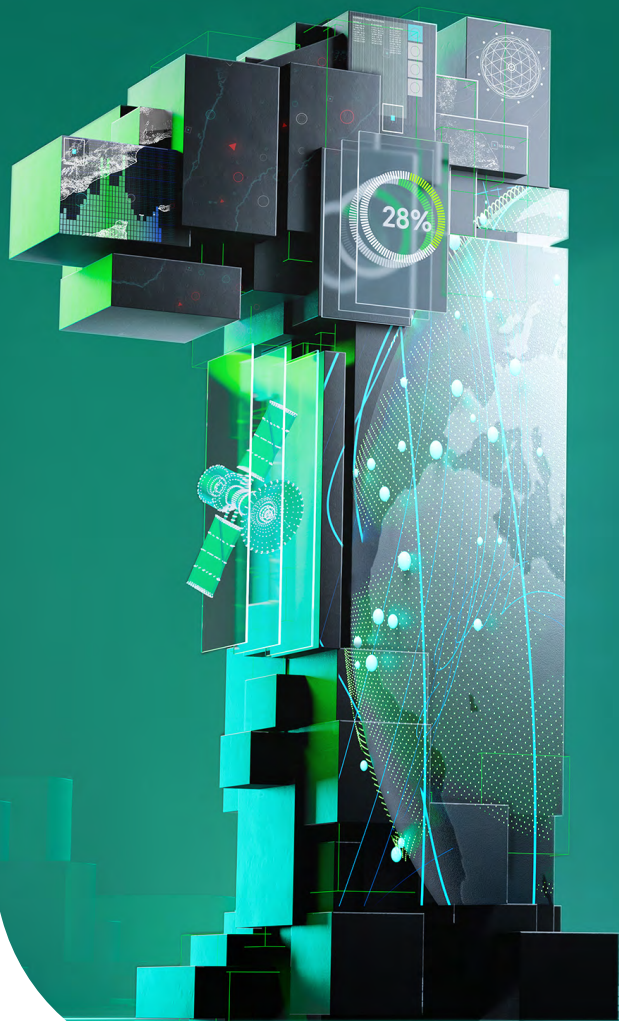




**Cyber Security
Partner By
Your Side.**

Kaspersky MSP-Programm

Langfristiges Wachstum.
Mit Sicherheit!



Managed
Service
Provider

kaspersky

BRING ON
THE FUTURE

kaspersky.de

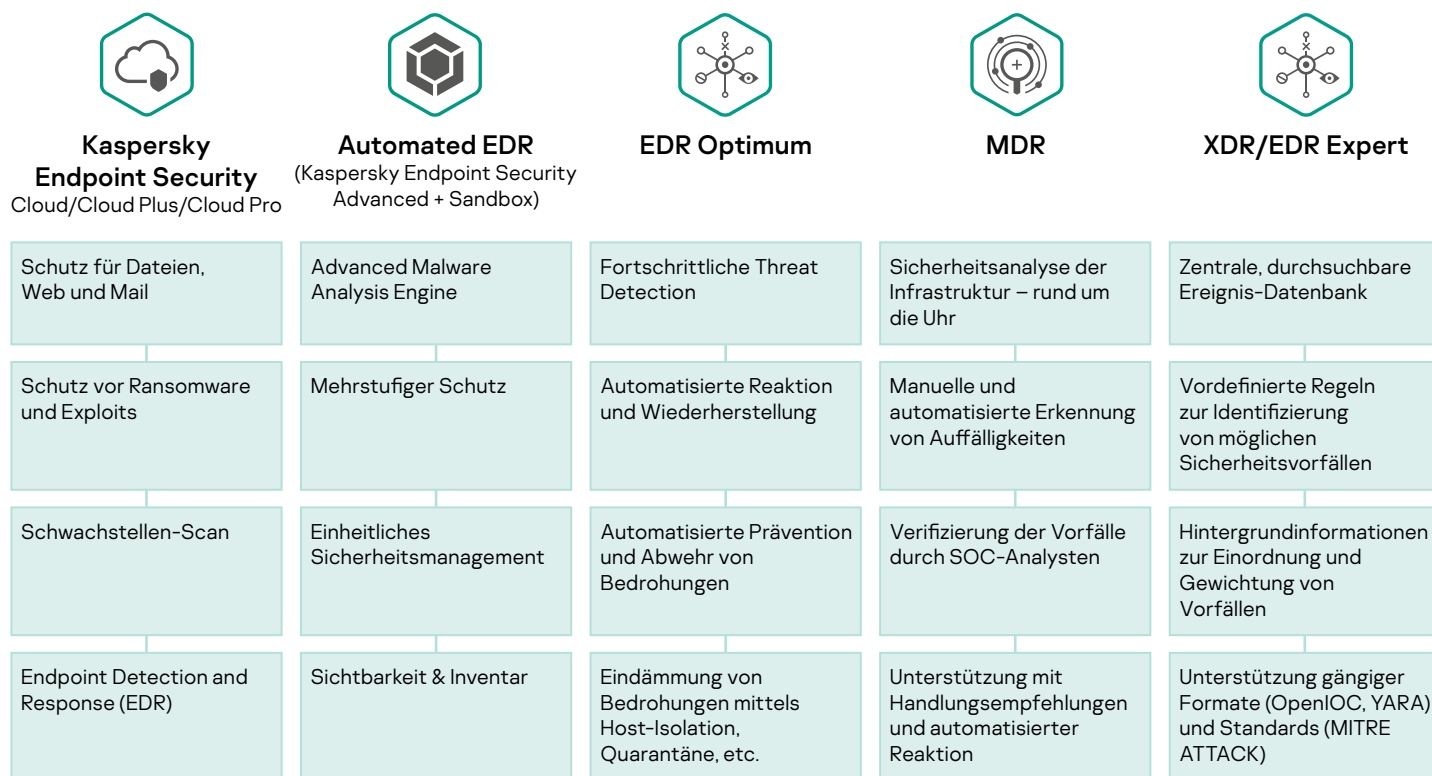
Die Cyberbedrohungslandschaft verändert sich stetig, insbesondere zielgerichtete Angriffe auf Unternehmen entwickeln sich zunehmend zu einer größeren Gefahr.

