

Journey 2 Service Providing

Entwickeln Sie sich zu einem effizienten, profitablen und proaktiven Security Provider!

René Claus

Senior CAE Central Europe MSP & CSP

SOPHOS

Journey 2 Service Providing

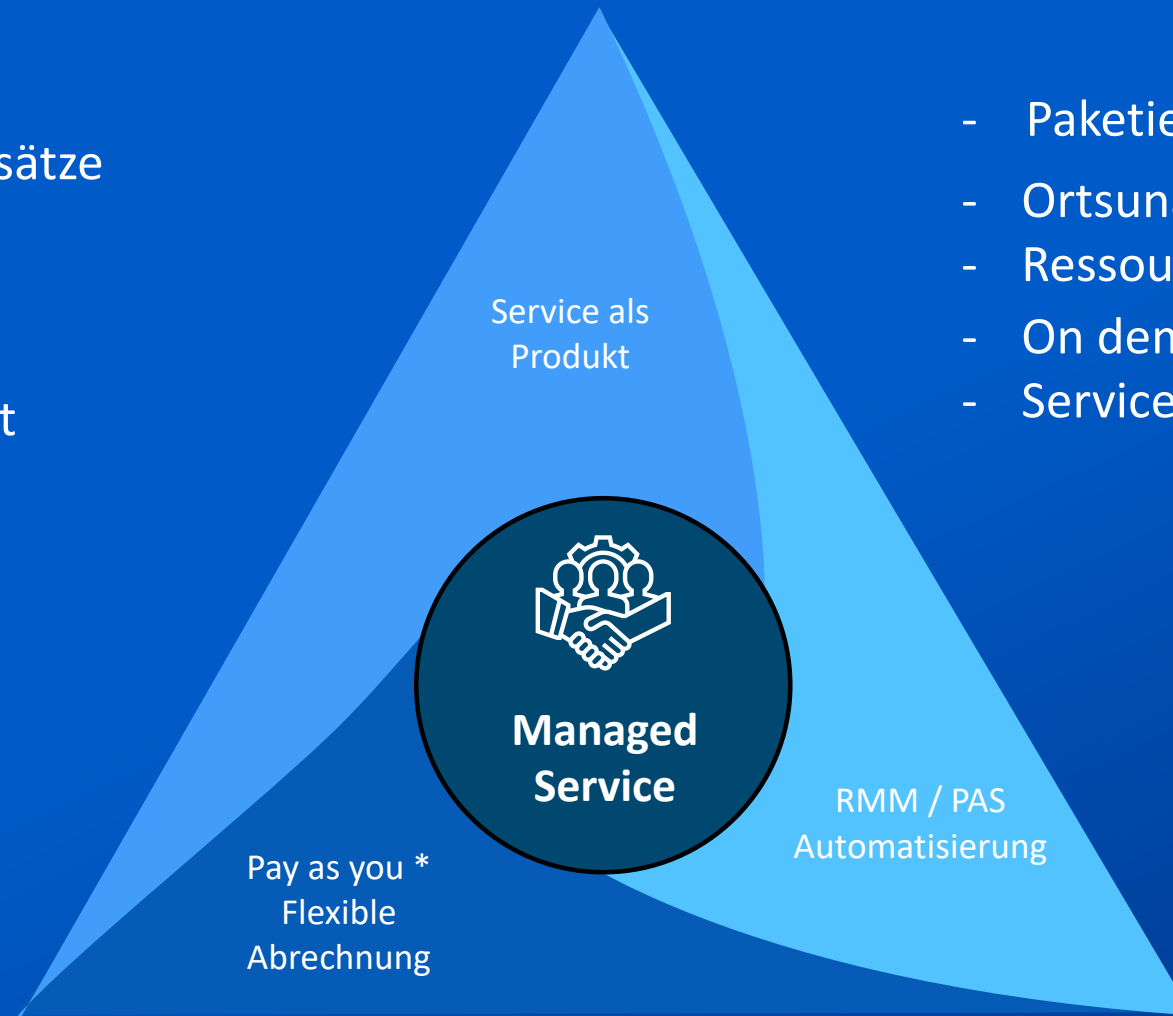


Wo beginnt die Reise? Bei der Entscheidung

Vorteile des MSP

- Wiederkehrende Umsätze
- Neue Kunden
- Kundenbindung
- Hohe Profitabilität
- Bessere Skalierbarkeit

- Paketierte Leistung mit Standardpreis
- Ortsunabhängige Services
- Ressourcenschonende Prozesse
- On demand Model
- Serviceverträge statt Projektgeschäft



Managed Services Markttreiber

Trend von Investitionskosten (CAPEX) zu planbaren, operativen Kosten (OPEX)

- On premise Lösungen erfordern signifikante Investitionen und verursachen Arbeitskosten
- Wechsel des delivery models von on premise zu SaaS/cloud security services



