

Leitfaden zum SonicWall-MSSP- Partnerprogramm

Angesichts immer raffinierterer Sicherheitsbedrohungen versuchen Organisationen zunehmend, ihre IT-Umgebungen proaktiv zu schützen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um cloudbasierte, lokale oder hybride Umgebungen handelt: Immer häufiger setzen Unternehmen auf Managed-Security-Service-Provider (MSSPs), um erstklassige Sicherheitsfunktionen zum Schutz ihres Geschäfts und zur Abwehr künftiger Risiken zu erhalten.

Das SonicWall-MSSP-Partnerprogramm beruht auf den umfassenden Bedrohungsdaten, der patentierten RTDMI-Technologie, dem führenden Produktportfolio und dem prämierten SecureFirst-Partnerprogramm von SonicWall. Es soll MSSPs die Ressourcen und Tools bereitstellen, die sie brauchen, um ihre Kunden zu schützen und gleichzeitig die operative Effizienz und die Betriebskosten zu optimieren.

Was spricht für SonicWall?

Durch Teilnahme am MSSP-Programm erhalten Partner Zugriff auf eine Reihe robuster Threat-Intelligence-Lösungen im Rahmen eines abonnementbasierten Preismodells, das zu ihrem Geschäft passt. Mit dem SecureFirst-MSSP-Programm profitieren Partner von gemeinsamen Go-to-Market-Aktivitäten, einem flexiblen Preismodell, unkomplizierten Prozessen sowie priorisiertem technischem Support. Die Zusammenarbeit mit SonicWall ist sicher, einfach und profitabel.

Die wichtigsten Programmfeatures

- Flexible Preisoptionen, die den Kaufwünschen der Kunden entsprechen
- Exklusiver Zugang zu monatlichen und jährlichen Abonnementpreisen
- Automatisiertes Provisioning-, Abrechnungs- und Lizenzmanagement über MySonicWall
- Zentraler Einblick in die Sicherheitsumgebungen von Kunden sowie zentrale Verwaltung mit Capture Client
- Zugang zu einem eigens zugewiesenen Account-Manager, einem Vertriebsmitarbeiter für Partnerentwicklung und Co-Selling sowie einem zugewiesenen Solution Architect (nur für Partner der Stufe Powered Plus)
- Auf MSSPs zugeschnittene Inhalte und Schulungen für Vertriebspersonal und technische Mitarbeiter
- Schutz für Deal-Registrierungen und Unterstützung beim Co-Selling
- Zugang zum MDF, wobei der MDF für die Stufe Powered Plus akkumuliert wird
- Zugang zu Premier Technical Support (Tier 3) und einem dedizierten Services-Account-Manager (SAM) für Partner der Stufe Powered Plus

MSSP-Programm – Vorteile



	MSSP PROTECT	MSSP POWERED	MSSP POWERED PLUS
Mengenrabatte – monatliche und jährliche Preismodelle	Tier-3-Rabatte; variieren nach Produkt	Tier-2-Rabatte; variieren nach Produkt	Tier-1-Rabatte; variieren nach Produkt
Support für Partner durch SonicWall-Personal	Zugewiesener CAM und SE	Zugewiesener CAM und SE	Zugewiesener CAM, MSSP-Experte und SE; Zugang zu Solution Architect
Zugang zu technischem Support sowie Zusammenarbeit	Uneingeschränkter Zugriff auf webbasierte Knowledge-Base und Support-Tools; Kontakt zu SonicWall-Mitarbeitern per Web, E-Mail und Telefon; uneingeschränkter Zugang zu Standardsupport		
			Premier Support mit 24/5-Verfügbarkeit inbegriffen (10 Instanzen) sowie Zugang zu einem eigens zugewiesenen Service-Account-Manager (SAM)
Zugang zum MDF	Auf Anfrage	Auf Anfrage	5 % akkumuliert
Preismodelle	Flexible Preismodelle vereinfachen Kunden die Wahl (jährliches/monatliches Abo, im Voraus bezahltes Guthaben)		
MSSP-Umsatz	Wird berücksichtigt für die allgemeine Einstufung im SecureFirst-Programm und die Berechtigung für Incentives		
Zugang zu Betaprogrammen	Alle Stufen je nach Anforderungen für das Betaprogramm		
Schulungsplan und Assessments	Maßgeschneiderte Inhalte für das MSSP-Geschäftsmodell werden über die SonicWall University bereitgestellt		
Tools für automatisiertes Abrechnungs- und Lizenzmanagement	MySonicWall umfasst Onlinetutorials, die speziell für MSSP-Partner konzipiert wurden		
MSSP-Branding	MSSP-Partner-Branding		