Werden Sie jetzt Kaspersky MSP-Partner und wachsen Sie gemeinsam mit uns!

Vor diesem Hintergrund steigen auch die Anforderungen an die IT – so bedarf es umfassender Expertise, um den aktuellen Herausforderungen effektiv zu begegnen. Deshalb benötigen Reseller und Unternehmen gleichermaßen einen starken Security-Anbieter an Ihrer Seite.

Seit Jahrzehnten gewährleisten die fortschrittlichen Security-Lösungen von Kaspersky umfassenden Schutz. Als Kaspersky-Partner können Sie verschiedenste Services anbieten, die stets den neuesten IT-Sicherheitstrends entsprechen und die genau die Anforderungen Ihrer Kunden zugeschnitten sind.

Wie das geht? Dank unserer verschiedenen Security-Stufen können Sie genau die Lösung auswählen, die die Bedürfnisse Ihrer Kunden entspricht:



Dabei kommt es nicht unbedingt auf den Preis an, denn mit einem guten Service-Angebot heben Sie sich ganz klar von Ihren Mitbewerbern ab. Mit Kaspersky können Sie selbst die komplexesten IT-Themen umsetzen, Ihren Umsatz langfristig steigern und Ihren Kunden exklusiven Service bieten.

Wenn Sie verschiedene Service-Pakete im Portfolio haben, können Sie über unser License Management Portal (LMP) oder über Ihre Distribution blitzschnell Produkte bestellen und bekommen innerhalb weniger Minuten den Lizenzkey auf dem Bildschirm angezeigt und per E-Mail zugestellt – und das rund um die Uhr! Die Verwaltung erfolgt dabei wie gewohnt auf Kundenbasis, oder aber Sie fungieren als der zentrale Anlaufpunkt und teilen die Lizenz auf Ihre Kunden auf. Mit nur ein paar Klicks können Sie die Lizenzmenge verringern oder erweitern. Dabei wird tagesgenau abgerechnet, sodass eine faire Abrechnung gegenüber Ihren Kunden gewährleistet ist.

Je mehr Lizenzen Sie bei einem Produkt verkaufen, desto niedriger ist Ihr Einkaufspreis und daher umso höher Ihre Marge (die kumulierte Abrechnung ist nur bei zertifizierten MSP-Partnern möglich). Der erste Monat ist kostenfrei. Somit können Sie und Ihre Kunden das Produkt direkt testen, ohne es bezahlen zu müssen. Zusätzlich können Sie sich weitere Preisvorteile durch unsere Produktstaffeln sichern. Wenden Sie sich dafür einfach an Ihren Distributor oder Kaspersky.

