

Partner-Programm-Guide

Bei Sophos stehen unsere Partner an erster Stelle. Durch eine Partnerschaft mit Sophos sind Sie optimal aufgestellt, Ihren Kunden echten Mehrwert zu bieten: So können Sie Ihr Cybersecurity-Geschäft ausbauen, neue Umsatzpotenziale erschließen und die langfristige Kundenbindung stärken.

Dieser Guide zum Sophos Partner-Programm gibt einen Überblick über die Anforderungen für die einzelnen Partner-Level und die Vorteile, die Sie auf jedem Level erwarten.

Gültig ab 16. April 2026



Anforderungen

Umsatz

Zertifizierung

Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives

Leistungen im Überblick

TAM Services

Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration

Einreichung

Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht

Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP

MSSP

Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Das Sophos Partner-Programm

Unser Partner-Programm passt sich Ihrem Geschäftsmodell an. Egal, ob Sie Sophos-Produkte klassisch vertreiben, als Managed Service bereitstellen oder Integrationen nutzen: Sie profitieren von einem flexiblen Ökosystem, das Ihre Vertriebsansätze unterstützt und die Kaufgewohnheiten Ihrer Kunden mitdenkt.

Reseller

Erweitern Sie Ihre Profitabilität und Reichweite, indem Sie umfassende Cybersecurity-Lösungen vertreiben – mit Sophos als bewährtem Anbieter.

MSPs/MSSPs

Bieten Sie mit Sophos „Security-as-a-Service“ an und kombinieren Sie dabei flexible Abrechnungsmodelle mit leistungsstarkem Schutz, um wiederkehrende Umsätze zu steigern – mit MSSPs, die ein 24/7 SOC betreiben.

Global Strategic Partners

Fördern Sie Ihr globales Wachstum gemeinsam mit Sophos durch maßgeschneiderte Zusammenarbeit, strategische Planung und engagierte Account-Betreuung.

Strategic Alliances

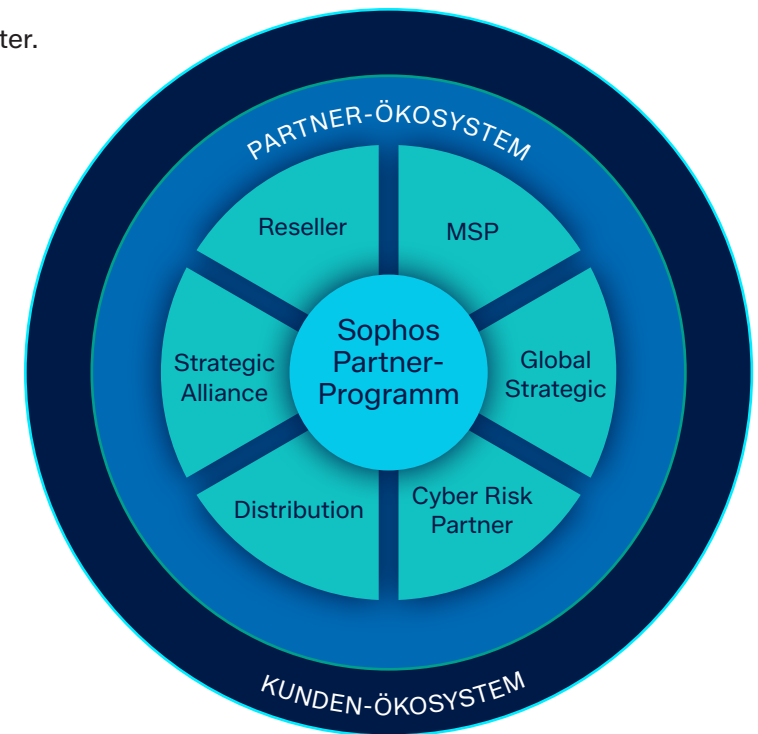
Entwickeln und liefern Sie integrierte Sicherheitslösungen für den gesamten IT-Stack – damit ermöglichen Sie eine hochmoderne Bedrohungsabwehr und -reaktion ohne Anbieterabhängigkeit und schaffen gleichzeitig gemeinsames Wachstum und langfristigen Mehrwert.

Cyber Risk Partner

Unterstützen Sie Ihre Kunden über den gesamten Cyber-Risiko-Lebenszyklus – von proaktiver Beratung und Readiness Assessments bis hin zu Incident Response und Wiederherstellung.

Distribution und Cloud Marketplaces

Erweitern Sie Ihre Marktpresenz und vereinfachen Sie die Beschaffung – sorgen Sie für eine effiziente Bereitstellung von Sophos-Lösungen im gesamten Channel und ermöglichen Sie so skalierbares, profitables Wachstum.



Anforderungen

Umsatz

Zertifizierung

Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives

Leistungen im Überblick

TAM Services

Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration

Einreichung

Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht

Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP

MSSP

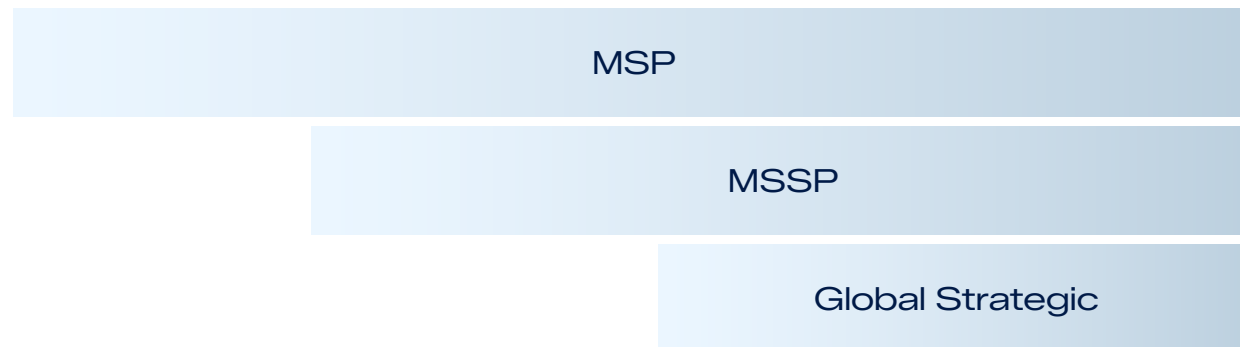
Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Partner-Programm: Übersicht

Erreichen Sie den Partner-Level, der am besten zu Ihrem Geschäftsmodell passt. Je höher Ihr Partner-Level, desto höher können Ihre Margen ausfallen – während Spezialisierungen und Zertifizierungen Ihnen zusätzliche Vorteile verschaffen.



Partner-Level

Neue Partner werden auf Silver-Level ins Programm aufgenommen und haben sechs Monate Zeit, um die Mindestanforderungen des Programms zu erfüllen.

Partner-Spezialisierungen

Spezialisierungen bestätigen Ihre fundierte Expertise und eröffnen gezielte Vorteile – abgestimmt auf Ihre Go-to-Market-Strategie.

Partner-Zertifizierungen

Akkreditierungen demonstrieren Ihre Expertise und werden durch gezielte Zertifizierungen erworben – unabhängig vom Partner-Level oder von der Spezialisierung.

