

Das Sophos Partner- Programm

Gültig ab 1. April 2023



Inhaltsverzeichnis

Erstklassige Cybersecurity für Sie und Ihre Kunden.	.3
Immer einen Schritt voraus – mit dem Sophos Adaptive Cybersecurity Ecosystem	.4
Unser "Partner First"- Versprechen	.5
Erste Schritte als Sophos-Partner	.6
Spezialisierung	.7
Managed Service Provider (MSP)	7
Cloud Security Provider (CSP)	9
Next-Gen Reseller.	11
Partner-Level.	.12
Partner-Level.	12
Leistungen	12
Anforderungen	13
Akkreditierung.	.14
Akkreditierungen	14
Support von Sophos	.15
Ressourcen für Sophos-Partner	.16
Verwaltung Ihrer Sophos-Geschäfte.	.17
Partner-Programm-Compliance	.17
CRN Channel Awards und weitere Auszeichnungen.	.18
Quicklinks	.18

Erstklassige Cybersecurity für Sie und Ihre Kunden

Ein Unternehmen oder eine Einrichtung vor immer komplexer und raffinierter werdenden Cyberbedrohungen zu schützen ist eine große Herausforderung. Dieses Problem ohne fremde Hilfe anzugehen, ist für die meisten Unternehmen und Einrichtungen heute schlicht unmöglich. Der Bedarf nach ganzheitlicher Cybersecurity und einem starken Partner, der Kunden den Weg durch diese komplexe Umgebung bahnt, ist daher groß.

Bei Sophos erhalten Sie – und Ihre Kunden – erstklassige Cybersecurity, die Schutz vor selbst hochkomplexen Bedrohungen bietet. Dabei bieten wir sowohl unseren Partnern als auch Kunden einen unschlagbaren Return on Investment.

Unsere Cybersecurity-as-a-Service-Plattform kombiniert Security Services, Technologien, Expertise und Tools – von 24/7 Threat Monitoring über Reporting bis hin zu vielen weiteren Features. Als Sophos-Partner haben Sie vielfältige Möglichkeiten, Ihr Cybersecurity-Geschäft bei Ihren Kunden auszubauen.

Mit unserer Hilfe werden Sie für Ihre Kunden zum Sicherheitsberater des Vertrauens. Die Verwaltung der Cybersecurity können Sie dabei so gestalten, wie sie am besten zu Ihrem Geschäftsmodell passt. Sie können Ihr eigenes Team für Threat Hunting und Incident Response aufbauen, sich komplett auf den Fully-Managed-Service unserer Experten verlassen oder beide Modelle kombinieren, damit wir außerhalb Ihrer Geschäftszeiten für Ihre Experten einspringen können.

Mit Sophos haben Sie einen Anbieter an Ihrer Seite, der seit über 30 Jahren in den Bereichen Endpoint Security, Network Security, Cloud Security und Email Security als führend in der Branche anerkannt ist. Wir schützen mehr als 100 Mio. Benutzer in über 500.000 Unternehmen und Einrichtungen weltweit und jedes Jahr kommen 50.000 neue Kunden hinzu. Unterstützt durch die SophosLabs und SophosAI – unser weltweites Team aus Experten für Threat Intelligence und Data Science – bieten die cloud-nativen und KI-optimierten Lösungen von Sophos Schutz für Endpoints und Netzwerke vor immer neuen Taktiken und Techniken von Cyberkriminellen.

„Sophos bietet die perfekte Lösung für den Sicherheitsanspruch heutzutage, und ich bin persönlich vom strategischen und technologischen Ansatz des Unternehmens überzeugt.“

– Andreas Luithle, CEO, Luithle + Luithle GmbH

„Dank Sophos können wir unser IT-Security-Geschäft sowohl im Managed-Service-Modus betreiben, aber im Bedarfsfall auch weiterhin auf das klassische, transaktionelle Business zurückgreifen.“

