angebot mit integrierten Produkten, die als System zusammenarbeiten und Abwehr, Erkennung und Reaktion optimieren.

Umwandlung von CAPEX zu OPEX: Wettbewerbsfähige, servicebasierte Preise und monatliche Abrechnungsmodelle.

Effizienzgewinn

Verwalten Sie alles an einem zentralen Ort: Über eine einzige, speziell für MSPs entwickelte Management-Ansicht können Sie Kunden und Produkte jederzeit und überall verwalten und hinzufügen.

Automatisieren Sie Installationen: Nutzen Sie Tools von RMM-Anbietern und automatisieren Sie die Installation des Sophos-Schutzes bei Ihren Kunden.

Integrierte Rechnungsstellung: Maximieren Sie Ihren Return on Investment durch direkte Integration mit gängigen PSA-Tools, die Sie bereits zur Rechnungsstellung im Einsatz haben.

Eine Liste der Produkte, die monatlich abgerechnet werden können, sowie eine Reihe von Vertriebstools finden Sie im [MSP Hub](#) im Sophos Partner-Portal.

Alle Einzelheiten zu den Preiskategorien und Discounts finden Sie im [Sophos MSP Lizenz-Guide](#) und in der [MSP-Preisliste](#).

Sophos MSP-Partner werden

Sie sind bereits Sophos-Partner? Melden Sie sich hier an.

Anforderungen für Sophos MSP Connect Flex

- Gültige Sophos-Reseller- und MSP-Vereinbarung
- Mindestens eine Vertriebs-Zertifizierung [SC01]
- Mindestens eine MSP-Zertifizierung [MSP01]
- Distributor-Genehmigung für monatliche Abrechnung:
Kontaktieren Sie die Distributoren [hier](#).
- Sophos MSP-Partner nutzen PSA-/RMM-Tools und bieten ihren verwalteten Kunden Level-1-Support.

Managed Service Provider (MSPs) müssen genau wie Reseller spezifische jährliche Umsatz- und Zertifizierungskriterien erfüllen, auf deren Basis wir den Partner-Level und die Gewinnmargen bestimmen. Hierzu multiplizieren wir Ihre letzten monatlich wiederkehrenden Einnahmen mit 24 („24-facher Multiplikator“) und fügen alle Laufzeitlizenz- oder Hardware-Abrechnungen hinzu. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt [Anforderungen](#) in diesem Guide.

Sophos versteht das MSP-Modell besser als alle anderen Anbieter, was automatisch zu einer erfolgreichen Partnerschaft geführt hat.

– Mike Chaput, CEO, Endsight

Verfügbare Abrechnungsmodelle

- **Kostenlose Testversion** – Interesse ohne Kaufverpflichtung wecken
- **Monatlich** – MSP Flex: nutzungsbasierte Abrechnung jeweils zum Monatsende

Sophos MSP-Partner werden

Sie sind bereits Sophos-Partner? Melden Sie sich hier an.

Cloud Security Provider (CSP)

Schützen Sie Cloud-Umgebungen, Cloud-Workloads und Netzwerke in Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google Cloud und Oracle Cloud Infrastructure mit Sophos.

Immer mehr Kunden migrieren im Rahmen ihrer digitalen Transformation in die Cloud. Zum Schutz von Workloads, Daten, Anwendungen und Zugriffen, die in der Public Cloud ausgeführt werden – vom Entwicklungszyklus bis zur durchgehenden Sicherheit aktiver Cloud Services – wenden sich Kunden an den Sophos-Partner ihres Vertrauens.

Unsere perfekt aufeinander abgestimmten Produkte und Services ermöglichen Sophos CSP-Partnern die Bereitstellung umfassender Hybrid Cloud Security, die auf einem automatisierten, integrierten und offenen Ökosystem basiert. Dieses Ökosystem kombiniert Network Security, Schutz für Endpoints und Cloud-Workloads, Posture Management und Compliance, Zero Trust, Cloud Identity Security sowie Managed Detection and Response Services [MDR] in einer zentralen und einheitlichen Management-Ansicht.



Diese Vorteile haben Sie als Sophos Cloud Security Provider

Mehr Umsatz

Ermöglichen Sie eine flexible Cloud-Nutzung: mit einer Reihe von Abrechnungsmodellen, die auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden zugeschnitten sind und das Wachstum Ihres Partnergeschäfts unterstützen.