Sophos Partner-Programm

Einleitung

Übersicht

Anforderungen

Umsatz

Zertifizierung

Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives

Leistungen im Überblick

TAM Services

Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration

Einreichung

Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht

Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP

MSSP

Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Umsatz-Anforderungen

Ihr Partner-Level – und die Vorteile, die Sie erhalten – sind abhängig von Ihren Umsatzzahlen und Ihrem Zertifizierungs-Status.

Umsatz-Anforderungen (US\$)

Level	Gruppe A 2	Gruppe B 3	Gruppe C 4	Gruppe D
Titanium	5 Mio. \$	2 Mio. \$	1 Mio. \$	1 Mio. \$
Platinum	750.000 \$	500.000 \$	150.000 \$	125.000 \$
Gold	150.000 \$	100.000 \$	75.000 \$	75.000 \$
Silver	5.000 \$	5.000 \$	5.000 \$	5.000 \$

WICHTIG:

1. Die Abrechnungen für Sophos MSP Flex werden mit einem Multiplikator von 24 auf das Jahr umgerechnet.
2. Der Umsatz basiert auf den Nettorechnungen an Sophos von der Distribution und Marketplaces und wird in den Gesamtauftragswert (TCV) umgerechnet.
3. Für den Level „Sophos Authorized Partner“ gelten keine Umsatz-Anforderungen.

Globale Währungsumrechnungen

Die Umsatz-Anforderungen werden gemäß der nachstehenden Tabelle in die lokale Währung umgerechnet.

USD	CAD	GBP	EUR	AUD	JPY	INR	TRY
1,00	1,39155	0,75612	0,86556	1,44917	158,7199	93,48456	44,44728

Sophos-Ländergruppen

Länderliste Gruppe A: Deutschland, USA, Vereinigtes Königreich

Länderliste Gruppe B: Australien, Belgien, Brasilien, Chile, Frankreich, Indien, Italien, Japan, Kanada, Kolumbien, Luxemburg, Malaysia, Mexiko, Niederlande, Österreich, Philippinen, Saudi-Arabien, Schweiz, Singapur, Spanien, Vereinigte Arabische Emirate

Länderliste Gruppe C: Ägypten, Åland-Inseln, Andorra, Angola, Bangladesch, Bhutan, Botsuana, China, Dänemark, Estland, Färöer-Inseln, Finnland, Französisch-Guayana, Französisch-Polynesien, Gibraltar, Grönland, Guadeloupe, Guernsey, Hongkong, Indonesien, Irland, Island, Isle of Man, Jersey, Jordanien, Katar, Kenia, Komoren, Kuwait, Lesotho, Lettland, Liechtenstein, Litauen, Luxemburg, Macau, Madagaskar, Malediven, Marokko, Martinique, Mayotte, Moldawien, Monaco, Mongolei, Namibia, Nepal, Neukaledonien, Neuseeland und Pazifikinseln, Nigeria, Norwegen, Oman, Papua-Neuguinea, Portugal, Réunion, Sambia, San Marino, Schweden, Sri Lanka, Südkorea, Taiwan, Thailand, Türkei, übrige lateinamerikanische Länder, Vietnam.

Länderliste Gruppe D: Übrige Welt.

Sophos Partner-Programm

Einleitung

Übersicht

Anforderungen

Umsatz

Zertifizierung

Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives

Leistungen im Überblick

TAM Services

Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration

Einreichung

Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht

Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP

MSSP

Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Zertifizierungs-Anforderungen

Ihr Partner-Level – und die Vorteile, die Sie erhalten – sind abhängig von Ihren Umsatzzahlen und Ihrem Zertifizierungs-Status.

Zertifizierungs-Anforderungen

Level	Punkte	Zusätzliche Anforderungen
Titanium	200 Punkte	Mindestens 2 x Architect & „Plattform“-Akkreditierung
Platinum	200 Punkte	Mindestens 2 x Architect
Gold	100 Punkte	Mindestens 1 x Architect
Silver	Mindestens 1 Punkt	

Hinweis: Für den Sophos Authorized Partner Level gelten keine Zertifizierungs-Anforderungen.

Eine detaillierte Übersicht über die Erfüllung der aktuellen Anforderungen finden Sie auf der Compliance-Seite im Partner-Portal. Bei Fragen zum Erwerb von Zertifizierungspunkten wenden Sie sich bitte an [Sophos Partner Care](#) oder an Ihren Channel Account Manager.

[Seite zu Zertifizierungen](#)

Sophos Partner-Programm

Einleitung
Übersicht

Anforderungen

Umsatz
Zertifizierung
Program-Compliance

Discounts

Partner Discounts
Produktklassifizierung

Programmeleistungen

Services & Incentives
Leistungen im Überblick
TAM Services
Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration
Einreichung
Teaming Plans
Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht
Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP
MSSP
Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Partner-Programm- Compliance

Sophos führt jährliche Compliance Audits durch, die über Ihren Partner-Level und Ihre Akkreditierung für das kommende Sophos-Geschäftsjahr bestimmen, das am 1. April beginnt.

Partner-Level

Aktive Zertifizierungen am 31. März sowie Ihre Sophos-Umsätze der letzten 12 Monate (01. April bis 31. März) bestimmen Ihren Partner-Level für das nächste Jahr. Im Laufe des Jahres werden Partner, die sich für einen höheren Partner-Level qualifizieren, am 15. des Folgemonats hochgestuft. Herabstufungen in einen niedrigeren Partner-Level erfolgen nur einmal jährlich, nach dem 31. März. Regelmäßige Updates und Änderungen der Partner-Level werden im Sophos Partner-Portal veröffentlicht.

Partner-Akkreditierungen

Sie erhalten die Akkreditierung, sobald Sie alle erforderlichen Zertifizierungen erlangt haben. Wir verlängern die Akkreditierungen um ein weiteres Jahr, wenn alle erforderlichen Zertifizierungen zum Zeitpunkt der Compliance-Audits aktiv sind.

Ausschluss von Partnern

Einmal im Jahr deaktivieren wir Partnerschaften mit Authorized Partnern, die seit mindestens drei Jahren nicht mehr aktiv waren. Partner können ihre Partnerschaft reaktivieren, indem sie sich an Sophos Partner Care wenden. Partnerschaften von Partnern, die seit der Anmeldung beim Sophos Partner-Programm noch keine Transaktionen getätigt haben, werden nach 12 Monaten Inaktivität deaktiviert.



Compliance-Prüfung
jährlich am 31. März

Sophos Partner-Programm

Einleitung
Übersicht

Anforderungen

Umsatz
Zertifizierung
Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives
Leistungen im Überblick
TAM Services
Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration
Einreichung
Teaming Plans
Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht
Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP
MSSP
Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung



Partner Discounts auf Sophos Core-Produkte

Sophos unterscheidet zwischen Commercial Discounts und MM/Enterprise Discounts, abhängig von Produktkategorien.

Level	Commercial & MM/Enterprise					Advisory Services/ Services Subscription Units			
	Commercial ¹ (New & Renew)	MM/E Standard ¹	Deal Registration ³	Teaming Plan	Incumbency ²	Standard ¹	Deal Registration ³	Teaming Plan	Incumbency ²
Platinum und Titanium	29 %	10 %	35 %	20 %	25 %	5 %	15 %	10 %	10 %
Gold	24 %	10 %	30 %	20 %	20 %	5 %	15 %	10 %	10 %
Silver	19 %	10 %	25 %	20 %	15 %	5 %	15 %	10 %	10 %
Authorized	14 %	10 %	20 %	20 %	--	5 %	15 %	10 %	--

1 Commercial und Standard Discounts sind ohne Deal Registration verfügbar.

2 Incumbency Discounts gelten nicht für MSSP-Partner und Partner in der Region LATAM.

3 Deal Registration Discounts gelten nicht für MSSP-Partner.

Authorized Distributor

Offizielle Preise in Angeboten müssen von einem autorisierten Distributor stammen.