– Tobias Waltemode, Senior Sales Manager, IOK GmbH & Co. KG

Immer einen Schritt voraus – mit dem Sophos Adaptive Cybersecurity Ecosystem

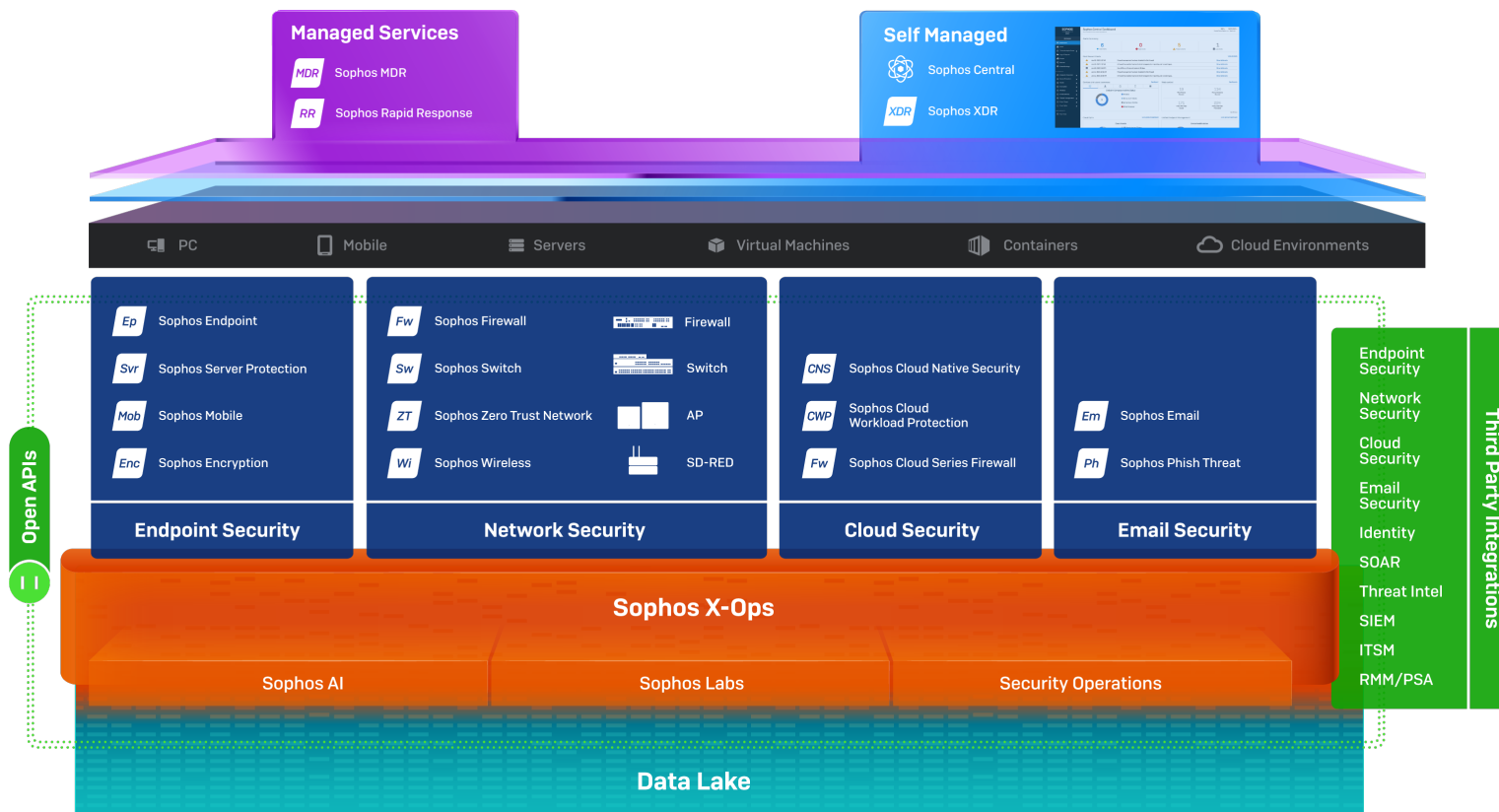
Das Sophos Adaptive Cybersecurity Ecosystem (ACE) bietet durch die Kombination von Automatisierung und Analysten-Expertise sowie den kollektiven Datenpool von Sophos-Produkten, -Partnern, -Kunden und -Entwicklern effektiven Schutz, der kontinuierlich dazulernt und sich verbessert.

ACE ist eine der leistungstärksten Betriebsumgebungen für KI-optimierten Schutz und Detection/Response-Funktionen für Endpoints und Workloads. Wir kombinieren dies mit einer breiten Network-Security-Palette, einem starken, ständig wachsenden Portfolio von Sicherheitslösungen, die speziell für die Cloud entwickelt wurden, und KI-optimierten E-Mail-Security-Lösungen.

Alle Sophos-Kunden profitieren von der kollektiven Threat Intelligence unserer MDR Security Operations, der SophosLabs und der Sophos-KI-Experten, die eng mit unseren Produktteams zusammenarbeiten und so für stetige Optimierungen sorgen.

Im Sophos Data Lake werden hochdetaillierte Aufzeichnungen von Telemetriedaten, Ereignissen und zusätzliche Kontextangaben gespeichert. Durch die Korrelation von Informationen aus der gesamten Unternehmensumgebung sind Betreiber so in der Lage, Vorfälle noch schneller zu erkennen.

Dank unserer offenen API-Architektur und der Möglichkeit zur Einbindung von Drittsystemen – einschließlich anderer Cybersecurity-Anbieter – können Sie mit all Ihren Bestandskunden zusammenarbeiten, und es ist keine Erneuerung der bestehenden Infrastruktur erforderlich.



Unser "Partner First"- Versprechen

Bei Sophos haben die Bedürfnisse unserer Partner oberste Priorität. Das Versprechen „Partner First, Partner Best“ ist schon lange elementarer Bestandteil unserer Strategie.

Mit lukrativen Umsatzchancen ermöglichen wir unseren Partnern die erfolgreiche Behauptung in einer sich ständig wandelnden Cybersecurity-Landschaft. Preisgekrönte Next-Gen-Cybersecurity-Lösungen sorgen bei Ihren Kunden für optimalen Schutz vor modernen Bedrohungen. Gleichzeitig berücksichtigen wir bei der Entwicklung unserer Produkte und Prozesse auch gezielt die Bedürfnisse unserer Partner. Von Entwicklung und Betrieb über Vertrieb und Marketing bis hin zum Support – das Sophos-Team setzt alles daran, Ihren Erfolg und Umsatz mit maßgeschneiderten Tools und einschlägiger Expertise aktiv zu steigern.

Hier ist unser Versprechen an Sie:



Optimierte Profitabilität

Kurbeln Sie Ihr Geschäft an, indem Sie auf die Bedürfnisse heutiger Cybersecurity-Kunden eingehen.

- Große Wachstumschancen durch ein komplettes Portfolio integrierter Technologien, die als System zusammenarbeiten.
- Profitable, langfristige Einnahmequellen durch Managed Security Services.
- Lukrative Möglichkeiten zur Margensicherung mit attraktiven Discounts.



Starke Partnerschaft

Verlassen Sie sich auf erstklassigen Schutz von einem Cybersecurity-Partner Ihres Vertrauens.