Teilnahmeberechtigung und Anforderungen

Grundkompetenzen

Eine vollständige Liste der erforderlichen Grundkompetenzen finden Sie in den MSSP-Programm-Blueprints.

- Partner, die sich für das MSSP-Programm anmelden möchten, müssen die Grundkompetenzen rund um Managed-Security-Services in folgenden Bereichen nachweislich erfüllen:
 - » Business-Management
 - » Netzwerkverwaltung
 - » Vertrags-/Servicemanagement

Dazu gehört die Bearbeitung von technischen First- und Second-Level-Supportanfragen im Auftrag von SonicWall mit mindestens 8/5-Verfügbarkeit.

- Die Grundkompetenzen werden unabhängig davon überprüft, ob der Partner neu bei SonicWall oder bereits Mitglied des SecureFirst-Programms ist.

Programmanforderungen

- Partner müssen die relevanten Anforderungen für das SonicWall-SecureFirst-Programm erfüllen
- Etabliertes NOC oder SOC (je nach Programmstufe), in dem Managed-Security-Services angeboten werden
- Abschluss der MSSP-spezifischen Spezialisierungsschulungen und des technischen First-/Second-Level-Assessments
- Bereitstellung von Informationen zu den Endkunden im Rahmen eines transaktionalen POS-Reportings auf Endkundenebene



MSSP-Programm – Anforderungen

Neben den Anforderungen für den Silberstatus für das SecureFirst-Partnerprogramm müssen MSSP-Partner auch die folgenden MSSP-spezifischen Anforderungen hinsichtlich Umsatz, Personal, Dienstleistungen und Support erfüllen.



	MSSP PROTECT	MSSP POWERED	MSSP POWERED PLUS
Gesamtjahresumsatz für MSSPs – einschließlich monatlicher und jährlicher Preismodelle	Verwaltung von min. 250 Endgeräten/Nutzer oder 10 virtuellen Firewalls ¹	Verwaltung von min. 5.000 Endgeräten/Nutzer oder 50 virtuellen Firewalls ¹	Verwaltung von min. 10.000 Endgeräten/Nutzer oder 100 virtuellen Firewalls ¹
Service-Management-Funktionen	Network-Operations-Center (NOC)	Network-Operations-Center (NOC) mit mindestens 8/5-Support	Security-Operations-Center (SOC) mit mindestens 24/5-Support
Spezialisierungsschulungen	1 oder mehrere Angestellte haben die integrierte Spezialisierungsschulung für jedes Produkt absolviert, das im Rahmen der monatlichen oder jährlichen MSSP-Modelle verkauft wird	2 oder mehrere Angestellte haben die integrierte Spezialisierungsschulung für jedes Produkt absolviert, das im Rahmen der monatlichen oder jährlichen MSSP-Modelle verkauft wird	3 oder mehrere Angestellte haben die integrierte Spezialisierungsschulung für jedes Produkt absolviert, das im Rahmen der monatlichen oder jährlichen MSSP-Modelle verkauft wird
Technisches First-/Second-Level-Assessment	2 oder mehrere Angestellte haben das First-/Second-Level-Assessment absolviert ²	3 oder mehrere Angestellte haben das First-/Second-Level-Assessment absolviert ²	4 oder mehrere Angestellte haben das First-/Second-Level-Assessment absolviert ²

