

MSP-Programm von Kaspersky – Häufig gestellte Fragen

MSP-Programm von Kaspersky – Überblick

- **Was ist das MSP-Programm von Kaspersky?**

Das MSP-Programm von Kaspersky wurde speziell für die Anforderungen von Partnern entwickelt, die ihr Managed Service-Angebot im Bereich Cybersicherheit erweitern möchten, ohne dass dabei zusätzlicher Administrations- oder Ressourcenaufwand entsteht. Das umfassende Portfolio von Kaspersky zum Schutz von physischen über mobile Infrastrukturen bis hin zu virtuellen Umgebungen kann am Standort oder über die Cloud bereitgestellt werden.
- **Was beinhaltet das MSP-Programm von Kaspersky?**

Das MSP-Programm von Kaspersky umfasst B2B-Produkte und -Technologien, die MSP-Partnern das Anbieten neuer Sicherheitservices für ihre Kunden sowie spezielle Berechtigungen und Vorteile für den MSP ermöglichen. Die im Programm enthaltenen B2B-Produkte ermöglichen MSP-Partnern den Aufbau eines On-Premise- sowie Cloud-basierten Sicherheitsangebots zum Schutz der gesamten Infrastruktur ihrer Kunden.
- **Welche Vorteile bietet das MSP-Programm von Kaspersky?**

Das MSP-Programm von Kaspersky wurde entwickelt, um MSPs dabei zu unterstützen, schnell neue Kunden zu gewinnen und neue Services bereitzustellen sowie gleichzeitig den Umsatz zu steigern. Das MSP-Programm von Kaspersky bietet MSPs zahlreiche Vorteile, darunter: Exklusiven Zugriff auf volumenbasierte Preise, technische Online-Schulungen und Vertriebschulungen, Vertriebs- und Marketingmaterialien, technischen Standard- und Premium-Support sowie in einigen Regionen einen speziellen Account Manager.
- **Wie kann ich am MSP-Programm von Kaspersky teilnehmen?**

Jeder Partner, der seinen Kunden Managed IT-Services und technischen First-Line-Support anbietet, kann sich für das MSP-Programm von Kaspersky registrieren.
- **Wie kann ich beitreten?**

Neue Partner können sich zunächst online unter <https://partners.kaspersky.com/s/login/?language=de&startURL=%2Fs%2F&ec=302> für das Kaspersky United-Partnerprogramm registrieren.

Bestehende Partner des United-Partnerprogramms können den MSP-Bereich im Kaspersky United-Partnerportal www.partners.kaspersky.com/s/msp aufrufen, das MSP-Anmeldeformular ausfüllen und die MSP-Vereinbarung akzeptieren, bevor sie den Antrag auf Genehmigung einreichen. Nach der Genehmigung durch Ihr lokales Kaspersky-Büro wird Ihnen ein 90-tägiger Übergangszeitraum zugestanden, in dem Sie die MSP-Zertifizierung abschließen können. Um die MSP-Spezialisierung zu erhalten, müssen sich Partner das MSP-Vertriebsvideo ansehen und innerhalb dieser 90-tägigen Frist einen der obligatorischen technischen Kurse absolvieren. Online-Kurse finden Sie im Kaspersky United-Partnerportal im Bereich „Education“.
- **Was findet man im Kaspersky United-Partnerportal?**

Das Partnerportal von Kaspersky United verfügt über einen MSP-Bereich, in dem der Onboarding-Prozess vollständig automatisiert ist und Partner ihren MSP-Zertifizierungsprozess verfolgen können. Partner können dort auch auf alle MSP-relevanten Inhalte von Kaspersky zugreifen, einschließlich Vertriebs- und Marketingmaterialien, Technik- und Sales-Schulungen sowie das MSP-Partner-Logo.

B2B-Produktportfolio für Abonnements von Kaspersky

- **Welche B2B-Produkte sind für MSPs verfügbar?**

Eine Liste aller Kaspersky-Produkte für MSPs finden Sie hier: <https://support.kaspersky.com/de/corporate/subscription>
- **Wie kann ich Produkte bewerten?**

Wir bieten MSPs eine kostenlose 30-Tage-Testversion für jedes Produkt.
- **Wo finde ich die Best Practices von Kaspersky für MSPs?**

Alle MSP-relevanten Marketingmaterialien (Success Stories, How-To-Videos, Whitepaper usw.) finden Sie unter den folgenden Links: <https://www.kaspersky.de/partners/managed-service-provider> und www.partners.kaspersky.com/s/msp.

Weitere Informationen zu den Best Practices für Service Provider des Kaspersky Security Center 11 finden Sie hier: <https://help.kaspersky.com/KSC/11/de-DE/155352.htm>

Unsere Best-Practices-Leitfäden für MSP für andere Produkte werden in Kürze verfügbar sein.
- **Wie kann ich am MSP-Programm von Kaspersky teilnehmen?**

Jeder Partner, der seinen Kunden Managed IT-Services und technischen First-Line-Support anbietet, kann sich für das MSP-Programm von Kaspersky registrieren.