- „Partner First, Partner Best“ – eine strategische Priorität, die zu langfristigen Partnerschaften führt, nicht zu kurzfristigen Transaktionen.
- Das Feedback unserer Partner und unser Fokus auf die Bedürfnisse unserer Partner fließen aktiv in die Produkt-Roadmap von Sophos ein.
- Unser Ziel ist es, branchenweit führende Cybersecurity zu bieten, die für Partner einfach verwaltbar, kosteneffizient und lukrativ ist.



Erstklassiger Channel-Support

Sorgen Sie für den Erfolg Ihrer Kunden – mit Tools und persönlicher Unterstützung, die Ihnen dabei helfen, Ihr Geschäft erfolgreich auszubauen.

- Dedizierte Channel-, Pre- und Post-Sales-Teams helfen Ihnen bei Geschäftsabschlüssen und dabei, die Sicherheit Ihrer Kunden zu gewährleisten.
- Mit Informationen zum Wettbewerb sowie Trainings zu Produkten und Bedrohungen können Sie Sophos-Produkte erfolgreich positionieren.
- Channel-Materialien für Vertrieb und Marketing helfen Ihnen, die Nachfrage zu steigern und Ihre Pipeline aufzubauen.

Erste Schritte als Sophos-Partner

Befolgen Sie die nachstehenden Schritte, um sich von der Masse abzuheben und den maximalen Return on Investment zu erhalten:

1. Spezialisierung

Wählen Sie eine oder mehrere Spezialisierungen aus, die am besten beschreiben, wie Sie Sophos in Ihr Geschäftsmodell und Ihre Go-to-Market-Strategie integrieren möchten.



Sie bieten Managed Services sowie Security-as-a-Service in Kombination mit flexiblen Abrechnungsmodellen an, um die Cybersicherheit Ihrer Kunden zu verbessern. [Mehr erfahren](#)



Sie sind ein Cloud-nativer Sicherheitsberater, der Workloads, Daten, Anwendungen und den Zugriff von Kunden schützt, die in öffentlichen, privaten oder hybriden Cloud-Umgebungen ausgeführt werden. [Mehr erfahren](#)



Sie verkaufen Ihren Kunden branchenführende Cybersecurity in Form von Next-Gen Cybersecurity Hardware-, Virtual- oder Software-Lösungen. [Mehr erfahren](#)

2. Partner-Level

Entscheiden Sie sich für den Partner-Level, der am besten zu Ihrem Geschäftsmodell passt. Beim Wechsel in einen höheren Partner-Level erhalten Sie zusätzliche Leistungen und Möglichkeiten zur Margensicherung. [Mehr erfahren](#)



Einstiegslevel für das Partner-Programm, keine Umsatz- oder Zertifizierungs-Anforderungen.



Vertrieben unsere Produkte als Teil ihres Security-Portfolios. Minimaler Aufwand erforderlich.



Zeigen starkes Engagement bei der Bewerbung von Sophos, um Umsatzziele zu erreichen und Zertifizierungen zu erhalten.



Erreichen oder übertreffen höchste Umsatzerwartungen und investieren intensiv in das vertriebliche und technische Know-how ihrer Mitarbeiter.



Übertreffen unsere höchsten Umsatzziele und investieren intensiv in die technische und vertriebliche Kompetenz ihrer Mitarbeiter.

* „Select“-Level wird nur in der Region Nordamerika angeboten.

3. Akkreditierung

Lassen Sie sich akkreditieren, um Sonderleistungen von Sophos zu erhalten und Kunden gegenüber Ihre Expertise zu demonstrieren. [Mehr erfahren](#)



Bieten Sie die stärkste Cybersecurity am Markt an und erstellen Sie eine Sophos-Produktarchitektur, die als System zusammenarbeitet.



Positionieren Sie sich als spezialisierter Cybersecurity-Berater für unsere preisgekrönten Endpoint- und Server-Technologien.



Demonstrieren Sie Ihr Expertenwissen im Bereich Netzwerk-Sicherheit und beim Hinzufügen von Schutzschichten, damit Kunden und Daten maximale Sicherheit erhalten.

Sophos-Partner werden

Managed Service Provider (MSP)

Beschleunigen Sie Ihr Service Business mit monatlich wiederkehrenden Einnahmen und flexiblen Abrechnungsmodellen.

Als Sophos-Partner verkaufen Sie einzigartigen Bedrohungsschutz, der alle Sicherheitsanforderungen Ihrer Kunden erfüllt und über die gesamte Umgebung hinweg mit adaptiven, hocheffektiven Lösungen von einem Anbieter mit globaler Expertise integriert ist.

Mit Sophos können Sie Cybersecurity-Services für lokale, hybride und Public-Cloud-Umgebungen einfach anbieten, bereitstellen und verwalten. Alle Produkte und Services sind für Managed Service Provider optimiert und werden über eine zentrale integrierte Cybersecurity-Management-Konsole bereitgestellt. So können Sie Ihre Umsätze maximal steigern und Kosten effektiv senken. Sophos Central kann in gängige RMM- und PSA-Systeme integriert werden. Auf diese Weise maximieren Sie Ihren Return on Investment, da Sie auf Tools zurückgreifen können, die Sie bereits im Einsatz haben.



Diese Vorteile bietet Ihnen Sophos MSP Connect Flex

Umsatzsteigerung

Erweitern Sie Ihr Service-Angebot: Nutzen Sie durch den Zugriff auf das gesamte Sophos-Portfolio Wachstumschancen und bereiten Sie sich mit jederzeit abrufbaren Produkt-Trainings schnell auf den effektiven Vertrieb unserer Lösungen vor.

Erkennen Sie Schutzlücken: In Ihrer Konsole werden Sie auf Produktlücken sowie Up- und Cross-Selling-Vertriebschancen hingewiesen.