Allgemeine Anforderungen

SecureFirst-Programmstufe	Muss SecureFirst-Partner sein und die entsprechenden Anforderungen erfüllen
	Spezialisierung erforderlich für Produkte, die unter dem MSSP-Modell unterstützt werden
Kompetenzen in den Bereichen Sicherheitsinfrastruktur und Management	Kaufmännische Kompetenzen sowie Erfahrung in den Bereichen Netzwerkmanagement und Vertragsverwaltung
Kompetenzen für die Bearbeitung technischer Supportanfragen	Bearbeitung von First- und Second-Level-Supportanfragen mit mindestens 8/5-Verfügbarkeit; weitere Informationen finden Sie im Betriebsleitfaden für das SonicWall-MSSP-Programm
POS-Reporting auf Endbenutzerebene	Auf allen Stufen erforderlich
Marketingprogramme	Jährlicher Marketingplan als Teil des Businessplans; vierteljährliche Marketingaktivitäten

(1) Lizenzen können nicht auf Endkunden übertragen werden, sondern müssen sich im Besitz von MSSPs befinden und diesen zugeordnet sein.

(2) Genannte Personen mit absolviertem Assessment sind jene mit Zugang zur SonicWall-Third-Level-Supportgruppe.



So melden Sie sich an

1. Stellen Sie sicher, dass Sie die SecureFirst-Programmanforderungen erfüllen
2. Reichen Sie über das Partnerportal einen Antrag für das MSSP-Programm ein
3. Absolvieren Sie die MSSP-Autorisierungsschulung in der SonicWall University

Über SonicWall

SonicWall bietet grenzenlose Cybersicherheit für eine extrem dezentrale Arbeitswelt, in der jeder remote, mobil und potenziell gefährdet ist. Durch die Identifizierung unbekannter Bedrohungen, moderne Echtzeit-Überwachungsfunktionen und eine herausragende Wirtschaftlichkeit hilft SonicWall großen Unternehmen, Behörden und KMUs weltweit, die Cybersicherheitslücke zu schließen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.sonicwall.com.

SonicWall Inc.

1033 McCarthy Boulevard | Milpitas, Kalifornien 95035, USA

Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Website.

www.sonicwall.com

SONICWALL®

© 2022 SonicWall Inc. ALLE RECHTE VORBEHALTEN.

SonicWall ist eine Marke oder eingetragene Marke von SonicWall Inc. und/oder deren Tochtergesellschaften in den USA und/oder anderen Ländern. Alle anderen Marken und eingetragenen Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber. Die Informationen in diesem Dokument werden in Verbindung mit den Produkten von SonicWall Inc. und/oder deren Tochtergesellschaften bereitgestellt. Sie erhalten durch dieses Dokument oder in Verbindung mit dem Verkauf von SonicWall-Produkten keine Lizenz (weder ausdrücklich noch stillschweigend, durch Rechtsverwirkung oder anderweitig) für geistige Eigentumsrechte. SonicWall und/oder dessen Tochtergesellschaften übernehmen keine Haftung und keinerlei ausdrückliche, stillschweigende oder gesetzliche Gewährleistung für deren Produkte, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die stillschweigende Gewährleistung für die Handelsüblichkeit, die Verwendungsfähigkeit für einen bestimmten Zweck und die Nichtverletzung von Rechten Dritter, soweit sie nicht in den Bestimmungen der Lizenzvereinbarung für dieses Produkt niedergelegt sind. SonicWall und/oder dessen Tochtergesellschaften haften nicht für irgendwelche unmittelbaren, mittelbaren, strafrechtlichen, speziellen, zufälligen oder Folgeschäden (einschließlich, aber nicht beschränkt auf Schäden aus entgangenem Gewinn, Geschäftsunterbrechung oder Verlust von Information), die aus der Verwendung oder der Unmöglichkeit der Verwendung dieses Dokuments entstehen, selbst wenn SonicWall und/oder dessen Tochtergesellschaften auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurden. SonicWall und/oder dessen Tochtergesellschaften übernehmen keine Gewährleistungen in Bezug auf die Genauigkeit oder Vollständigkeit dieses Dokuments und behalten sich das Recht vor, Spezifikationen und Produktbeschreibungen jederzeit ohne Vorankündigung zu ändern. SonicWall Inc. und/oder deren Tochtergesellschaften übernehmen keinerlei Verpflichtung, die in diesem Dokument enthaltenen Informationen zu aktualisieren.