Renewal Incumbency

Das Sophos Partner-Programm bietet Renewal Incumbency Protection, solange das jeweilige Angebot mindestens eine MM/E-SKU enthält. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt [Renewal Incumbency: Übersicht](#).

Deal Registration

Registrieren Sie Deals im Sophos Partner-Portal. Deal Registration Discounts werden dem Partner gewährt, der die neue Opportunity oder das qualifizierte Upgrade ausgemacht hat. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt [Deal Registration: Übersicht](#).

Teaming Plans

Arbeiten Sie an von Sophos initiierten Opportunities mit und sichern Sie sich zusätzliche Discounts, indem Sie einen Beitrag in den Bereichen Vertrieb, Technik oder Geschäftsentwicklung leisten – mit klaren Anreizen und Preisgarantie. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt [Teaming Plans: Übersicht](#).

Angebots- und Bestellverwaltung

Erstellen Sie Angebote zum Verkauf von Sophos Core-Produkten an Neukunden, für Renewals und Änderungen vor Ablauf der Laufzeit über das Sophos Partner-Portal.

Sophos Partner-Programm

Einleitung
Übersicht

Anforderungen

Umsatz
Zertifizierung
Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives
Leistungen im Überblick
TAM Services
Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration
Einreichung
Teaming Plans
Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht
Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP
MSSP
Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Klassifizierung von Sophos Core-Produkten

Sophos unterscheidet zwischen Commercial Discounts und MM/Enterprise Discounts, abhängig von Produktkategorien.

Commercial

MM/E

Sophos-Produkte	Kategorie 1	Kategorie 2	Kategorie 3	Kategorie 4	Kategorie 5
Managed Detection and Response (MDR), Taegis-Produkte				Alle SKUs	
Appliances, Appliance Subscriptions und zugehörige Module	XGS 88	XGS 100er-Serie	XGS 2000er-Serie	XGS 3000er-Serie und höher	
Virtuelle Sophos Firewall Lizenzen		SFv1c14, SFv2c04		SFv4c05 und höher	
Access Points (APs)	AP6/420	AP6/420X/ AP6/840 (e)			
RED-Appliance		SD-RED 20	SD-RED 60		
Central User (Endpoint, Mobile, Data Encryption, ZTNA etc.)	1–49 Benutzer	50–99 Benutzer	100–199 Benutzer	>200 Benutzer	
Wireless: Central Wireless	Alle SKUs				
Central Server	Bis zu 9 Server		10–24 Server	>25 Server	
Central Firewall Reporting (CFR)		Bis zu 9 Einheiten	10–24 Einheiten	>25 Einheiten	
Sophos Switch	CS101	CS110	CS210		
Advisory Services/Professional Services (Subscription)					Alle SKUs

Kategorie 0 umfasst ältere Sophos Professional Services, Wartung, Support, Training sowie End-of-Sale-Produkte.

Sophos Partner-Programm

Einleitung
Übersicht

Anforderungen

Umsatz
Zertifizierung
Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts
Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives

Leistungen im Überblick
TAM Services
Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration
Einreichung
Teaming Plans
Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht
Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP
MSSP
Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Vorteile für Sophos-Partner

Sophos Partner Care: Für alle Partner verfügbar

Jeder Partner hat Zugang zu Sophos Partner Care, einem dedizierten Team von Sophos-Experten (24/7 verfügbar). Diese helfen bei der Angebotserstellung, NFR-Anfragen, Lizenzfragen, der Account-Verwaltung und bei Fragen zum Partner-Portal.

Sophos Customer Success

Customer Success ist eine strategische Partnerschaft, die darauf abzielt, den Mehrwert Ihrer Sophos-Lösungen für Ihre Kunden zu maximieren. Gleichzeitig unterstützt sie Partner dabei, Produktnutzung und Kundentreue zu fördern – und neue Wachstumschancen zu erschließen.

Technical Account Manager Services (TAM Services)

Die TAM Services verbinden technische Expertise mit individueller Beratung und stehen Platinum- und Titanium-Partnern mit Sophos Plattform Akkreditierung zur Verfügung. Sie helfen dabei, Risiken zu minimieren, Prozesse zu optimieren und proaktiv auf neue Herausforderungen zu reagieren. Im Rahmen des NFR-Programms stehen TAM-Services und dedizierte Technical Account Manager (TAM PLUS) allen Partnern und Distributoren zur Verfügung.

New Business Growth Rebates

Platinum- und Titanium-Partner haben Anspruch auf New Business Growth Rebates, mit denen besonders engagierte Sophos-Partner anerkannt und mit schnelleren Verdienstmöglichkeiten belohnt werden. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Channel Account Team.

Marketing Development Funds (MDF)

Partner mit Silver/Gold/Platinum/Titanium-Level können im Rahmen gemeinsamer Geschäftsplanung mit ihrem regionalen Channel- und Marketing-Team vorschlagsbasierte Marketing Development Funds (MDF) beantragen. Eine ausführliche Übersicht finden Sie im [Sophos MDF-Programm-Guide](#).

Sophos Business Development Funds

Die Business Development Funds von Sophos sind darauf ausgelegt, strategische Partner für den Erfolg entlang individuell definierter Geschäftsziele zu belohnen. Sophos behält sich vor, Partner nach eigenem Ermessen für diese Investitions-Maßnahmen auszuwählen. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Channel Account Team.

Fortsetzung auf der nächsten Seite →

Sophos Partner-Programm

Einleitung

Übersicht

Anforderungen

Umsatz

Zertifizierung

Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives

Leistungen im Überblick

TAM Services

Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration

Einreichung

Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht

Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP

MSSP

Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Vorteile für Sophos-Partner

Leistung	Authorized	Silver	Gold	Platinum	Titanium
Vertriebstools	✓	✓	✓	✓	✓
Technical Presales Help Desks	✓	✓	✓	✓	✓
Deal Registration	✓	✓	✓	✓	✓
Renewal Incumbency		✓	✓	✓	✓
Zugriff aufs Partner-Portal und Partner-Kommunikation	✓	✓	✓	✓	✓
Partner Care und technischer Support	✓	✓	✓	✓	✓
Training für Vertrieb und Technik	✓	✓	✓	✓	✓
TAM Services	NFR	NFR	NFR	✓*	✓
Demo-Labore & NFR	✓	✓	✓	✓	✓
Aufnahme in den Partner Locator	Nur MSPs	✓	✓	✓	✓
Partner-Logos	✓	✓	✓	✓	✓
Co-Branding-Marketingmaterialien und Syndication-Tools	✓	✓	✓	✓	✓
Marketing-Kampagnen	✓	✓	✓	✓	✓
Globale SPIFFs		✓	✓	✓	✓
Marketing Development Funds			Auf Vorschlag	Auf Vorschlag	Auf Vorschlag
Business Development Funds			Auf Vorschlag	Auf Vorschlag	Auf Vorschlag
New Business Growth Rebate				Berechtigt	Berechtigt

* Um Zugang zu TAM-Services zu erhalten, ist die „Sophos-Plattform“-Akkreditierung erforderlich.