Als MSP-Partner haben Sie das Ohr direkt am Kunden und können somit stets auf Anforderungen reagieren. So wird die Kundenbindung nachhaltig gestärkt.

Wer beim Kunden gute Arbeit abliefert, der wird mit Zufriedenheit und Treue belohnt.

Checkliste für Kaspersky MSP-Partner

- Ihr Unternehmen ist Anbieter für IT-Services und im Kaspersky Partnerportal registriert
- Registrieren Sie sich als MSP und wählen Sie einen unserer Distributionspartner aus
- Absolvieren Sie zwei Zertifizierungen (Sales und Technik) für den vollwertigen MSP-Status

RMM- und PSA-Integration zur Automatisierung von Routineaufgaben

Automatisieren Sie das Kundenmanagement durch die Integration von Kaspersky-Produkten in die von Ihnen gewählten RMM- und PSA-Plattformen.

 Connect Wise Manage
Connect Wise Automate

 N-ABLE™ RMM
N-ABLE™ N-Central

Folgende Produkte können Sie im Rahmen des Kaspersky MSP-Programms beziehen:

- Kaspersky Endpoint Security Cloud/ Cloud+ / Cloud Pro
- Kaspersky Endpoint Security for Business Select / Advanced
- Kaspersky Endpoint Detection and Response / Managed Detection and Response
- Kaspersky Security for Microsoft Office 365 (separat sowie bei KES Cloud+ und KES Cloud Pro kostenlos enthalten)
- Kaspersky Automated Security Awareness Platform

Übrigens: Es gibt noch viele weitere MSP-fähige Kaspersky-Produkte. Unter kaspersky.de/msp erfahren Sie mehr rund um unser Portfolio für MSPs.

Das sind die Vorteile auf einen Blick:

- **Mit unserem License Management Portal (LMP)** lässt sich die zentrale Bestellung, Verwaltung und das Reporting ganz einfach und schnell umsetzen.
- **Mit nur ein paar Mausklicks** können Sie die Lizenzmenge erhöhen oder verringern. Die Lizenzverlängerung erfolgt automatisch.
- **Wir bieten eine tagesgenaue und somit faire Abrechnung.** Dank der volumenbasierten Preisgestaltung steigt Ihre Marge abhängig davon, wie viele Kunden bzw. Lizenzen Sie einbinden.
- **Mit unseren Cloud-Produkten** sparen Sie nicht nur Zeit, sondern auch bares Geld: Ihre Techniker müssen nicht vor Ort sein, somit müssen Sie nicht in eine eigene Infrastruktur investieren. [Überzeugen Sie sich selbst!](#)
- **Kaspersky und seine Distributionen helfen Ihnen** gerne beim Umdenken und Umstrukturieren. Zudem bieten wir für unsere Produkte zahlreiche Schulungen an und unterstützen aktiv mit unserer Expertise. Mit kostenlosen Testversionen können Sie sich außerdem im Vorfeld selbst von unseren Produkten überzeugen.
- **Werden Sie zum Service-Spezialisten** und stärken Sie die Kundenbindung. Nutzen Sie Ihre Expertise, um Ihren Kunden echte Mehrwerte über den klassischen Lizenzvertrieb hinaus zu bieten. Mit individuellem Service grenzen Sie sich klar von Ihrer Konkurrenz ab. Mit den neuen Successive Plus-Lizenzen können Sie gemeinsam mit uns sogar noch umfassenderen Support leisten – und das 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche und 365 Tage im Jahr.
- **Auf unserem Partnerportal finden Sie alles**, was Sie für einen erfolgreichen Start ins MSP-Business mit Kaspersky benötigen – von Produktinformationen bis hin zu vorgefertigten Marketingkampagnen.

Haben Sie noch Fragen? Wenden Sie sich einfach an Ihren Ansprechpartner bei Kaspersky oder Ihre Distribution.

Mehr Details zu unseren Produkten im Partnerportal oder auf www.kaspersky.de/msp.

Werden Sie jetzt Kaspersky MSP-Partner und wachsen Sie gemeinsam mit uns!

Cyber Threats News: securelist.com/
IT-Sicherheitsnachrichten: kaspersky.de/blog/b2b/
IT-Sicherheit für KMUs: kaspersky.de/business
IT-Sicherheit für Großunternehmen: kaspersky.de/enterprise

kaspersky.de

kaspersky BRING ON
THE FUTURE