

**SOPHOS**

# **Jumpstart Guide für MSPs: Erschließen Sie sich neue Vertriebschancen mit Cybersecurity-Lösungen von Sophos**

**Next-Gen-Cybersecurity-Systeme von Sophos –  
Die Vorteile für MSPs**

# Einführung

Managed Service Providers (MSP) sind in der dynamischen Cybersecurity-Landschaft von heute optimal aufgestellt, um kleine und mittlere Unternehmen beim Schutz ihrer Assets zu unterstützen. Mit dem Vertrieb von Cybersecurity-Lösungen von Sophos erschließen sich Ihnen als MSP lukrative Umsatzchancen. Dabei maximieren Sie die Effizienz in Ihrem Unternehmen und senken zugleich Ihre Kosten.

In diesem Guide erfahren Sie, wie Ihre Partnerschaft mit Sophos Sie darin unterstützt, fundierte Verkaufsgespräche zu führen und neue Geschäftsmöglichkeiten bei Kunden und Interessenten zu erschließen. Wir geben Ihnen praktische Strategien, aussagekräftige Statistiken, Verkaufsargumente und Ideen für Ihre Kampagnen an die Hand. Der Guide enthält zudem Links zu hilfreichen Ressourcen für Ihre Marketing-Kampagnen und Verkaufsgespräche.

# Erste Schritte: Stellen Sie die Weichen auf Erfolg

Beim Einsatz von Technologien ist in kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) mehr denn je ein hohes Maß an Agilität und Kreativität gefragt. Neue, mobile Arbeitsmodelle haben Betriebsabläufe spürbar verändert. Heute stehen Technologien im Vordergrund. Dies bietet Ihnen die Chance, sich bei Ihren Kunden und Interessenten als Service Provider des Vertrauens zu etablieren und den Cybersecurity-Status Ihrer Kunden in ihrem Auftrag zu verbessern.

Vielleicht unterstützen Sie Kunden bereits bei der Nutzung von Cloud-basierten Anwendungen, Speicher und Backups, Unternehmenssoftware und anderen Services, bieten jedoch noch keine Cybersecurity-Security-Lösungen an. Wenn Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden verstehen, erschließen sich Ihnen lukrative Cross-Sell- und Up-Sell-Vertriebschancen.

## In fünf Schritten zum Erfolg

▶ **01**

Erkennen und lösen Sie die spezifischen Probleme von KMUs

▶ **02**

Punkten Sie mit branchenspezifischem Wissen in Ihrer Go-to-Market-Strategie

▶ **03**

Bieten Sie eine Strategie, keine Insel-lösungen

▶ **04**

Verwenden Sie eine speziell für MSPs konzipierte Plattform

▶ **05**

Starten Sie mit Sophos-Ressourcen erfolgreich durch

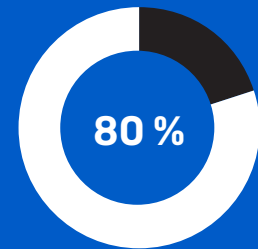
## Schritt 1:

# Erkennen und lösen Sie die spezifischen Probleme von KMUs

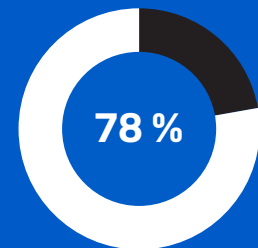
Durch das Angebot von Cybersecurity-Services vermitteln Sie zum einen Ihre Expertise auf dem Gebiet der Cybersicherheit, zum anderen helfen Sie Ihren Kunden dabei, Risiken zu minimieren. Denn eine stabile Cybersecurity ist entscheidend für Wachstum und Erfolg. Sprechen Sie mit Ihren Kunden und Interessenten über reale Risiken und die passenden Sicherheitstechnologien. So etablieren Sie sich als vertrauenswürdiger Sicherheitsberater. Ihr Wissen um die Schwachstellen, mit denen KMUs zu kämpfen haben, hilft Ihnen dabei, vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen. So sehen sich KMUs unter anderem mit folgenden Herausforderungen konfrontiert:

