

PARTNER PLAYBOOK

Sophos CISO Advantage

INHALT

-
- 01** Zusammenfassung

 - 02** Funktion

 - 03** Vorteile für Sie als Partner

 - 04** Kernbotschaften für Partner

 - 05** Zielkunden für die Markteinführung

 - 06** Verkauf von Sophos Fusion

 - 07** Cross-Selling- und Erweiterungsmöglichkeiten

 - 08** Fragen an Kunden

 - 09** Umgang mit Einwänden

 - 10** 90-Sekunden-Pitch und Abschluss

Was bedeutet das für mich?

Sophos CISO Advantage hilft Ihnen, die strategische Sicherheitsberatung, die Sie bereits anbieten, in einen strukturierten, skalierbaren, abrechenbaren Service umzuwandeln. Bereitgestellt über Sophos Central und integriert in Sophos Fusion, stellt dieses Angebot unseren Kunden eine klare Baseline, eine priorisierte Roadmap für Verbesserungen und Nachweise für die Geschäftsleitung über den Fortschritt ihrer Sicherheitsmaßnahmen zur Verfügung.

Sophos CISO Advantage ist kein Ersatz für die Sophos-Produkte und -Services, die Kunden bereits nutzen. Es setzt auf operativen Kontrollen wie Sophos MDR, XDR, Endpoint, Firewall, Email, Next-Gen SIEM, ITDR und NDR auf, um zu bewerten, ob diese Kontrollen zusammenarbeiten, wo Lücken bestehen und was als Nächstes priorisiert werden sollte.

FAZIT FÜR PARTNER

Sophos CISO Advantage hilft Ihnen dabei, von der Verwaltung von Tools zur Steuerung von Ergebnissen überzugehen. So können Sie die CISO-Rolle, die Sie bereits ausfüllen, formalisieren, wiederkehrende Umsätze generieren und aus jeder Kundenbeziehung heraus eine Pipeline aufbauen.

Funktion

Zentrale Merkmale

- ✓ Ein Service, mit dem Sie Kunden helfen, die Kontrolle über ihre Sicherheitsergebnisse zu übernehmen
- ✓ Ein Assessment-basierter Einstiegspunkt in die strategische Cybersecurity
- ✓ Ein Framework-basierter Weg zur Baseline-Risikobewertung und Investitionspriorisierung sowie zum Nachweis messbarer Verbesserungen
- ✓ Eine strategische Ebene von Sophos Fusion

Was es nicht ist

- ✗ Es ist kein Einzelprodukt oder eigenständiges Tool zum Wiederverkauf
- ✗ Es ist kein einmaliges Audit
- ✗ Es ist kein Ersatz für Sicherheitskontrollen
- ✗ Es ist kein manuelles vCISO-Toolkit, das vollständig von erfahrenem Personal abhängt

KERNPUNKT FÜR PARTNER

Sophos CISO Advantage bietet Struktur, Reporting und KI-beschleunigte Workflows, um ganzheitliche Ergebnisse auf CISO-Ebene zu liefern, während Strategie und Kundenbeziehungen in Ihren Händen bleiben.

Vorteile für Sie als Partner

Viele Partner fungieren bereits als strategische Sicherheitsberater für ihre Kunden, indem sie Prioritäten festlegen, Kontrollen empfehlen und die Geschäftsführung beim Verständnis von Risiken unterstützen. Allzu oft ist diese Arbeit jedoch informell, inkonsistent und schwer zu monetarisieren.

Sophos CISO Advantage verwandelt diese Rolle in ein wiederholbares Servicemodell.

01

Schaffen Sie neue wiederkehrende Umsätze rund um **Baseline, Strategie und Vertrauen**.

02

Bauen Sie eine Pipeline auf Basis von **Bewertungsergebnissen** auf, nicht durch Kaltakquise.

03

Skalieren Sie die Beratung auf CISO-Ebene **ohne Aufstockung des Führungsteams**.

04

Heben Sie Ihre Arbeit durch strategische Sicherheitsergebnisse hervor, die mit **operativen Live-Daten** verknüpft sind.

05

Stärken Sie die Kundenbindung mit **Proof-of-Value-Reporting** bei jedem Renewal.

DAS NEUE VERTRIEBSMODELL

Erweiterungen sind nicht nur Upselling. Es geht darum, die Lücken zu schließen, die Sophos CISO Advantage aufdeckt.

Bei jeder Bewertung wird ein definierter Aktionsplan erstellt.
Sie liefern Lösungen, mit denen die Kunden ihre Sicherheit verbessern.

Kernbotschaften für Partner

Wenn Sie Kunden Sophos CISO Advantage vorstellen, stellen Sie diese Ideen in den Vordergrund:



Führen Sie mit Ergebnissen, nicht mit Bewertungen.

Kunden möchten wissen, wo Risiken bestehen, welche zuerst behoben werden müssen und wie sie ihre Fortschritte der Geschäftsführung, Prüfern und Versicherern zeigen können.



Führen Sie mit Beweisen, nicht mit Meinungen.