Steigern Sie Ihre Profitabilität durch aggregierte Abrechnungsmodelle: Nur eine Monatsabrechnung und aggregierte, volumenbasierte Discounts.

Kostensenkung

Sparen Sie Zeit und Ressourcen beim Vendor Management: Ein Anbieter für alle Sicherheitsanforderungen Ihrer Kunden.

Verkaufen Sie eine Strategie, keine Insellösungen: Demonstrieren Sie Ihr einmaliges Cybersecurity-Angebot mit integrierten Produkten, die als System zusammenarbeiten und Abwehr, Erkennung und Reaktion optimieren.

Umwandlung von CAPEX zu OPEX: Wettbewerbsfähige, servicebasierte Preise und monatliche Abrechnungsmodelle.

Effizienzgewinn

Verwalten Sie alles an einem zentralen Ort: Über eine einzige, speziell für MSPs entwickelte Management-Ansicht können Sie Kunden und Produkte jederzeit und überall verwalten und hinzufügen.

Automatisieren Sie Installationen: Nutzen Sie Tools von RMM-Anbietern und automatisieren Sie die Installation des Sophos-Schutzes bei Ihren Kunden.

Integrierte Rechnungsstellung: Maximieren Sie Ihren Return on Investment durch direkte Integration mit gängigen PSA-Tools, die Sie bereits zur Rechnungsstellung im Einsatz haben.

Im Sophos Partner-Portal finden Sie eine Liste der Produkte, die monatlich abgerechnet werden können, sowie nützliche Vertriebstools im [MSP Hub](#).

Alle Einzelheiten zu den Preiskategorien und Discounts finden Sie im [Sophos MSP Lizenz-Guide](#) und in der [MSP-Preisliste](#).

Sophos MSP-Partner werden

Sie sind bereits ein Sophos-Partner? Melden Sie sich hier an.

Anforderungen für Sophos MSP Connect Flex

- › Gültige Sophos-Reseller- und MSP-Vereinbarung
- › Mindestens eine Vertriebs-Zertifizierung [SC01]
- › Mindestens eine MSP-Zertifizierung [MSP01]
- › Distributor-Genehmigung für monatliche Abrechnung:
Kontaktieren Sie die Distributoren [hier](#).
- › Sophos MSP-Partner nutzen PSA-/RMM-Tools und bieten ihren verwalteten Kunden Level-1-Support.

„Sophos MSP bietet uns die Möglichkeit, als Partner eigene Produkte zu bauen, Verträge zu erstellen und Dienstleistungen zu koppeln, die dem Kundenportfolio entsprechen.“

– Marc Hurrelmann, Mitglied der Geschäftsleitung, Midland IT GmbH

Verfügbare Abrechnungsmodelle

- › **Kostenlose Testversion** – Interesse ohne Kaufverpflichtung wecken
- › **Monatlich** – MSP Flex: nutzungsbasierte Abrechnung jeweils zum Monatsende

Sophos MSP-Partner werden

Sie sind bereits ein Sophos-Partner? Melden Sie sich hier an.

Cloud Security Provider (CSP)

Schützen Sie Cloud-Umgebungen, Cloud-Workloads und Netzwerke in Amazon Web Services, Microsoft Azure, Google Cloud und Oracle Cloud Infrastructure mit Sophos.

Immer mehr Kunden migrieren im Rahmen ihrer digitalen Transformation in die Cloud. Zum Schutz von Workloads, Daten, Anwendungen und Zugriffen, die in der Public Cloud ausgeführt werden – vom Entwicklungszyklus bis zur durchgehenden Sicherheit aktiver Cloud Services – wenden sich Kunden an den Sophos-Partner Ihres Vertrauens.

Unsere perfekt abgestimmten Produkte und Services werden als Serviceleistung angeboten und ermöglichen Sophos CSP-Partnern die Bereitstellung umfassender Hybrid Cloud Security, die auf einem automatisierten, integrierten und offenen Ökosystem basiert. Dieses Ökosystem kombiniert Network Security, Schutz von Endpoints und Cloud-Workloads, Posture Management und Compliance, Zero Trust, Cloud Identity Security sowie Managed Detection and Response Services (MDR) in einer zentralen und einheitlichen Management-Ansicht.



Diese Vorteile haben Sie als Sophos Cloud Security Provider

Mehr Umsatz

Ermöglichen Sie eine flexible Cloud-Nutzung:

mit einer Reihe von Abrechnungsmodellen, die auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden zugeschnitten sind und das Wachstum Ihres Partnergeschäfts unterstützen.

Verkaufen Sie im AWS Marketplace: Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, im AWS Marketplace direkt bei Ihnen einzukaufen. Sie erhalten exklusive Discounts auf Sophos-Produkte, mit der Möglichkeit, Kundenpreise und Lizenzbedingungen über den AWS Marketplace anzupassen.

Profitieren Sie von erweiterter Deal Registration: Erhalten Sie 20 % Rabatt, wenn Endbenutzer direkt über Cloud Marketplaces bei Ihnen einkaufen.

Höherer ROI – für Sie und Ihre Kunden

Verkaufen Sie eine Multi-Cloud-Schutzstrategie: Sophos-Lösungen werden über eine zentrale Management-Konsole bereitgestellt und können parallel AWS-, Azure, GCP- und OCI-Cloud-Umgebungen schützen.

Bieten Sie Hybrid-Cloud-Lösungen an: Reagieren Sie automatisch auf Vorfälle, dank einer umfassenden Palette von Cybersecurity-Produkten, die in Echtzeit Informationen zwischen lokalen und Cloud-Umgebungen austauschen.

Bieten Sie 24/7 Security und Monitoring: Verkaufen Sie eine einzigartige Kombination aus Managed Services und einem umfassenden Cybersecurity Package zum Festpreis.