- **Beschränkte Ressourcen.** Viele KMUs lagern ihre IT-Systeme aus oder verfügen nicht über das erforderliche Personal, um ihre Sicherheitsprogramme rund um die Uhr zu überwachen.
- **Mangel an Hardware und Software.** Bisweilen fehlt es KMUs an der nötigen Hardware, Software und den Prozessen, für ein effektives Management ihrer IT-Systeme.
- **Fehleinschätzung.** Viele KMUs glauben, Sie seien ausreichend geschützt. Fest steht jedoch: Cyberkriminelle zielen auf Unternehmen mit mangelnden Sicherheitsmaßnahmen ab. Eine Fehleinschätzung kann somit schwerwiegende Folgen haben.
- **Keine Kenntnis der neuesten Risiken.** Mit sich stetig ändernden Bedrohungen Schritt zu halten, ist ein Vollzeitjob. Mit einem MSP an ihrer Seite können sich Ihre Kunden wieder auf ihre Stärken und eigentlichen Aufgaben konzentrieren.

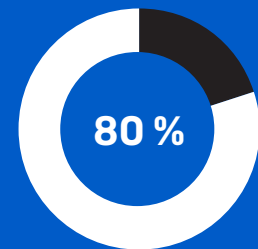
Doch es gibt auch gute Nachrichten: 64 % der befragten Unternehmen gaben an, dass sie dank Managed Detection and Response (MDR) Angreifer schneller erkennen können.<sup>1</sup>



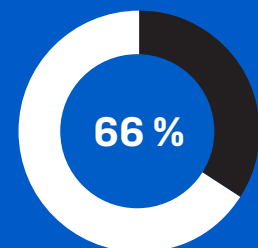
aller Unternehmen verzeichneten im Jahr 2020 mehr Cyberangriffe.<sup>2</sup>



mehr Supply-Chain-Angriffe in 2020.<sup>3</sup>



mehr „Business Email Compromise“-Vorfälle (BEC) in bestimmten Branchen.<sup>4</sup>



der KMUs sind der Meinung, dass sie für Cyberangriffe nicht anfällig seien.<sup>5</sup>

## Schritt 2:

# Punkten Sie mit branchenspezifischem Wissen in Ihrer Go-to-Market-Strategie

Vielleicht verfügen Sie bereits über enge Beziehungen zu Unternehmen, die strengen gesetzlichen Vorschriften unterliegen. Branchen, wie der Einzelhandel oder das Gesundheitswesen, sind an zahlreiche Richtlinien gebunden (z. B. PCI DSS, DSGVO oder HIPAA). Vertreter dieser Bereiche arbeiten bevorzugt mit Partnern zusammen, die sich mit den Vorschriften der jeweiligen Branche bestens auskennen.

Bei der Auswahl eines Managed Service Providers spielt dies natürlich eine zentrale Rolle. Mit fundierten Kenntnissen branchenspezifischer Compliance-Anforderungen etablieren Sie sich als MSP der Wahl in den jeweiligen Branchen.

## Mit Sophos-Lösungen bleiben Sie jederzeit richtlinienkonform

- EU-Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)
- EU-Richtlinie zur Netz- und Informationssicherheit (NIS-Richtlinie)
- HIPAA
- PCI DSS
- Sarbanes-Oxley Act (SOX)
- Australian Signal Directorate (ASD)
- Ohio Data Protection Act
- Protection of Personal Information Act (POPI)
- NYDFS Cybersecurity Regulation
- CIS (SANS Top 20) Critical Security Controls
- Children's Internet Protection Act (CIPA)
- NIST Cybersecurity Framework
- ISO/IEC 27001:2013

## Schritt 3:

# Bieten Sie eine Strategie, keine Insellösungen

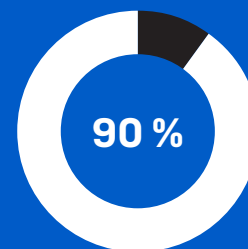
Unternehmen nutzen häufig nicht integrierte Einzellösungen, wie Endpoint- oder Virenschutz. Auch wenn diese Security-Produkte eigenständig gut funktionieren: Miteinander vernetzt sind sie noch besser! Sophos-Partner, die auf eine umfassende Vertriebsstrategie vernetzter Sophos-Lösungen setzen, erzielen noch bessere Erfolge bei Interessenten und Kunden. Überzeugen Sie Ihre Kunden und Interessenten mit integrierten, synchronisierten Cybersecurity Packages von Sophos sowie ergänzenden Services, wie Cloud-Sicherung und -Speicher. Auf diese Weise können Sie eine komplette Infrastruktur anbieten.