Sophos CISO Advantage ersetzt Annahmen durch validierte, Framework-basierte Nachweise effektiver Kontrollen.



Führen Sie mit einer Strategie, die mit dem operativen Betrieb verbunden ist.

Sophos CISO Advantage verbindet Sicherheitsstatus, Compliance-Reporting und Bereinigung in einem geschlossenen Kreislauf innerhalb von Sophos Defense System.



Führen Sie mit KI-Tempo und menschlichem Urteilsvermögen.

Die agentische KI beschleunigt Bewertung, Analyse und Reporting, während Sie die Strategie, Empfehlungen und Kundenergebnisse verantworten.



Führen Sie mit messbarem Fortschritt.

Kunden können über reaktive Ausgaben hinausgehen und kontinuierliche Verbesserungen erzielen.

Zielgruppe für die Markteinführung

Priorisieren Sie Kunden und Interessenten, die Sicherheitsstrategien, Compliance und Risikotransparenz dringend brauchen, aber nicht genug Ressourcen haben.



KMU und mittelständische Unternehmen und Organisationen ohne CISO, insbesondere diejenigen, die für Sicherheitsentscheidungen verantwortlich sind und nur über begrenzte interne Expertise verfügen



Unternehmen und Organisationen unter Compliance-Druck, einschließlich derjenigen, die sich an NIST CSF, CIS v8, CE+, NCSC CAF oder den Anforderungen von Cyber-Versicherungen orientieren



Kunden, die der Geschäftsführung, Auditoren, Versicherern oder Gremien keine klaren Sicherheitsfortschritte nachweisen können



Kunden mit fragmentierten Kontrollen, die verstehen müssen, ob ihre Investitionen funktionieren



Bestehende Sophos Kunden, bei denen der nächste Schritt für die Sicherheitsarchitektur von ihren Bewertungsergebnisse abhängen könnte

Verkauf von Sophos Fusion

Überdenken Sie Ihre Verkaufsstrategie

Anstatt ein weiteres Sicherheitstool vorzustellen, führen Sie mit den strategischen Fragen, die die Kunden sich bereits selbst stellen:

Sind wir geschützt?

Wo liegen unsere größten Risiken?

Funktionieren unsere Investitionen?

Was sollten wir als Nächstes priorisieren?

Wie weisen wir der Geschäftsführung, Auditoren oder Versicherern unsere Fortschritte nach?

Baseline, Strategie, Verbesserung

Baseline:

- Etablieren Sie eine klare, Framework-basierte Sicht auf den Sicherheitsstatus und das Risikoprofil des Kunden.

Strategie:

- Entwickeln Sie aus Ihren Erkenntnissen eine priorisierte, budgetorientierte Roadmap, mit der klar wird, was zuerst behoben werden muss und warum dies wichtig ist.

Verbesserung:

- Verfolgen Sie Fortschritte, verringern Sie messbar Risiken und zeigen Sie den Wert des Projekts zum Zeitpunkt des Renewal auf.

ZENTRALES POSITIONIERUNGSTATEMENT FÜR PARTNER

„Sie tätigen bereits Investitionen in Cybersecurity. Sophos CISO Advantage hilft Ihnen zu verstehen, ob diese Investitionen funktionieren, wo Lücken bestehen und was als Nächstes zu tun ist – mit klaren Nachweisen, auf deren Basis die Geschäftsführung handeln kann.“

Cross-Selling- und Erweiterungs-Möglichkeiten

CISO Advantage gegen Compliance-Druck

1

Helfen Sie Kunden dabei, Framework-Anforderungen in einen messbaren Plan mit klaren Prioritäten umzusetzen.

CISO Advantage für eine bestehende Sophos Umgebung

2

Finden Sie heraus, ob die aktuellen Kontrollen zusammenarbeiten und wo eine Erweiterung die größte Wirkung erzielen würde.

CISO Advantage für MDR, XDR, Endpoint, Firewall, Email, ITDR, NDR oder Next-Gen SIEM

3

Nutzen Sie die bei der Bewertung festgestellten Lücken als Grundlage für die Empfehlung des nächsten Kontrollpunkts.

CISO Advantage für Cyber-Versicherung oder Reporting an den Vorstand

4

Stellen Sie validierte Nachweise und Reporting auf Unternehmensebene bereit, um Risikogespräche zu unterstützen.

CISO Advantage für strategisches Beratungswachstum

5

Bündeln Sie Strategie, Reporting und kontinuierliche Sicherheit als wiederholbares Serviceangebot.

Fragen an Kunden

WICHTIGSTE FRAGEN AN IHRE KUNDEN

- ? Woher wissen Sie, ob Ihre aktuellen Sicherheitsinvestitionen Ihr Risiko verringern?
- ? Wo liegen heute Ihre größten Lücken und wie sicher sind Sie sich bei dieser Antwort?
- ? Welche Frameworks, Audit-Anforderungen oder Cyber-Versicherungspflichten versuchen Sie zu erfüllen?
- ? Wie erklären Sie der Führungsebene derzeit das Cybersecurity-Risiko und Ihren Fortschritt?
- ? Was würde es einfacher machen, Ihre nächste Sicherheitsinvestition zu rechtfertigen?