Effektive Unterstützung

Lassen Sie sich von Cloud-Experten beraten:

Erhalten Sie bei Ihren Kunden-Bereitstellungen umfassende Unterstützung von unseren erfahrenen Sophos Cloud Presales Solution Architects.

Planen Sie Ihr Cloud Business strategisch: Arbeiten Sie mit einem Sophos Cloud Executive in Ihrer Region zusammen, der Sie bei der Koordinierung Ihrer Cloud-Security-, Vertriebs- und Go-to-Market-Strategie unterstützt.

Nutzen Sie cloudspezifische Leads: Erhalten Sie qualifizierte, cloudspezifische Leads von Sophos.

Nützliche Vertriebstools finden Sie im [CSP Hub](#) im Sophos Partner-Portal.

Sophos CSP-Partner werden

Sie sind bereits ein Sophos-Partner?

Anforderungen für Sophos Cloud Security Provider

- Gültige Sophos-Reseller- und CSP-Vereinbarung
- Mindestens eine Vertriebs-Zertifizierung [SC01]
- Mindestens eine CSP-Zertifizierung [CSP01]
- Bewährtes Cloud Security Business:

Sophos CSP-Partner kooperieren mit mindestens einem der folgenden Cloud-Anbieter/-Plattformen:

- **Amazon Web Services** – Partner müssen Mitglied des AWS Partner Network mit mehreren Associate-Zertifizierungen sein.
- **Microsoft Azure** – Partner müssen ein Azure Expert MSP sein oder über Gold-Kompetenzen in der Cloud Platform und/oder im Data Center verfügen.
- **Google Cloud oder Oracle Cloud Infrastructure** – Partner mit etabliertem Cloud Services Business mit Google Cloud oder Oracle Cloud Infrastructure können ggf. nach Einzelfallprüfung ins CSP-Programm aufgenommen werden.

Verfügbare Abrechnungsmodelle

- **Kostenlose Testversion** – Interesse ohne Kaufverpflichtung wecken
- **Stündlich (PAYG)** – erhältlich im AWS und Azure Marketplace (Verfügbarkeit variiert je nach Produkt)
- **Laufzeit** – Lizenzen mit 12, 24 und 36 Monaten Laufzeit
- **Private Marketplace-Angebote** – Direktverkauf im AWS Marketplace zu exklusiven Sophos-Preisen

Sophos CSP-Partner werden

Sie sind bereits ein Sophos-Partner?

Next-Gen Reseller

Bieten Sie Ihren Kunden mit unseren führenden Next-Gen-Produkten weltweit einzigartige Cybersecurity.

Sie sind der Experte des Vertrauens für Lösungen, die als System zusammenarbeiten und Angreifern immer einen Schritt voraus bleiben.

Wir sorgen dafür, dass Sophos Reseller ihre Umsätze ganz einfach Jahr für Jahr steigern können, indem wir sie mit maßgeschneiderten Channel-Materialien für Vertrieb, Technik und Marketing unterstützen. Mit Sophos bieten Sie Ihren Kunden die branchenweit umfangreichste Palette preisgekrönter Produkte, die perfekt aufeinander abgestimmt und in ein starkes, adaptives und synchronisiertes Sicherheitssystem integriert sind.



	AUTHORIZED	SILVER	GOLD	PLATINUM	SELECT ¹
EMPFOHLENE RESELLER DISCOUNTS					
SMB-Discount Core Products (New & Renew)	14 %	19 %	24 %	29 %	24 %
MM/E-Standard-Discount Core Products (New & Renew)	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
Deal Registration für Core Products	20 %	25 %	30 %	35 %	35 %
Incumbency Discount für Core Products	–	15 %	20 %	25 %	20 %
Standard-Discount (alle anderen Produkte, einschließlich Support, ProServ, Training und Wartung)	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %

Eine vollständige Liste der Core Products finden Sie in der [Sophos-Preisliste](#) im Sophos Partner-Portal.

Distributoren und Resellern steht es frei, ihre eigenen Wiederverkaufspreise und Discounts festzulegen.

Deal Registration und Incumbency sind anwendbar für Core MM/E SKUs oder wenn eine SMB Opportunity einen regionalen Währungsschwellenwert überschreitet. Weitere Details entnehmen Sie bitte den [Guides zu Deal Registration und Incumbency](#). In der Region LATAM wird Incumbency nicht angeboten. Spezifische Discounts für Indien entnehmen Sie bitte dem Programm-Guide für Indien.

1. „Select“-Level wird nur in der Region Nordamerika angeboten.

Anforderungen für Sophos Reseller

- Gültige Sophos-Reseller-Vereinbarung
- Umsatz- und Zertifizierungs-Anforderungen gemäß Partner-Level

Verfügbare Abrechnungsmodelle

- **Kostenlose Testversion** – Interesse ohne Kaufverpflichtung wecken
- **Laufzeit** – Lizenzen mit 12, 24 und 36 Monaten Laufzeit

Sophos Next-Gen Reseller werden

Partner-Level

Globale Partner-Level geben Klarheit über die individuellen Anforderungen und Leistungen. Auf jedem Level haben alle Sophos-Partner Zugriff auf Ressourcen zur Vertiefung ihrer technischen und vertrieblichen Kompetenzen.