Außerdem ist es wichtig, dass auch Sie als MSP über optimalen Cyberschutz verfügen. Wie Sie vielleicht wissen, nehmen Angriffe auf MSPs zu – und somit auch die potenziellen Risiken für ihre Kunden. Wenn Sie Ihre interne Cybersecurity-Strategie umgesetzt haben, können Sie mit einer soliden, bewährten Methodik an Ihre Kunden herantreten.

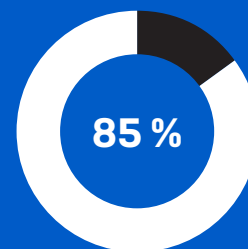
Sophos bietet ein umfassendes Portfolio an Next-Gen-Produkten und -Services zum Aufbau einer fundierten Sicherheitsstrategie. Wir können Sie in allen Bereichen unterstützen: Schutz für Mobilgeräte, Server-Workload-Schutz, Next-Gen Firewall, E-Mail-Schutz, Unified Endpoint Management und vieles mehr.

**Egal, ob die Infrastruktur Ihrer Kunden in der Cloud, lokal oder hybrid ausgeführt wird – mit uns haben Sie den richtigen Partner an Ihrer Seite.**

## Business Impact von Sophos- Lösungen



weniger Zeitaufwand für das Erkennen  
von Problemen.<sup>6</sup>



weniger  
Sicherheitsvorfälle.<sup>6</sup>

## Schritt 4:

# Verwenden Sie eine speziell für MSPs konzipierte Plattform

Wir wissen, dass der Spagat zwischen dem Schutz Ihrer Kunden, der Minimierung von Betriebskosten und der Umsatzsteigerung schwierig sein kann. Aus diesem Grund sind unsere Lösungen ganz auf den Erfolg von MSPs ausgerichtet.

### **Wir bieten unseren Partnern eine zentrale Cybersecurity-Management-Plattform.**

Egal, ob Sie Cybersecurity-Services für lokale, private und öffentliche Cloud-Umgebungen anbieten: Sophos-Lösungen verschaffen Ihnen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Dank servicebasierter Preise und aggregierter Abrechnungsmodelle maximieren Sie Ihre Margen und senken Kosten:

- Ihre Kunden und deren Sophos-Produkte werden in einer zentralen Management-Ansicht angezeigt. So sparen Sie Zeit beim Vendor Management und können Ihre Ressourcen optimal nutzen.
- Dank Integrationen mit führenden RMM(Remote-Monitoring and Management)-, PSA(Professional Services Automation)- und Reporting-Anbietern (z. B. Kaseya, ConnectWise und Datto) können Sie Ihre Profitabilität steigern und betriebliche Abläufe effizienter gestalten.
- Sie können jederzeit neue Produkte in Ihr Next-Gen-Produkt-Portfolio aufnehmen. Möglichkeiten zum Cross- und Up-Selling werden in Ihrer Konsole hervorgehoben.

## **90 %+ weniger Arbeitsbelastung bei Cybersicherheits-Aufgaben**

Bei unseren Lösungen werden alle Daten in einer zentralen und einheitlichen Management-Plattform angezeigt. So lassen sich Probleme schnell und einfach erkennen und beheben.

## Schritt 5:

# Starten Sie mit Sophos-Ressourcen erfolgreich durch

Je mehr Fakten und Informationen Sie liefern, umso besser verstehen Ihre Kunden, dass ihre IT-Sicherheit ausbaufähig ist. In unserem Partner-Portal steht eine Fülle an Informationen für Sie, Ihre Interessenten und Ihre Kunden bereit. Bewerben Sie Ihr Managed-Services-Angebot mit einer Vielzahl an On-Demand-Ressourcen, wie Website-Materialien und anpassbaren Flyern, und nutzen Sie unsere Kampagnen zur Lead-Generierung, inkl. E-Mails, Social-Media-Tools und mehr. Diese Ressourcen unterstützen Sie dabei, unsere Cybersicherheit-Lösungen bei KMUs zu vermarkten und sich als Branchenführer zu positionieren – und das alles mit nur wenigen Klicks. Darüber hinaus bieten wir eine umfangreiche Liste an Trainings und Zertifizierungen an, um Ihnen ein solides Fundament an Vertiefungs- und Expertenwissen zu vermitteln.