Sophos Partner-Programm

Einleitung

Übersicht

Anforderungen

Umsatz

Zertifizierung

Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives

Leistungen im Überblick

TAM Services

Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration

Einreichung

Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht

Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP

MSSP

Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Technical Account Manager Services (TAM Services)

Durch die Kombination von technischer Expertise und persönlicher Beratung helfen TAM Services „Sophos-Platform“-akkreditierten Platinum- und Titanium-Partnern, Risiken zu reduzieren, die Effizienz zu steigern und neuen Herausforderungen immer einen Schritt voraus zu bleiben.

Fall öffnen bei TAM-Services:

„Sophos-Platform“-akkreditierte Platinum-Partner müssen einen Fall bei Sophos Partner Care öffnen, um Zugang zu TAM Services zu erhalten. Partner Care leitet die Anfrage zur Bearbeitung an das regionale Technical Account Manager (TAM) Team weiter.

Leistung	TAM Services	TAM Plus
VIP-Kontakt zu Senior Support Engineers	✓	✓
Zugang zum regionalen TAM-Team	✓	✓
Personalisierte Kommunikation und Benachrichtigungen	✓	✓
Verbesserte Eskalation	✓	✓
Dedizierter Ansprechpartner im technischen Support		✓
Vorrangiger Zugriff auf Produktinformationen		✓
Performance- und Funktionsoptimierung		✓

Fall-Eskalationen

Bitte richten Sie alle Fall-Eskalationen an das Support Escalations Team via SupportEscalations@sophos.com.

Zugriff auf TAM Plus

Titanium-Partner können kostenlos Zugang zu dedizierten TAMs (TAM Plus) erhalten. Bitte beachten Sie jedoch, dass der Zugriff auf TAM Plus eingeschränkt werden kann, wenn der Titanium-Partner in mehr als drei aufeinanderfolgenden Geschäftsquartalen unter 70 % der Brutto-Gewinneinbehaltung fällt. Weitere Infos erhalten Sie bei Ihrem Channel Account Team.

Leistungen von TAM Plus:

- **Proaktive Beratung:** Sophos TAMs sind proaktive Berater, die direkt mit den Cybersecurity-Teams der Kunden zusammenarbeiten, um Risiken vorherzusehen und zu mindern.
- **Proactive Services:** Health Checks, Auswertungen von Telemetriedaten, konkrete Handlungsempfehlungen und zeitnahe Updates sorgen dafür, dass Ihre Kunden Bedrohungen immer einen Schritt voraus sind.
- **Incident Management:** übernimmt im Ernstfall die Koordination – inklusive durchgängiger Betreuung, schneller Problemlösung und fundierter Ursachenanalyse (Root Cause Analysis, RCA).
- **Interessenvertretung:** Als Stimme des Kunden tragen TAMs dazu bei, Sophos-Produkte und -Services mitzugestalten, um spezifische organisatorische Anforderungen zu erfüllen

TAM Services und TAM PLUS NFR Discounts

Dedizierte TAMs stehen allen Partnern und Distributoren im Rahmen des NFR-Programms zur Verfügung, mit einem Discount von 30 % auf die UVP (unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers).

Sophos Partner-Programm

Einleitung
Übersicht

Anforderungen

Umsatz
Zertifizierung
Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts
Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives
Leistungen im Überblick
TAM Services

Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration
Einreichung
Teaming Plans
Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht
Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP
MSSP
Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Weitere Vorteile

Vertriebs-Unterstützung

Sie erhalten von uns praxisnahe Vertriebs-Unterstützung, damit Sie mehr Geschäftsabschlüsse erzielen können. Dazu gehören der Zugang zu globalen Presales-Helpdesks, der KI-gestützte Sales Assistant für sofortige Antworten, ein Angebotsgenerator, der Ihre Angebotserstellung beschleunigt, sowie Wettbewerbsanalysen, die Ihnen einen strategischen Vorteil verschaffen.

[Vertriebstools](#)

Co-Marketing-Unterstützung

Sophos unterstützt Sie umfassend im Co-Marketing – von der Kampagnen-Umsetzung bis zur Anpassung von Inhalten. So helfen wir Ihnen, Nachfrage zu generieren, Ihre Pipeline auszubauen und den Umsatz zu steigern.

Unser Channel Service Center (csc@sophos.com) hilft beim Co-Branding von Materialien und bietet Beratung, damit Sie sich ganz auf Ihre Kundenansprache und Ihr Geschäftswachstum konzentrieren können.

[Marketing-Ressourcen](#)

Sophos Home Commercial Use Edition

Die Sophos Home Commercial Use Edition bringt unsere leistungsstarke Cybersecurity der Business-Klasse auf private Macs und PCs und ist für Sophos-Partner und deren Kunden kostenlos.

[Mehr erfahren](#)

Sophos Core-Produkte: NFR-Lizenzen (nicht zum Wiederverkauf)

Mit den NFR-Lizenzen (Not for Resale) erhalten berechnete Partner kostenlosen oder stark vergünstigten Zugang zu Sophos-Lösungen – für interne Schulungen, Kundendemos und den internen Eigengebrauch. Durch den Einsatz im eigenen Umfeld sammelt Ihr Team praxisnahe Erfahrung, vertieft das Produktwissen und verbessert die Fähigkeit, den Kundennutzen überzeugend zu vermitteln.

[Mehr erfahren](#)

Digitale Badges

Vertreter von Sophos-Partnern erhalten digitale Badges als Anerkennung für abgeschlossene Qualifizierungspfade. Badges werden in der Regel innerhalb von einer Woche nach Absolvieren der Zertifizierung ausgegeben.

- **Sales Certification Badge:** Wird vergeben, sobald alle vier **Partner Sales-Zertifizierungen** erfolgreich abgeschlossen wurden.
- **Technical Architect Badge:** Erhalten Sie nach Abschluss einer beliebigen **Architect-Zertifizierung** im Rahmen des Partner-Programms.

Die Badges dienen als Nachweis Ihrer Fachkompetenz und können beispielsweise auf beruflichen Netzwerken genutzt werden, um Ihre Sophos-Expertise wirkungsvoll zu präsentieren.

[Badge anfordern](#)

[Seite zu Zertifizierungen](#)

Anforderungen

Umsatz

Zertifizierung

Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives

Leistungen im Überblick

TAM Services

Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration

Einreichung

Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht

Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP

MSSP

Global Strategic Partner

**Regeln zu Anforderungen
und Leistungen**

Vermittlung

Deal Registration: Übersicht

Die Deal Registration wird dem Partner gewährt, der die neue Opportunity oder das qualifizierte Upgrade zuerst identifiziert. Wird die Opportunity von Sophos selbst erkannt, kann Sophos nach eigenem Ermessen Teaming Plans dem Partner gewähren, der durch kontinuierliche Aktivitäten und Engagement in der Kundenbetreuung überzeugt.

Belohnung für von Partnern identifizierte Opportunities

Als Neugeschäfte gelten:

- Sophos-Neukunde, der ein Sophos-Produkt erwirbt, oder
- Bestandskunde, der ein neues Sophos-Produkt erwirbt.