Leistungen

	AUTHORIZED	SILVER	GOLD	PLATINUM	SELECT ¹
VERKAUFSFÖRDERUNG					
Vertriebstools	✓	✓	✓	✓	✓
Wichtige Verkaufs-Infos			E-Mail-Support	E-Mail-Support	E-Mail-Support
Technical Presales Help Desks		✓	✓	✓	✓
Produkttests und Demo Labs	✓	✓	✓	✓	✓
Deal Registration (Reseller, nur CSP Resell)	✓	✓	✓	✓	✓
Incumbency ² (nur Reseller)		✓	✓	✓	✓
UNTERSTÜTZUNG UND TRAINING					
Unterstützung beim Onboarding	✓	✓	✓	✓	✓
Zugriff aufs Partner-Portal und Partner-Kommunikation	✓	✓	✓	✓	✓
Partner-Care-Support-Team	✓	✓	✓	✓	✓
Technischer Support	✓	✓	✓	✓	✓
Training für Vertrieb und Technik	✓	✓	✓	✓	✓
Not-for-Resale[NFR]-Angebot	✓	✓	✓	✓	✓
MARKETING					
Aufnahme in den Partner Locator	Nur MSPs/CSPs	✓	✓	✓	✓
Verwendung des Sophos-Logos (für Partner /Spezialisierung / Akkreditierung)	✓	✓	✓	✓	✓
Marketing-Support vom Channel Service Center	✓	✓	✓	✓	✓
Co-Branding-Marketingmaterialien und Syndication-Tools	✓	✓	✓	✓	✓
Marketing-Kampagnen	✓	✓	✓	✓	✓
Marketing Development Funds			Einladung erforderlich	Einladung erforderlich	Einladung erforderlich

1 „Select“-Level wird nur in der Region Nordamerika angeboten.

2 In der Region LATAM wird Incumbency nicht angeboten.

Anforderungen

Für die Teilnahme am Sophos Partner-Programm und die Cybersecurity-Spezialisierungen ist eine gültige Partnervereinbarung erforderlich, für die Sie die Sophos-AGBs unter www.sophos.de/legal akzeptieren müssen.

	AUTHORIZED	SILVER	GOLD	PLATINUM	SELECT ¹
JÄHRLICHER MINDESTUMSATZ²					
Gruppe A ³ USD		5.000/Jahr oder 278 MRR	75.000/Jahr oder 4.167 MRR	500.000/Jahr oder 27.778 MRR	1.000.000
Gruppe B ⁴ USD		5.000/Jahr oder 278 MRR	75.000/Jahr oder 4.167 MRR	300.000/Jahr oder 16.667 MRR	
Gruppe C ⁵ USD		5.000/Jahr oder 278 MRR	50.000/Jahr oder 2.778 MRR	150.000/Jahr oder 8.334 MRR	
Gruppe D ⁶ USD		5.000/Jahr oder 278 MRR	25.000/Jahr oder 1.389 MRR	100.000/Jahr oder 5.556 MRR	
ZERTIFIZIERUNGEN⁷					
Vertriebs-Zertifizierungen (SC01)		1	3	4	10
„Selling MDR“-Zertifizierungen (SC02)		1	1	1	1
Engineer-Zertifizierungen (ET)		1	2	2	3
Architect-Zertifizierungen (AT)			1	2	
Technician-Zertifizierungen (S)				1	

1 „Select“-Level wird nur in der Region Nordamerika angeboten.

2 Der Umsatz basiert auf den Netto-Abrechnungen der Distribution und von Marktplätzen an Sophos.

3 Länderliste Gruppe A: Deutschland, Italien, USA, Vereinigtes Königreich

4 Länderliste Gruppe B: Australien, Belgien, Brasilien, Chile, Indien, Japan, Kanada, Kolumbien, Luxemburg, Malaysia, Mexiko, Niederlande, Philippinen, Singapur

5 Länderliste Gruppe C: Bangladesch, Bhutan, China, Frankreich, Hongkong, Indonesien, Macau, Malediven, Mongolei, Nepal, Neuseeland und Pazifikinseln, Nigeria, Österreich, Papua-Neuguinea, Saudi-Arabien, Schweiz, Spanien, Sri Lanka, Südafrika, Südkorea, Taiwan, Thailand, Türkei, Vereinigte Arabische Emirate, Vietnam, übrige lateinamerikanische Länder.

6 Länderliste Gruppe D: übrige Welt

7 Für die Vertriebs-Zertifizierung muss der Kurs „Sales Fundamentals SC01“ absolviert werden. Für alle technischen Zertifizierungen müssen die Kurse zu den jeweiligen Produkten absolviert werden, z. B. ET15, AT80. Welche Kurse Sie bereits absolviert haben, wird Ihnen im Training-Portal angezeigt.

Globale Währungsumrechnungen

Die Umsatzanforderungen werden gemäß der nachstehenden Tabelle in die lokale Währung umgerechnet.

USD	GBP	EUR	AUD	YEN	INR	TRY
1,00	0,81	0,92	1,50	132,81	82,19	19,18

Akkreditierungen

Unsere Akkreditierungen etablieren Sie als Experte in bestimmten Bereichen. Sie helfen Ihnen, sich von der Konkurrenz abzuheben, wenn Kunden einen Sophos-Partner suchen.

Eine Sophos-Akkreditierung bringt Ihnen folgende Vorteile:

- Sie werden früher über Produkteinführungen informiert und bei Lead Referrals und Marketing-Engagement-Initiativen bevorzugt behandelt.
- Sie werden weiter oben im Sophos Partner Locator gelistet, über den Kunden nach einem Reseller suchen.
- Sie können das Akkreditierungslogo und -zertifikat nutzen.