Bestellung und Preise beim MSP-Programm

- **Wie kann ich mit dem Verkauf von Kaspersky B2B-Produktabonnements beginnen?**
 1. Sobald Sie sich für das United-Partnerprogramm registriert haben, können Sie auf den MSP-Bereich im Partnerportal zugreifen und sich beim MSP-Programm registrieren. Füllen Sie das MSP-Antragsformular aus und stimmen Sie der MSP-Vereinbarung zu.
 2. Sobald Sie die Genehmigung erhalten, können Sie einen der autorisierten Distributoren auswählen und direkt mit dem Kauf von B2B-Produktabonnements beginnen.
 3. Sie können Bestellungen entweder über den Marketplace des Distributors oder über das Kaspersky License Management Portal aufgeben.
- **Wie zahle ich für Monats- und Jahresabonnements?**

Die Zahlungen werden je nach dem vereinbarten Abrechnungsplan von Ihrem Distributor in Rechnung gestellt. Kaspersky bietet monatliche Abonnements mit einem verbrauchsbasierten Abrechnungsplan und Jahresabonnements mit einem Jahresabrechnungsplan.
- **Wie hoch sind die Preise für Abonnements?**

Volumenbasierte Preise sind für monatliche Abonnements ausschließlich für MSPs verfügbar: Die kumulative Anzahl verwalteter Endpoints* (oder Nutzer/Mailboxen, je nach Produkt) wird als Basis für die Berechnung der Preisspanne genommen. Je mehr Endpoints Sie kaufen, desto niedriger ist der Preis. Volumenbasierte Preise sind für alle B2B-Abonnementprodukte verfügbar.
- **Gelten die empfohlenen Rabatte für den Gold-, Silver- und Platinum-Status für MSP-Bestellungen?**

Der empfohlene Rabatt in Übereinstimmung mit dem Gold-, Silver- und Platinum-Status im Kaspersky United Partnerprogramm kann von den Distributoren auf MSP-Bestellungen angewendet werden. Partner mit diesem Status sollten sich für die endgültigen Preise an ihre Distributoren wenden.

Im MSP-Programm verfügbare Lizenzierung

- **Welche Lizenzbedingungen werden im MSP-Programm von Kaspersky unterstützt?**

MSPs können monatliche und/oder jährliche Abonnement-basierte Lizenzen erwerben. Für Abonnement-basierte Lizenzen werden Aktivierungs-codes bereitgestellt. Im Gegensatz zu herkömmlichen Lizenzschlüssel-dateien bleibt der Aktivierungscode auch dann gleich, wenn sich die Mengen ändern. Im Hinblick auf größere Flexibilität und Effizienz bei Lizenzverwaltung und -steuerung bietet Kaspersky MSPs auch die Möglichkeit, die Lizenz zu besitzen.
- **Wo erhalte ich weitere Informationen zu Abonnement-basierten Lizenzen?**

Weitere Informationen zu Abonnement-basierten Lizenzen von Kaspersky finden Sie hier: <https://support.kaspersky.com/de/corporate/subscription>
- **Wie kann ich Abonnement-basierte Lizenzen verwenden?**

MSPs können entweder eine einzelne Abonnement-basierte Lizenz für alle Kunden verwenden oder jedem Kunden eine einzelne Lizenz zuweisen. Dies ist möglicherweise im Hinblick auf eine zusätzliche, detaillierte Überwachung und Lizenzkontrolle erforderlich. In beiden Fällen erhält der MSP einen volumen- und stufenbasierten Preis pro Produkt.

Für das MSP-Programm verfügbare Abrechnungspläne

- **Wie funktionieren die Abrechnungspläne von Kaspersky für Abonnements?**

Kaspersky bietet einen verbrauchs-basierten Abrechnungsplan für monatliche Abonnements auf Basis der täglich bestellten Menge an.

Für Jahresabonnements bietet Kaspersky einen jährlichen Abrechnungsplan an. Dies bedeutet, dass Kaspersky seinen Distributoren das erworbene Jahresabonnement im kommenden Monat in Rechnung stellt.

Weitere Informationen zur Funktionsweise der Abrechnungspläne von Kaspersky finden Sie hier: <https://support.kaspersky.com/de/corporate/subscription>

RMM- und PSA-Integration

- **Welche RMM-Integrationen werden unterstützt?**

Wir unterstützen die Integration mit den folgenden RMM-Plattformen: SolarWinds MSP RMM, SolarWinds N-Central und ConnectWise Automate.

Weitere Informationen zur RMM-Integration finden Sie hier: <https://help.kaspersky.com/MSP/3.0/178951.htm>
- **Welche PSA-Integrationen werden unterstützt?**

Wir unterstützen die Integration mit den folgenden PSA-Plattformen: ConnectWise Manage, Autotask PSA und Tigerpaw.

Weitere Informationen zur PSA-Integration finden Sie hier: <https://help.kaspersky.com/MSP/3.0/178951.htm>

Technischer Support

- **Bietet Kaspersky technischen Support für Endkunden?**

Nein. Als MSP-Partner sollten Sie Ihren Endkunden First-Line-Support anbieten. Damit Partner First-Line-Support anbieten können, machen wir Schulungskurse und Zertifizierungen verfügbar.

- **Bietet Kaspersky technischen Support für MSPs?**

Kaspersky bietet standardmäßigen technischen Support für MSPs. Als zusätzliche Leistung sind im ersten Jahr fünf kostenlose Premium-Vorfälle enthalten. Wenn Sie eine Berechtigung für weitere Premium-Vorfälle benötigen, können Sie diese erwerben.

- **Wo finde ich weitere Informationen?**

Weitere Informationen zum MSP-Programm von Kaspersky finden Sie auf unserer Website:

<https://www.kaspersky.de/partners/managed-service-provider>

Produktinformationen sind hier verfügbar:

<https://help.kaspersky.com/de/#/b2b>

Abonnement- und Abrechnungspläne:

<https://support.kaspersky.com/de/corporate/subscription>

RMM- und PSA-Integrationen:

<https://help.kaspersky.com/MSP/3.0/178951.htm>

www.kaspersky.de

© 2020 Kaspersky Labs GmbH. Alle Rechte vorbehalten.
Eingetragene Marken und Markenzeichen sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.