Verkaufen Sie im AWS Marketplace: Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, im AWS Marketplace direkt bei Ihnen einzukaufen. Sie erhalten exklusive Discounts auf Sophos-Produkte, mit der Möglichkeit, Kundenpreise und Lizenzbedingungen über den AWS Marketplace anzupassen.

Höherer ROI – für Sie und Ihre Kunden

Verkaufen Sie eine Multi-Cloud-Schutzstrategie: Sophos-Lösungen werden über eine zentrale Management-Konsole bereitgestellt und können parallel AWS-, Azure, GCP- und OCI-Cloud-Umgebungen schützen.

Bieten Sie Hybrid-Cloud-Lösungen an: Reagieren Sie automatisch auf Vorfälle, dank einer umfassenden Palette von Cybersecurity-Produkten, die in Echtzeit Informationen zwischen lokalen und Cloud-Umgebungen austauschen.

Bieten Sie 24/7 Security und Monitoring: Verkaufen Sie eine einzigartige Kombination aus Managed Services und einem umfassenden Cybersecurity Package zum Festpreis.

Effektive Unterstützung

Lassen Sie sich von Cloud-Experten beraten: Erhalten Sie bei Ihren Kunden-Bereitstellungen umfassende Unterstützung von unseren erfahrenen Sophos Cloud Presales Solution Architects.

Planen Sie Ihr Cloud Business strategisch: Arbeiten Sie mit einem Sophos Cloud Executive in Ihrer Region zusammen, der Sie bei der Koordinierung Ihrer Cloud-Security-, Vertriebs- und Go-to-Market-Strategie unterstützt.

Nutzen Sie cloudspezifische Leads: Erhalten Sie qualifizierte, cloudspezifische Leads von Sophos.

Nützliche Vertriebstools finden Sie im [CSP Hub](#) im Sophos Partner-Portal.

Sophos CSP-Partner werden

Sie sind bereits Sophos-Partner?

Partner-Level

Globale Partner-Level geben Klarheit über die individuellen Anforderungen und Leistungen. Auf jedem Level haben alle Sophos-Partner Zugriff auf Ressourcen zur Vertiefung ihrer technischen und vertrieblichen Kompetenzen.

Leistungen

	AUTHORIZED	SILVER	GOLD	PLATINUM	SELECT ¹
VERKAUFSFÖRDERUNG					
Vertriebstools	✓	✓	✓	✓	✓
Wichtige Verkaufs-Infos			E-Mail-Support	E-Mail-Support	E-Mail-Support
Technical Presales Help Desks		✓	✓	✓	✓
Produkttests und Demo Labs	✓	✓	✓	✓	✓
Deal Registration (Reseller, nur CSP Resell)	✓	✓	✓	✓	✓
Incumbency ² (nur Reseller)		✓	✓	✓	✓
UNTERSTÜTZUNG UND TRAINING					
Unterstützung beim Onboarding	✓	✓	✓	✓	✓
Zugriff aufs Partner-Portal und Partner-Kommunikation	✓	✓	✓	✓	✓
Partner-Care-Support-Team	✓	✓	✓	✓	✓
Technischer Support	✓	✓	✓	✓	✓
Training für Vertrieb und Technik	✓	✓	✓	✓	✓
Not-for-Resale(NFR)-Angebot	✓	✓	✓	✓	✓
MARKETING					
Aufnahme in den Partner Locator	Nur MSPs/CSPs	✓	✓	✓	✓
Verwendung des Sophos-Logos (für Partner /Spezialisierung / Akkreditierung)	✓	✓	✓	✓	✓
Marketing-Support vom Channel Service Center	✓	✓	✓	✓	✓
Co-Branding-Marketingmaterialien und Syndication-Tools	✓	✓	✓	✓	✓
Marketing-Kampagnen	✓	✓	✓	✓	✓
Marketing Development Funds			Einladung erforderlich	Einladung erforderlich	Einladung erforderlich

1 „Select“-Level wird nur in der Region Nordamerika angeboten.

2 In der Region LATAM wird Incumbency nicht angeboten.