Qualifizierte Upgrades sind definiert als:

- Bestandskunde, der ein Upgrade auf ein neues Sophos-Produkt vornimmt.

HINWEIS: Renewals für dasselbe Produkt (reine Renewals) sind nicht für die Deal Registration oder Teaming Plans berechtigt. Incumbent-Partner haben Anspruch auf Incumbency Discounts.

Standard vs. Deal Registration Discounts

Informationen zu Deal Registration Discounts finden Sie im Abschnitt [Partner Discounts auf Sophos Core-Produkte](#) unter „Deal Registration“.

Sophos Deal-Registration-Richtlinien

- Sophos behält sich das Recht vor, alle eingereichten Deal Registrations nach eigenem Ermessen zu genehmigen oder abzulehnen, einschließlich der Fälle, in denen Deal Registrations doppelt eingereicht werden.
- Sophos behält sich das Recht vor, eine bestehende Deal Registration zu kündigen oder zu widerrufen, wenn ein Partner Konkurrenzprodukte anbietet, kein erhebliches und kontinuierliches Engagement im Kundenaccount nachweisen kann und Sophos nicht regelmäßig auf dem Laufenden hält.
- Der Deal Registration Discount gilt für den Posten, der dem registrierten Sophos-Produkt zugeordnet ist.
- Vertriebschancen und Upgrades für Accounts/Kunden, die von Sophos MSP-Partnern betreut werden (MSP-Kunden oder Begünstigte), haben keinen Anspruch auf Deal Registration Discounts.
- Angebotsanfragen (Requests for Proposal, RFP) sind nicht qualifiziert für Deal Registrations.
- Deal Registration Discounts gelten nicht für MSSP-Partner.

Sophos Partner-Programm

Einleitung
Übersicht

Anforderungen

Umsatz
Zertifizierung
Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts
Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives
Leistungen im Überblick
TAM Services
Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration

Einreichung

Teaming Plans
Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht
Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP
MSSP
Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Einreichungs- und Genehmigungsprozess für Deal Registrations

Deal Registrations können über das Sophos Partner-Portal, über das Sophos Channel Team oder über die Regional Deal Desks (wo verfügbar) eingereicht werden.

Deal-Registration-Formulare:

Registrieren Sie Ihre Deals über das Deal-Registration-Formular im Sophos Partner-Portal.

Erforderliche Informationen:

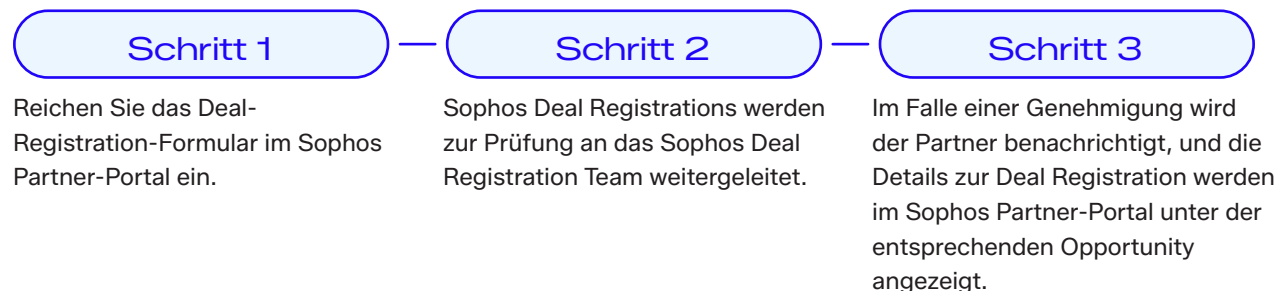
Sophos behält sich das Recht vor, eine eingereichte Deal Registration abzulehnen oder die Einreichung eines anderen Partners zu genehmigen, sollten die Angaben unvollständig sein. Alle personenbezogenen Daten werden in Übereinstimmung mit der [Datenschutzrichtlinie der Sophos-Gruppe](#) verarbeitet.

- Unternehmensname, Adresse, Postleitzahl und Telefonnummer.
- Name des Hauptkontakts und Kontaktdaten (Telefon, E-Mail-Adresse).
- Betroffene/s Produkt(e).
- Erwartetes Abschlussdatum (geschätzt).
- Anzahl der Benutzer/Mitarbeitenden in der Kundenorganisation.

Genehmigungen von Deal Registrations

- Wird eine Deal Registration genehmigt, erhalten Partner automatisch eine Benachrichtigung. Genehmigte Deal Registrations sind für neunzig (90) Tage gültig.
- Partner werden in der Regel innerhalb von fünf (5) Werktagen per E-Mail über die Genehmigung oder Ablehnung ihrer Deal Registration informiert.
- Wurde die Deal Registration versehentlich genehmigt, wird der Genehmigungs-Status im Sophos-System korrigiert und der Partner wird informiert, dass der Deal Registration Discount nicht angewendet wird.
- Sophos behält sich das Recht vor, das Projektmeldebonus-Programm jederzeit zu ändern, auszusetzen oder zu beenden. Alle Entscheidungen von Sophos bezüglich der Deal Registration sind endgültig.

Deal-Registration-Prozess



Sophos Partner-Programm

Einleitung
Übersicht

Anforderungen

Umsatz
Zertifizierung
Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts
Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives
Leistungen im Überblick
TAM Services
Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration
Einreichung

Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht
Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP
MSSP
Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Teaming Plans: Übersicht

Teaming Plans bieten einen klaren Rahmen, um Partner für ihren Beitrag zu von Sophos initiierten Mid-Market/Enterprise (MME) Opportunities zu belohnen. Sie würdigen wertschöpfende Aktivitäten – wie technische Expertise, Bereitstellung und Vertriebsförderung – und gewähren Partnern schnellen Zugang zu preisgeschützten Discounts, was eine souveräne Beteiligung an von Sophos geleiteten Deals, eine engere Zusammenarbeit und höhere Abschlussquoten ermöglicht.

Belohnung von Partnern, die einen Mehrwert für von Sophos initiierte Opportunities schaffen

Verträge/Beschaffung

- Schritte beim Geschäftsabschluss und Genehmigungen verwalten
- Unterstützung bei Vertragsvorbereitung und Bonitätsprüfung

Technischer Wert

- Bereits vor der Ausschreibung für Sophos-Lösungen werben
- Technischen Support für Demos, Meetings und POCs leisten
- Angebote erstellen und auf Ausschreibungen reagieren

Geschäftswert

- Wichtigste IT- und Business-Stakeholder einbeziehen
- Finanzierung und Sponsoring durch Geschäftsleitung unterstützen
- Einfluss auf wichtige Entscheidungsträger nehmen

Standard vs. Teaming Plan Discounts

Informationen zu Deal Registration Discounts finden Sie im Abschnitt [Partner Discounts auf Sophos Core-Produkte](#) unter „Teaming Plans“.