Anforderungen

Unsere Akkreditierungen etablieren Sie als Experte in bestimmten technischen und vertrieblichen Bereichen. Sie helfen Ihnen, sich von der Konkurrenz abzuheben, wenn Kunden einen Sophos-Partner suchen. Um eine der nachfolgenden Akkreditierungen zu erlangen, muss Ihr Unternehmen über die jeweils angeführten Zertifizierungen verfügen:



Erforderliche Zertifizierungen:

- Vertriebs-Zertifizierungen [SC01]

Beide der folgenden Architect-Zertifizierungen:

- Central Endpoint and Server [AT15]
- Sophos Firewall [AT80]



Erforderliche Zertifizierungen:

- Vertriebs-Zertifizierungen [SC01]

Zwei Architect-Zertifizierungen von:

- Central Endpoint and Server [AT15]



Erforderliche Zertifizierungen:

- Vertriebs-Zertifizierungen [SC01]

Zwei Architect-Zertifizierungen von:

- Sophos Firewall [AT80]

Eine Übersicht über die verfügbaren Akkreditierungen und Direktlinks zu den Zertifizierungskursen finden Sie im [Sophos Partner-Portal](#).

Support von Sophos

Im Rahmen unseres „Partner-First“-Versprechens unterstützen wir Sie mit zahlreichen Support-Leistungen:

Online-Support-Ressourcen

Sofort-Hilfe bei Support-Fragen erhalten Sie in unseren digitalen Online-Support-Ressourcen. Tauschen Sie sich außerdem in unserer Sophos Community mit Sophos-Experten aus, entdecken Sie unsere wachsende Library von Konfigurations- und How-to-Videos [TechVids] und nutzen Sie unsere leistungsstarke Support-Portal-Suche, um die neuesten Produkt-Begleitmaterialien und Knowledgebase-Artikel zu finden.

[Sophos Community >](#)

[Sophos TechVids >](#)

[Support-Portal >](#)

Technischer Support für Partner

Der Sophos Technical Support steht Ihnen rund um die Uhr mit umfassendem Multi-Channel-Support zur Verfügung. Alle Sophos-Partner haben kostenlos Zugriff auf Enhanced Support. VIP-Zugriff und Technical Account Manager [TAM] Services sind für besonders qualifizierte Partner verfügbar. Darüber hinaus können Partner auch zusätzliche Services wie Enhanced Plus oder TAM erwerben.

[Mehr erfahren >](#)

SURF – Tool zur Protokollanalyse

SURF steht für „Sophos Universal Reader and Finder“ und ist ein nützliches Troubleshooting-Tool für Sophos Endpoint und die Sophos Firewall. SURF bietet einfachen Zugriff auf die Inhalte der Sophos-Support-Protokollpakete, extrahiert zusammengefasste Daten und bietet eine Suchfunktion für die enthaltenen Protokolle. Zudem erkennt SURF auch bekannte Probleme und verweist bei Bedarf auf Artikel in der Sophos-Knowledgebase mit hilfreichen Anweisungen.

[Mehr erfahren >](#)

Preferred Support für Partner

Synchronized-Security-Partner mit Platinum-Level werden von einem persönlichen Sophos Support Account Manager betreut. Bei Fragen hilft Ihnen Ihr Sophos-Ansprechpartner jederzeit gerne weiter.

[Mehr erfahren >](#)

Rapid Response

Mit dem Sophos Rapid Response Service können Sie Ihren Kunden helfen, Cyber-Vorfälle schnell zu beheben. Zum Festpreis stehen unsere Incident-Response-Experten 24/7 zur Verfügung und unterstützen Unternehmen beim Erkennen und Beseitigen aktiver Bedrohungen.

[Mehr erfahren >](#)

Ressourcen für Sophos-Partner

Im Rahmen unseres „Partner-First“-Versprechens stellen wir Ihnen alle Ressourcen zur Verfügung, die Sie benötigen, um Ihren Verkaufserfolg zu steigern und professionellen Support für Ihre Kunden zu leisten:

Sales Enablement

Wir möchten, dass Sie als Sophos-Partner über das nötige Fachwissen verfügen, um Neukunden zu gewinnen und Bestandskunden zu binden. Wenn Sie sich über unsere Kurse für Vertrieb und Technik zertifizieren lassen, steigen Sie die Erfolgsleiter des Sophos Partner-Programms weiter hinauf und erhalten mehr Prämien. Mit unseren regelmäßigen SophSkills-Webinaren halten Sie sich außerdem über die neuesten Produkt-Updates auf dem Laufenden.

[Trainingsübersicht >](#)

[On-Demand-Webinare >](#)

[Partner-Events >](#)

Vertriebs-Support

Die Sophos-Presales-Spezialisten sind ganz Ihrem Erfolg verpflichtet und unterstützen Sie bei Ausschreibungen, bei der Planung von Wireless-Implementierungen und bei Produktmigrationen. Unsere detaillierten Wettbewerbs-Battlecards und unser Competitive Intelligence Desk helfen Ihnen, Sophos gegenüber anderen Anbietern perfekt zu positionieren. So können Sie sich mehr Geschäftsabschlüsse sichern und Ihren Kunden unschlagbaren Schutz bieten.

[Presales Help Desks >](#)

[Competitive Intelligence >](#)

[Sophos-Produkte verkaufen \[Vertriebstools\] >](#)

Marketing-Tools

Sophos unterstützt Sie auf vielfältige Weise bei der Nachfrage- und Umsatzsteigerung. Partner können Branchennachrichten und Sophos-Produktinformationen automatisch auf ihre Website syndizieren, aus zahlreichen Co-Branding-fähigen Marketing-Kampagnen mit automatischem Lead Tracking auswählen und erhalten Zugriff auf eine komplette Asset Library mit Produktmaterialien, Whitepapern, Präsentationen u.v.m. Unser Channel Service Center [CSC@Sophos.com] nimmt zudem gerne Ihre Anfragen zum Co-Branding von Marketing-Materialien entgegen.