SOPHOS-BESTANDSKUNDEN

- ? Können Sie klar aufzeigen, wie Ihre Sophos Kontrollen Ihren Sicherheitsstatus im Laufe der Zeit verbessern?
- ? Welcher Teil Ihrer Umgebung sorgt heute für die größte Unsicherheit?
- ? Wenn eine Bewertung eine Lücke aufdeckt: Wie schnell könnten Sie einen Aktionsplan entwickelt?

Umgang mit Einwänden

Frage: „Ist das nicht nur ein weiteres Compliance-Tool?“

Nein. Sophos CISO Advantage verbindet Compliance, Sicherheitsstatus und operativen Sicherheitskontext, damit Kunden ihre Risiken verstehen, Aktionen priorisieren und Fortschritte nachweisen können.

Frage: „Ist Sophos CISO Advantage ein einmaliges Audit?“

Nein. Sophos CISO Advantage beginnt mit einer Baseline und entwickelt sich dann zu einem Modell für kontinuierliche Verbesserungen mit Reporting, Strategie und messbarem Fortschritt.

Frage: „Benötigen Kunden einen Vollzeit-CISO, damit das funktioniert?“

Nein. Sophos CISO Advantage soll Unternehmen und Organisationen dabei helfen, über ein von Partnern bereitgestelltes Servicemodell Zugang zu Strukturen und Beratung auf CISO-Ebene zu erhalten.

Frage: „Ersetzt Sophos CISO Advantage meine Sicherheitstools?“

Nein. Es bewertet und priorisiert. Ihre Sicherheitstools müssen weiterhin Risiken erkennen und verhindern und entsprechend reagieren. Sophos CISO Advantage hilft zu verstehen, ob diese Kontrollen ausreichen und was als Nächstes zu tun ist.

Frage: „Wie hilft Sophos CISO Advantage Partnern beim Wachstum?“

Jede Bewertung deckt Lücken auf. Jede Lücke wird zu einem definierten Aktionsplan. Sie können die Lösungen bereitstellen, dadurch eine Pipeline aufbauen und langfristig einen wiederkehrenden Mehrwert schaffen.

90-Sekunden-Pitch für Partner

„Die meisten Unternehmen und Organisationen investieren mehr in Cybersecurity, haben aber immer noch Schwierigkeiten, einige der wichtigsten Fragen zu beantworten: Sind wir geschützt? Wo liegen unsere größten Risiken? Funktionieren unsere Investitionen? Und was sollten wir als Nächstes tun?

Genau hier hilft **Sophos CISO Advantage**. Es bietet Ihnen eine strukturierte Möglichkeit, Ihren Sicherheitsstatus zu bewerten, Ihre Kontrollen mit anerkannten Frameworks abzugleichen und technische Ergebnisse in eine klare, geschäftsorientierte Roadmap zu übersetzen.

Anstatt sich auf Annahmen zu verlassen, erhalten Sie validierte Nachweise darüber, wo Sie stehen, was Aufmerksamkeit erfordert und wie Ihre Fortschritte aussehen. So können Sie leichter Investitionen rechtfertigen, Compliance-Gespräche unterstützen und der Geschäftsführung zeigen, dass ihre Ausgaben für Cybersecurity mit messbaren Ergebnissen verknüpft sind.

Für uns bedeutet dies auch, dass wir Sie dabei unterstützen können, von reaktiven Sicherheitsentscheidungen zu einem Modell der kontinuierlichen Verbesserung überzugehen. Wir können Lücken identifizieren, die richtigen Aktionen priorisieren und Ihnen helfen, diese durch die Lösungen und Dienste zu schließen, die bereits mit dem Sophos Defense System verbunden sind.

Sophos CISO Advantage ist kein weiteres, beliebiges Tool. Es ist eine Möglichkeit, die Kontrolle über Ihre Sicherheit zu übernehmen – mit Erkenntnissen und Nachweisen und einer Roadmap, mit der Sie sich immer weiter verbessern.

Sophos CISO Advantage bietet Partnern:

- ✓ Eine strukturierte Möglichkeit, die CISO-Rolle, die Sie bereits ausfüllen, zu monetarisieren
- ✓ Ein skalierbares Modell für Advisory Services anzubieten, ohne Aufstockung des Führungsteams
- ✓ Einen wiederholbaren Weg von der Bewertung über die Umsetzung bis hin zum Umsatz
- ✓ Eine stärkere Argumentation für die Kundenbindung durch Proof-of-Value-Reporting
- ✓ Eine strategische Position hinsichtlich Kundenbudgets, Compliance und Risikogesprächen

Jede Bewertung schafft Klarheit.
Jede Roadmap setzt Prioritäten.
Jede Verbesserung stärkt Ihre Rolle als
strategischer Sicherheitsberater, auf
den sich Ihre Kunden gern verlassen.