Regeln für Sophos Teaming Plan

- Gilt für von Sophos identifizierte Opportunities.
- Die Teilnahmebedingungen entsprechen den Kriterien für Deal Registration.
- Renewals ohne Upselling sind ausgeschlossen.
- Cross-Selling gilt als neue Opportunity und ist für Teaming berechtigt.
- Wenn ein Deal bereits registriert ist, ist die Opportunity nicht für Teaming berechtigt.
- Teaming Plans können nur von Sophos initiiert werden.
- Teaming Opportunities können vom Partner nicht als Deal Registration gemeldet werden.
- Der Discount gilt für 90 Tage.
- Partner werden per E-Mail benachrichtigt und können die Details im Partner-Portal einsehen.
- Opportunities im Rahmen von Teaming Plans sind nicht für Partner SPIFF berechtigt.
- Sophos behält sich das Recht vor, einen Teaming Plan zu widerrufen, wenn ein Partner Konkurrenzprodukte anbietet, die im Rahmen des eingereichten Teaming Plan vereinbarten Verpflichtungen nicht erfüllt, oder die Zusammenarbeit mit dem Sophos-Vertriebsteam einstellt.

Sophos Partner-Programm

Einleitung
Übersicht

Anforderungen

Umsatz
Zertifizierung
Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts
Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives
Leistungen im Überblick
TAM Services
Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration
Einreichung
Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht
Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP
MSSP
Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung



Renewal Incumbency: Übersicht

Unser Incumbency Renewal für Sophos Core-Produkte unterstützt Partner bei der Bestandskundenpflege und bietet berechtigten Sophos-Partnern einen umsatzabhängigen Discount auf bestimmte Renewal Opportunities.

Incumbency Discounts für Sophos Core-Produkte

Incumbency Discounts werden von der UVP (unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers) abgezogen und automatisch auf berechtigte Positionen in Preisanfragen für den Incumbent Partner in berechtigten Opportunities für Sophos Core-Produkte angewendet.

Sophos MM/E Incumbency Discounts bleiben nach dem Ablaufdatum der ursprünglichen Subscription 12 Monate lang gültig. Für abgelaufene Renewal Opportunities kann kein Incumbency Discount in Anspruch genommen werden.

Standard vs. Incumbency Discounts

Informationen zu Deal Registration Discounts finden Sie im Abschnitt [Partner Discounts auf Sophos Core-Produkte](#) unter „Renewal Incumbency“.

Sophos Incumbency-Regeln

- Sophos behält sich das Recht vor, einen bestehenden Incumbency Discount zu stornieren/zu widerrufen, wenn ein Sophos-Partner nicht proaktiv am Renewal der Opportunity arbeitet oder die Anforderungen des Sophos Partner-Programms nicht mehr erfüllt.
- Jeder Sophos-Distributor besitzt das ausschließliche Recht, die Preise für Produkte von Sophos festzulegen, die er Sophos-Partnern in Rechnung stellt.
- Incumbency Discounts gelten nicht für Authorized Partners, MSSP-Partner und Partner in der Region LATAM.
- Im Falle von Meinungsverschiedenheiten hinsichtlich dieses Angebots ist die Entscheidung von Sophos endgültig.
- Dieses Angebot unterliegt den im Reseller Agreement vereinbarten Richtlinien. Verantwortlich für dieses Angebot ist die Sophos-Rechtseinheit, die für die jeweilige Region des Sophos-Partners in der Liste der Sophos-Rechtseinheiten im Sophos Partner-Portal aufgeführt ist.
- Produkte der Kategorie 0 sind nicht für Incumbency Discounts berechtigt (Access Point & Switches Support and Service SKUs/Standalone Firewall Enhanced Support SKUs).

Renewal bezeichnet die Verlängerung eines bestehenden Produkts bei demselben Kunden.

Ein **Incumbent Partner** ist ein Sophos-Partner, der in der ursprünglichen und neuen Bestellung desselben Produkts als Partner aufgeführt ist.

Eine berechtigte Opportunity ist ein Renewal für Sophos Core-Produkte, die mindestens eine Mid-Market/Enterprise (MM/E) SKU beinhaltet.

Sophos Partner-Programm

Einleitung

Übersicht

Anforderungen

Umsatz

Zertifizierung

Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives

Leistungen im Überblick

TAM Services

Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration

Einreichung

Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht

Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP

MSSP

Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Partner-Zertifizierungen

Sophos-Zertifizierungen vermitteln Partnern das nötige Fachwissen, um ihr Wachstum voranzutreiben und neue Opportunities zu erschließen.

Pflege und Erweiterung Ihrer Zertifizierung

Sophos-Zertifizierungen sind ab Veröffentlichungsdatum des jeweiligen Kurses zwei Jahre lang gültig.

Durch Absolvieren von Delta-Kursen können Sie Ihre Zertifizierung um bis zu zwei Jahre verlängern (ab Datum der Veröffentlichung des Delta-Kurses).

Sophos Academy: Hier finden Sie Sophos Partner-Trainings und -Zertifizierungen

Sophos Training-Portal: Greifen Sie jederzeit auf vollständige Zertifizierungspfade und Deltakurse zu

Zertifizierung	Punkte pro Kurs	Beschreibung	Kurse
Sales Professional	5	Erwerben Sie die Fähigkeiten, um mehr Aufträge zu gewinnen und den Kundennutzen mit Sophos zu steigern Jeweils 25–60 Minuten (4 Kurse)	• Selling Sophos Quick Start (SC00/SP01) • Winning with Sophos MDR (SP02) • Winning with Sophos Network Security (SP03) • Winning with Sophos Endpoint (SP04)
MDR Guided Onboarding	10	Bauen Sie Ihr Service Business auf oder erweitern Sie es, indem Sie Ihren Kunden Guided Onboarding anbieten. Jeweils 4–8 Std. (3 Kurse)	• Threat Investigation (ET13) • Sophos Central Endpoint Deployment (ET18) • Security Posture Assessment (ET19)
Engineer	25	Erfahren Sie, wie Sie Sophos XDR, Sophos Central Endpoint und die Sophos Firewall in einer Demo präsentieren. Jeweils 2 Tage (4 Kurse)	• Sophos Central Detection and Response (ET12) • Central Endpoint and Server (ET15) • Sophos Firewall (ET80) • Sophos Workspace Protection (ET55)
Architect	50	Konfigurieren und implementieren Sie Sophos-Lösungen für Ihre Kunden mit diesen praxisnahen Deep-Dive-Kursen. Jeweils 3–4 Tage (2 Kurse)	• Central Endpoint and Server (AT15) • Sophos Firewall (AT80)
Technician	25	Erweitern Sie Ihr Kundenangebot, indem Sie technischen First-Line-Support bereitstellen. Jeweils 2 Tage (2 Kurse)	• Central Endpoint and Server (S15) • Sophos Firewall (S80)

Weitere Vertriebskurse, die jeweils 5 Punkte zählen: Sales Fundamentals (SC01), Selling Sophos MDR (SC02), Winning with Sophos ITDR (SC04/ST21), Winning with Workspace Protection (SC07/ST22)

Sophos Partner-Programm

Einleitung

Übersicht

Anforderungen

Umsatz

Zertifizierung

Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives

Leistungen im Überblick

TAM Services

Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration

Einreichung

Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht

Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP

MSSP

Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Partner-Akkreditierungen

Erhalten Sie Sonderleistungen von Sophos und demonstrieren Sie bei Kunden Ihre Expertise. Akkreditierungen werden durch gezielte Zertifizierungen erworben – unabhängig von Ihrem Partner-Level.