[Co-Marketing-Programme >](#)

[Lead-Gen-Kampagnen >](#)

[Channel Service Center >](#)

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 >](#)

Info-Kanäle

Cybersecurity ist eine sich ständig verändernde, hochdynamische Branche. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, sollten Sie sich immer auf dem Laufenden halten, was Branchen- und Produktnews betrifft. Folgen Sie uns in sozialen Medien. In unserem Sophos Partner News Blog erfahren Sie alle Neuigkeiten über unsere Produkte, das Partner-Programm, Marketing-Ankündigungen und die neuesten Vertriebsmaterialien.

[Partner News Blog >](#)

[Twitter >](#)

[LinkedIn >](#)

Verwaltung Ihrer Sophos-Geschäfte

Wir arbeiten aktiv daran, dass Ihre Sophos-Geschäfte effizient und so reibungslos wie möglich ablaufen. Im Folgenden erfahren Sie, wie wir Sie bei jedem Ihrer Schritte unterstützen:

Zusammenarbeit mit der Distribution

Sophos arbeitet mit führenden Distributoren der Branche, um Partnern und Kunden eine nahtlose Bereitstellung von Cybersecurity-Lösungen zu bieten. Distributoren in Ihrer Nähe finden Sie über den [Sophos Partner Locator](#).

Partner Care Support

Sophos Partner Care unterstützt Sie jederzeit gerne bei Ihren Geschäftstransaktionen. Stellen Sie unter <https://support.sophos.com> eine Support-Anfrage bei unserem Partner-Care-Team, wenn Sie Hilfe bei folgenden Themen benötigen:

- Lizenzierung und Bestellung
- Zugriffsprobleme beim Partner-Portal, Central Dashboard und der Sophos ID
- Aktualisierung von Unternehmens- und Kontaktdaten sowie Verwaltung von Portal-Benutzern

Partner-Portal

Das Sophos Partner-Portal ist unser preisgekröntes Online-Angebot exklusiv für Sophos-Partner. Über das Portal können Sie Ihre Geschäftsaktivitäten steuern und Ihren Umsatz aktiv steigern. Unter <https://partners.sophos.com> finden Sie an einem Ort diverse Self-Service-Funktionen, mit denen Sie u. a. Ihre Opportunities verwalten, Deals registrieren, Ihren Partner-Programm-Status einsehen, Trainings abrufen und auf Marketing-Programme zugreifen können.

Wenn Sie noch kein Konto haben, [beantragen Sie bitte hier Ihren Portalzugang](#).

Partner-Programm-Compliance

Die Compliance mit den Regeln unseres Partner-Programms ist für Ihren Erfolg als Sophos-Partner wichtiger denn je. Hier finden Sie die Richtlinien und Schritte, die Sie dazu ergreifen müssen.

Trainings und Zertifizierungen

Die Vertriebs- und Technik-Zertifizierungen von Sophos sollen Sophos-Partnern dabei helfen, ihre Geschäftsaktivitäten auszubauen und Neukunden zu gewinnen. Mit den Zertifizierungen steigen Sie die Erfolgsleiter des Sophos Partner-Programms hinauf und eröffnen sich neue Möglichkeiten.

1. Sophos-Zertifizierungen sind ab Veröffentlichungsdatum des jeweiligen Kurses zwei Jahre lang gültig.
2. Durch Absolvieren von Delta-Kursen können Sie Ihre Zertifizierung um bis zu zwei Jahre verlängern (ab Datum der Veröffentlichung des Delta-Kurses).

Erfahren Sie mehr über [Trainings und Zertifizierungen für Sophos-Partner](#). Zertifizierungs- und Delta-Kurse finden Sie im [Sophos-Training-Portal](#).

Compliance Audits

Wir führen jedes Jahr am 31. März ein Compliance-Audit durch. Die Anzahl Ihrer aktiven Zertifizierungen an diesem Tag 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.

Im Rahmen des jährlichen Compliance-Audits deaktiviert Sophos Partnerschaften mit Partnern, die seit mindestens drei Jahren nicht mehr aktiv waren. Partner können ihre Partnerschaft reaktivieren, indem sie sich erneut beim Sophos Partner-Programm bewerben. Partnerschaften von Partnern, die seit der Anmeldung beim Sophos Partner-Programm noch keine Transaktionen getätigt haben, werden nach 12 Monaten Inaktivität deaktiviert.

Aktuelle Auszeichnungen

- › ChannelPartner Channel Excellence Award Security
- › F.A.Z.-Institut: Deutschlands Innovationsführer
- › brand eins Bester IT-Dienstleister 2023
- › Wirtschaftswoche: TOP Cyber Security Software
- › funkschau - Produkt des Jahres 2022
- › ICT Channel Award Bester Hersteller Cybersecurity
- › Channel Partner Insight „Security Vendor of the Year“
- › Reseller Choice Award
- › Security Insider Gold Award Security Awareness
- › Security Insider Platin Award Enterprise Network Firewalls
- › Security Insider Platin Award Endpoint Detection & Response

Quicklinks

Website

www.sophos.de

Partner-Portal:

[MSP Hub](#)

[CSP Hub](#)

[Produktinformationen und Vertriebstools](#)

[Informationen zum Partner-Programm](#)

[Deal Registration und Incumbency Guides](#)

[Product Not-For-Resale Guide](#)

[Deskaid zu Zertifizierungspfaden](#)

Sophos Partner-Portal besuchen

Verwalten Sie Ihre Transaktionen, nutzen Sie unsere vielfältigen Materialien, besuchen Sie unser Training- und Zertifizierungs-Portal und informieren Sie sich über Preis- und Lizenzdetails unter partners.sophos.com

Noch keinen Zugang? [Zugang zum Portal beantragen](#)

Sie benötigen Hilfe? Stellen Sie eine Support-Anfrage unter support.sophos.com