



Sophos MSP Connect macht Synchronized Security für Managed Service Provider salonfähig

Zusammengeführte Lizenzübersichten und Synchronized-Security-Technologie bieten attraktive Umsatzchancen für MSPs; Sophos Central eröffnet eine einheitliche Plattform für effiziente Managed Services

Wiesbaden, 17. Mai 2016 – Sophos bringt mit MSP Connect eine Ergänzung zum Partnerprogramm auf den Weg, das die Möglichkeiten für Managed Service Provider (MSP) ausbaut. Es vereinfacht die komplexe Verwaltung der heutzutage oftmals standardmäßig verwendeten, verschiedenen IT-Sicherheitslösungen. Das neue Programm ist darauf ausgerichtet, die Profitabilität zu steigern, Kosten zu senken und eine effektive MSP-Arbeit zu ermöglichen.

Mit zunehmender Gefahr durch Cyberattacken wird auch von MSPs ein immer differenzierterer Schutz des Kunden erwartet, egal über welchen Angriffsvektor die Attacke auf ein Netzwerk erfolgt. Das bedeutet Management über verschiedenste Plattformen und Dienste hinweg: Endpoint, Server, Netzwerk, Internet- und Email-Sicherheit sowie das Reagieren auf die ständig wachsende Masse an Mobilgeräten. Dieser Mix von traditionellen und Next-Generation-Technologien, die zudem oftmals von verschiedenen Anbietern kommen, bedeuten für MSPs zusätzliche Kosten und administrative Arbeit. Hier setzt MSP Connect an und bietet einen zentralen Zugang zum umfangreichen Endpoint- und Netzwerk-Lösungsportfolio des IT-Security-Anbieters. MSPs sind ab sofort in der Lage, alle Sophos-Lösungen für ihre Kunden über die zentrale Management-Plattform „Sophos Central- zu verwalten. Darin implementiert ist ein spezielles MSP-Dashboard (Sophos Central-Partner), das es erlaubt, Lizenzen zu verteilen, neue Kunden anzulegen, Service-Cross- und Up-Sells zu tätigen, wiederkehrende Einnahmen zu lenken sowie einen genauen Überblick über alle Kundenaktivitäten zu haben – in Echtzeit!

In der Folge können MSPs bedeutend schneller auf potentielle Sicherheitsvorfälle reagieren und Alarme aus allen Bereichen direkt über das Dashboard verfolgen. Sophos Central-Partner lässt sich mit gängiger Professional Service Automation (PSA) Software kombinieren und MSPs können zudem verschiedene Remote Monitoring and Management (RMM) Programme integrieren sowie personalisieren. Dadurch können Sophos-Agenten lokal angelegt und aktualisiert werden. MSP Connect bietet kosteneffiziente Laufzeitlizenzen und entsprechend qualifizierte Partner können sich zudem für MSP Connect Flex registrieren. Hierbei handelt es sich um ein neues Abrechnungssystem, das monatlich alle anfallenden Rechnungen und Zahlungsrückstände zusammenfasst und damit das Cash-Flow-Management vereinfacht. Bei diesem Service ist zudem ein dedizierter technischer Account Manager mit von der Partie.

„Sophos MSP Connect ist ein weiteres Ausrufezeichen in unserer Philosophie, den Partnern bestmögliche Umsatzchancen und Serviceleistungen zu bieten. Das Programm erhöht die Flexibilität für den Channel in erheblichem Maße und hebt das Sophos Partner Programm auf den nächsten Level“, so Helmut Nohr, Channel Sales Director bei Sophos Deutschland. „Diejenigen, die im Bereich Managed Services unterwegs sind, werden schnell den Mehrwert von MSP Connect erkennen: kein unnötiger Zeitverlust mehr bei der Durchsicht von Rechnungen und Lizenzvereinbarungen, sondern ein integriertes, servicebasiertes Preismodell, das dem Partner alle wichtigen Infos dank Sophos Central in einem konsolidierten, monatlichen Report professionell aufbereitet.“

Über Sophos

Mehr als 100 Millionen Anwender in 150 Ländern verlassen sich auf Sophos' Complete-Security-Lösungen als den besten Schutz vor komplexen IT-Bedrohungen und Datenverlust. Sophos bietet dafür preisgekrönte Verschlüsselungs-, Endpoint-Security-, Web-, Email-, Mobile- und Network Security-Lösungen an, die einfach zu verwalten, zu installieren und einzusetzen sind. Das Angebot wird von einem weltweiten Netzwerk eigener Analysezentren, den SophosLabs, unterstützt.

Sophos hat seinen Hauptsitz in Boston, USA, und Oxford, Großbritannien. In Deutschland hat das Unternehmen seinen Hauptsitz in Wiesbaden und ist in Österreich und der Schweiz je an einem Standort vertreten. Weitere Informationen unter www.sophos.de.

Pressekontakt:

Sophos

Jörg Schindler, PR Manager CEEMEA

joerg.schindler@sophos.com, +49-721-25516-263

TC Communications

Arno Lücht, +49-8081-954619

Thilo Christ, +49-8081-954617

Christiane Capps, +49-174-3335550

Ulrike Masztalerz, +49-30-55248198

sophos@tc-communications.de