Vorteile einer Sophos-Akkreditierung

Mit dem Abschluss einer Sophos-Akkreditierung sichern Sie sich exklusive Vorteile:

- **Bevorzugter Zugang** zu Enablement-Materialien vor Produkt-Launches, Benachrichtigungen, Lead Referrals und Marketing-Initiativen.
- **Bessere Sichtbarkeit** durch eine priorisierte Platzierung im Sophos Partner Locator – wo Kunden nach vertrauenswürdigen Resellern suchen.
- **Anerkennung Ihrer Leistung** durch u. a. ein offizielles Akkreditierungslogo und ein Zertifikat, das Sie für Ihre Außendarstellung nutzen können.

Akkreditierung	Beschreibung	Voraussetzungen
Platform Partner	Demonstrieren Sie umfassende Kenntnisse über das offene, KI-native Cybersecurity-Ökosystems von Sophos.	• Winning with Network Security (SP03) • Winning with Endpoint Protection (SP04) • Architect: Central Endpoint and Server (AT15) • Architect: Sophos Firewall (AT80)
MDR-Partner	Heben Sie Ihre Expertise als vertrauenswürdiger Berater für Sophos MDR-Angebote hervor.	• 2 x Winning with Sophos MDR (SP02) • 2 x Engineer: Sophos Central Detection and Response (ET12)
Endpoint and XDR Partner	Positionieren Sie sich als spezialisierter Cybersecurity-Berater für unsere preisgekrönten Endpoint-Technologien.	• Winning with Endpoint Protection (SP04) • 2 x Architect: Central Endpoint and Server (AT15)
Firewall-Partner	Etablieren Sie sich als Experte im Bereich Netzwerk-Sicherheit und beim Hinzufügen zusätzlicher Schutzschichten für Kunden und deren Daten.	• Winning with Network Security (SP03) • 2 x Architect: Sophos Firewall (AT80)

Titanium-Level

Partner müssen die „Sophos Platform“-Akkreditierung erlangen, um ab dem 1. April 2026 den Titanium Partner-Status zu erreichen.

Eine Übersicht über die verfügbaren Akkreditierungen und Direktlinks zu den Zertifizierungskursen finden Sie im [Sophos Partner-Portal](#). Die Kurse Sales Fundamentals (SC01) und Selling Sophos MDR (SC02) werden bis zum Ablauf ihrer Gültigkeit für die Akkreditierung angerechnet.

Sophos Partner-Programm

Einleitung

Übersicht

Anforderungen

Umsatz

Zertifizierung

Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives

Leistungen im Überblick

TAM Services

Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration

Einreichung

Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht

Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP

MSSP

Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Managed Service Provider/MSSP

Bauen Sie ein effizienteres und profitableres Security-Geschäft auf – ganz nach Ihren Vorstellungen.

Das Sophos MSP-Programm bietet Ihnen die Flexibilität, dort anzusetzen, wo Sie gerade stehen, und auf das Maß an Automatisierung, Marge und Service-Reife zu skalieren, das zu Ihrem Geschäftsmodell passt.

Ganz gleich, ob Sie Ihr erstes Managed-Security-Angebot auf den Markt bringen, Ihre Abläufe durch nutzungsbasierte Abrechnung optimieren, Ihr Wachstum durch lukrative Leistungen beschleunigen oder ein vollständig verwaltetes SOC betreiben möchten – Sophos zeigt Ihnen klare Strategien auf.

MSP

Bauen Sie Ihr MSP-Geschäft mit Sophos auf und erweitern Sie es.

[Vorteile des Sophos MSP-Programms](#)

VORAUSSETZUNGEN

- Gültige Sophos-Reseller- und MSP-Vereinbarungen

Verkauf von partnereigenen Lizenzrechten

MSP FLEX

Sorgen Sie für umfassenden Schutz, optimieren Sie Ihre Betriebsabläufe und fördern Sie die Profitabilität.

VORAUSSETZUNGEN

- Distributor-Genehmigung für monatliche Abrechnung
- PSA/RMM-Tools und First Level Support
- Empfohlen: Vertriebszertifizierungen SC00 & MSP01

Rückwirkende nutzungsbasierte Abrechnung

MSP ELEVATE

Sichern Sie sich durch stärkeres Engagement für Sophos noch lukrativere Leistungen.

VORAUSSETZUNGEN

- Teilnahme an MSP Flex
- Monatlicher Mindestumsatz von 1.900 Euro
- Programmdauer 12 Monate

[Für das Programm anmelden](#)

Zusätzliche Discounts und Leistungen

MSSP

Bieten Sie Managed Security Services mit Ihrem eigenen SOC an.

VORAUSSETZUNGEN

- Vom Partner geführtes SOC

Höherer Status und strategisches Investment Funding

Sophos Partner-Programm

Einleitung
Übersicht

Anforderungen

Umsatz
Zertifizierung
Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts
Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives
Leistungen im Überblick
TAM Services
Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration
Einreichung
Teaming Plans
Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht
Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP

MSSP

Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Managed Security Service Provider (MSSP)

Managed Security Services Provider (MSSPs), die ihr eigenes 24x7 Security Operations Center (SOC) betreiben und Sophos-Lösungen als Managed Service bereitstellen, werden auf Gold-Level des Sophos-Partner-Programms aufgenommen und erhalten nach Unterzeichnung der Sophos-MSSP-Vereinbarung Zugang zu Sonderleistungen.

Vorteile für MSSPs

- Aufnahme auf Gold-Level
- Technische Abstimmung
- Dedizierter Partner-Manager
- Zusammenarbeit im Außendienst
- Jährliche Geschäftsprüfung
- Co-Branding-Marketing
- Ansprüche auf Zertifizierung
- Gemeinsame Kampagnen
- Roadmap und Early Access

Rechnungsstellungs-Anforderungen für MSSPs

MSSPs müssen die Umsatzvorgaben für die Level „Platinum“ und „Titanium“ erfüllen, um im Sophos-Partner-Programm aufzusteigen. Sie werden nicht auf ein Level unterhalb von „Gold“ eingestuft, es sei denn, sie werden aufgrund der Nichteinhaltung von Anforderungen oder eines Verstoßes gegen die Sophos-MSSP-Vereinbarung aus dem Programm ausgeschlossen.

Anforderungen für die MSSP-Zertifizierung

MSSPs müssen eine bestimmte Anzahl von Sophos SOC-Zertifizierungen vorweisen, um einen höheren Level als „Gold“ zu erreichen. Sophos plant, bis zum Beginn des zweiten Quartals (Kalenderjahr 2026) MSSP-SOC-Zertifizierungen einzuführen.

Sophos Partner-Programm

Einleitung
Übersicht

Anforderungen

Umsatz
Zertifizierung
Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts
Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives
Leistungen im Überblick
TAM Services
Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration
Einreichung
Teaming Plans
Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht
Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP
MSSP
Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Global Strategic Partner

Partner, die in mehreren Regionen tätig sind, können mit der „Global Strategic Partner Specialization“ ausgezeichnet und von einem dedizierten globalen Channel-Account-Management-Team unterstützt werden, um eine maßgeschneiderte Geschäftsentwicklungsplanung zu forcieren.

Global Strategic Partner werden je nach ihrem Vermarktungskonzept und dem Grad der Lösungsintegration als Global System Integrator (GSI) und/oder Global Service Provider (Telco) eingestuft und auf **Platinum-Level** des Sophos-Partner-Programms aufgenommen.