**Weitere Infos finden Sie in den folgenden Ressourcen:**



### Übersichts-Video zum Sophos Partner-Portal

In diesem Video erfahren Sie alles, was Sie benötigen, damit Sie Sophos-Lösungen erfolgreich anbieten, verkaufen und bereitstellen können. Einen schnellen Überblick erhalten Sie in diesem kurzen Video.



[Jetzt ansehen](#)



### Video zum Sophos Training-Portal

Über dieses Video gelangen Sie zu unseren Trainings für Vertrieb und Technik sowie zu unseren Zertifizierungen. In diesem kurzen Video erhalten Sie einen schnellen Überblick.



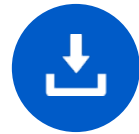
[Jetzt ansehen](#)





## MSP Connect Programm-Guide

Unser MSP Connect Programm-Guide bietet Ihnen einen umfassenden Überblick über das MSP Connect Programm.

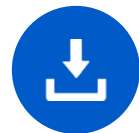


[Jetzt lesen](#)



## Case Study zu MSP Partner Connect

Erfahren Sie, wie unser Partner es geschafft hat, dank Sophos MSP seinen Kundenstamm erheblich zu erweitern.

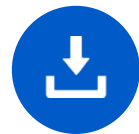


[Jetzt lesen](#)



## MSP-Kampagnen (anpassbar per Co-Branding)

Diese Ressourcen unterstützen Sie dabei, Kunden und Interessenten über Cybersecurity-Fragen zu informieren, um sich als Managed Security Service Provider des Vertrauens zu positionieren und mehr Kunden zu gewinnen.



[Jetzt nutzen](#)

# Quellen

<sup>1</sup> IDC, The Emergence of Managed Detection & Response (MDR), 24. Juni 2021, Kontakt: Martha Vazquez, <https://blogs.idc.com/2020/06/24/the-emergence-of-managed-detection-response-mdr/>

<sup>2</sup> Comparitech, 300+ Terrifying Cybercrime and Cybersecurity Statistics (2021 EDITION), 29. Juni 2021, Kontakt: Andra Zaharia, <https://www.comparitech.com/vpn/cybersecurity-cyber-crime-statistics-facts-trends/>

<sup>3</sup> ID Agent, 10 SMB Cybersecurity Statistic That Every Business Owner Needs to See, 24. Juni 2021, <https://www.idagent.com/blog/10-smb-cybersecurity-statistics-that-every-business-owner-needs-to-see/>

<sup>5</sup> Tech Republic, 66% of SMBs don't believe they are vulnerable to cyberattacks, 26. Juli 2019, Kontakt: Macy Bayern, <https://www.techrepublic.com/article/66-of-smbs-dont-believe-they-are-vulnerable-to-cyberattacks/>

<sup>6</sup> Sophos, Cybersecurity Evolved: The Sophos Business Impact, November 2020, <https://secure2.sophos.com/de-de/medialibrary/Gated-Assets/white-papers/sophos-cybersecurity-evolved-the-sophos-business-impact-wp.pdf>

Sie möchten mehr über unser Cybersecurity-Angebot für MSPs erfahren oder Sophos-MSP-Partner werden? Besuchen Sie unsere Webseite [www.sophos.de/MSP](http://www.sophos.de/MSP)

Sales DACH (Deutschland, Österreich, Schweiz)  
Tel.: +49 611 5858 0  
E-Mail: [sales@sophos.de](mailto:sales@sophos.de)

©Copyright 2022. Sophos Ltd. Alle Rechte vorbehalten.  
Eingetragen in England und Wales No. 2096520, The Pentagon, Abingdon Science Park, Abingdon, OX14 3YP, GB  
Sophos ist die eingetragene Marke von Sophos Ltd. Alle anderen genannten Produkt- und Unternehmensnamen sind Marken oder eingetragene Marken ihres jeweiligen Inhabers.

2022-01-02 (CM)

# SOPHOS