GSI- und Telco-Partner erhalten Zugang zu bedarfsorientierten Business Development Funds, die auf die strategische Planung mit ihrem globalen Account-Team abgestimmt sind.

Hinweis: Sophos behält sich das Recht vor, die Programmspezialisierung auf Grundlage der Anerkennung durch die Branche und der Unterstützung durch Führungskräfte zu vergeben.

Wenn Sie mehr über MSSP und Global Strategic Partner Specializations und darüber erfahren möchten, wie diese Ihr Service Business voranbringen können, wenden Sie sich bitte an MSSP.sales@sophos.com

Sophos Partner-Programm

Einleitung

Übersicht

Anforderungen

Umsatz

Zertifizierung

Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts

Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives

Leistungen im Überblick

TAM Services

Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration

Einreichung

Teaming Plans

Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht

Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP

MSSP

Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Sophos arbeitet mit allen Partnern, die am Sophos-Partner-Programm teilnehmen, auf konsistente und ethische Weise zusammen. Angesichts der steigenden Nachfrage nach Cloud-Datenmanagement-Lösungen erkennt Sophos an, dass es Situationen geben kann, in denen mehrere Partner an einer Opportunity beteiligt sind. In jedem Fall gilt: Der Endkunde entscheidet, über welchen Partner er Sophos-Produkte und -Services beziehen möchte.

Channel-Konflikte

Sophos ist bestrebt, etwaige Channel-Konflikte schnell und transparent im Dialog mit den Partnern zu lösen. In den meisten Fällen lassen sich diese Konflikte direkt vor Ort auf Ebene der jeweiligen Vertriebs-Verantwortlichen klären. Sophos setzt sich aktiv dafür ein, solche Kommunikationswege aufrechtzuerhalten und zu stärken.

Sophos erwartet von allen Partnern, dass sie ihre Geschäftstätigkeiten mit Integrität und unter Einhaltung höchster Standards in Bezug auf Fairness, Ethik und Transparenz ausüben. Dazu gehören unter anderem:

Ehrliche Kommunikation: Alle Werbe-, Marketing- und Vertriebsbotschaften müssen wahrheitsgemäß, korrekt und nicht irreführend sein.

Respekt gegenüber Einzelpersonen: Die Rechte und die Privatsphäre aller Personen sind zu wahren. Das Anmelden anderer Personen für Veranstaltungen ohne deren ausdrückliche Zustimmung ist ausdrücklich untersagt.

Faire Geschäftspraktiken: In allen Geschäftsbeziehungen ist faires Verhalten gefragt. Ein unlauterer Vorteil – z. B. durch Manipulation, Verschleierung, Missbrauch vertraulicher Informationen, falsche Angaben wesentlicher Fakten oder andere unethische Praktiken – darf nicht angestrebt werden.

Datenschutz

Im Rahmen von Go-to-Market-, Vertriebs- oder Marketingaktivitäten kann es erforderlich sein, personenbezogene Daten zu verarbeiten oder zu teilen. Die Teilnahme am Partner-Programm unterliegt daher der [Sophos-Datenschutzrichtlinie](#). Partner sind verpflichtet, alle geltenden Datenschutzgesetze und -vorschriften einzuhalten – einschließlich der ordnungsgemäßen Verwendung von Tracking-Technologien, der Veröffentlichung gesetzlich geforderter Hinweise und der Einholung erforderlicher Einwilligungen.

Korruptions- und Bestechungsprävention

Die Partner müssen die Compliance aller anwendbaren Gesetze, Verträge und Konventionen zur Bekämpfung von Bestechung und Korruption gewährleisten, einschließlich der US-amerikanischen Foreign Corrupt Practices Act und UK Bribery Act („Anti-Bribery Laws“). Zur Einhaltung dieser Regelungen ist es Partnern streng untersagt, direkt oder indirekt Geldwerte oder sonstige Vorteile an ausländische Amtsträger oder Privatpersonen zu gewähren, um Entscheidungen oder Handlungen zu beeinflussen. Zu den verbotenen Vorteilen zählen unter anderem Bargeld, Geschenke, Reisen, Unterkünfte, Unterhaltung oder andere geldwerte Leistungen.

Berechtigung für Vermittlungsprovisionen

Bei Enterprise-Bereitstellungen, die aus einer direkten Kundenbeziehung heraus unterstützt wurden, behält sich Sophos das Recht vor, dem registrierten Partner, der den Verkaufsprozess beschleunigt hat, aber nicht direkt das Lizenzgeschäft abschließt, eine Vermittlungsprovision zu gewähren.

Fortsetzung auf der nächsten Seite →

Sophos Partner-Programm

Einleitung
Übersicht

Anforderungen

Umsatz
Zertifizierung
Programm-Compliance

Discounts

Partner Discounts
Produktklassifizierung

Programmleistungen

Services & Incentives
Leistungen im Überblick
TAM Services
Weitere Vorteile

Deal Benefits

Deal Registration
Einreichung
Teaming Plans
Renewal Incumbency

Zertifizierungen

Übersicht
Akkreditierungen

Partner-Spezialisierungen

MSP
MSSP
Global Strategic Partner

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Vermittlung

Regeln zu Anforderungen und Leistungen

Sophos arbeitet mit allen Partnern, die am Sophos-Partner-Programm teilnehmen, auf konsistente und ethische Weise zusammen. Angesichts der steigenden Nachfrage nach Cloud-Datenmanagement-Lösungen erkennt Sophos an, dass es Situationen geben kann, in denen mehrere Partner an einer Opportunity beteiligt sind. In jedem Fall gilt: Der Endkunde entscheidet, über welchen Partner er Sophos-Produkte und -Services beziehen möchte.

Bedingungen

- Der Partner muss die Anforderungen des Partner-Programms erfüllen.
- Vermittlungs-Opportunities müssen über eine genehmigte Deal Registration oder einen genehmigten Teaming Plan verfügen, damit Anspruch auf eine Vermittlungsprovision besteht.
- Renewals sind nicht provisionsberechtigt.
- Vermittlungsprovision Partner haben Anspruch auf eine Vermittlungsprovision in Höhe von 5 % für alle vom Partner erfolgreich registrierte Opportunities, die in den Sophos-Systemen den Status „Closed Won“ (geschlossen/gewonnen) erreichen.
- Die Vermittlungsprovision wird über das Sophos-Rabatt-System ausgezahlt.
- Die Vermittlungsprovision wird in der Landeswährung oder in US\$ ausgezahlt.
- Die Auszahlungstaktung richtet sich nach dem Zahlungsplan des Kunden: monatlich, vierteljährlich oder jährlich etc., nur für die Dauer des neuen/ ursprünglichen Vertrags.
- Der Partner erhält die Zahlung 45 Tage nach Eingang der Zahlung des/der an der Transaktion beteiligten Partner für die als „Closed Won“ markierte Opportunity bei Sophos.
- Die Vermittlungsprovision basiert auf dem jährlichen Vertragswert (ACV – Annual Contract Value) der Opportunity
- Alle offenen Forderungen des Partners müssen beglichen sein, um die Provision zu erhalten.

Sophos Partner-Portal

Ihre zentrale Anlaufstelle für
Vertriebstools, Trainings, Deal
Registration, Marketing-Kampagnen
und mehr – hier finden Sie alles, um
Ihren Geschäftserfolg noch weiter
auszubauen.

portal.sophos.com