Cloud Migration

- Erhötes Risiko durch Komplexität
- Intransparenz
- Erweiterte Angriffsvektoren

Steigende, technische Komplexität

- 24x7 Support
- Mangel an in House Know how

Erhöhte Sicherheits-Risiken

- Die Bedrohungslage ändert sich
- Es bedarf neuer Technologien (XDR/MTR), um diese zu bekämpfen

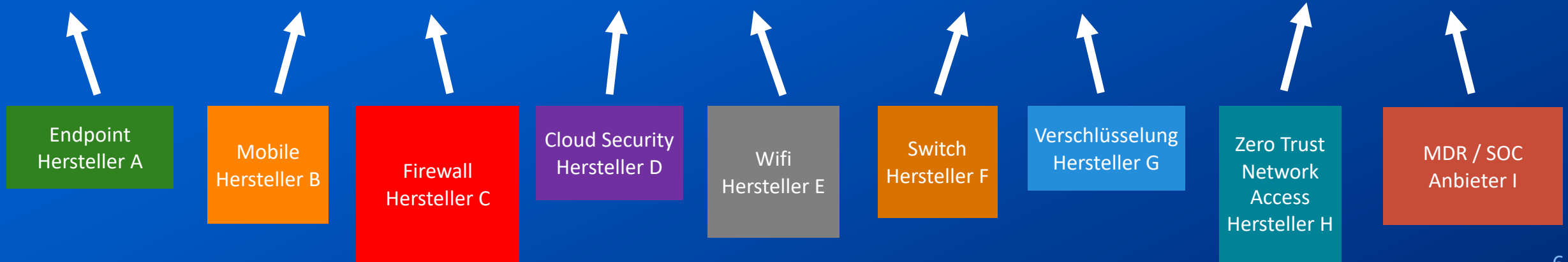
Veraltete Ansätze führen zu schlechten Security Services



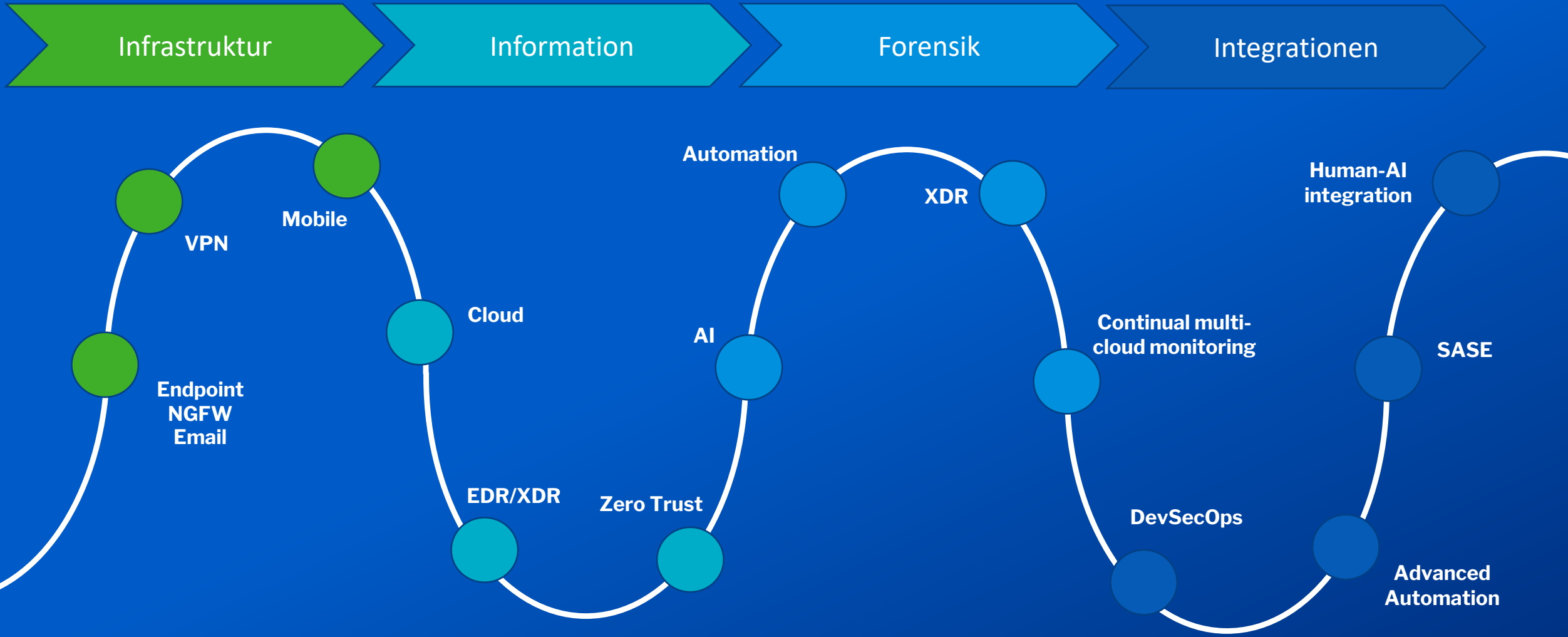
Zentrales Security Management



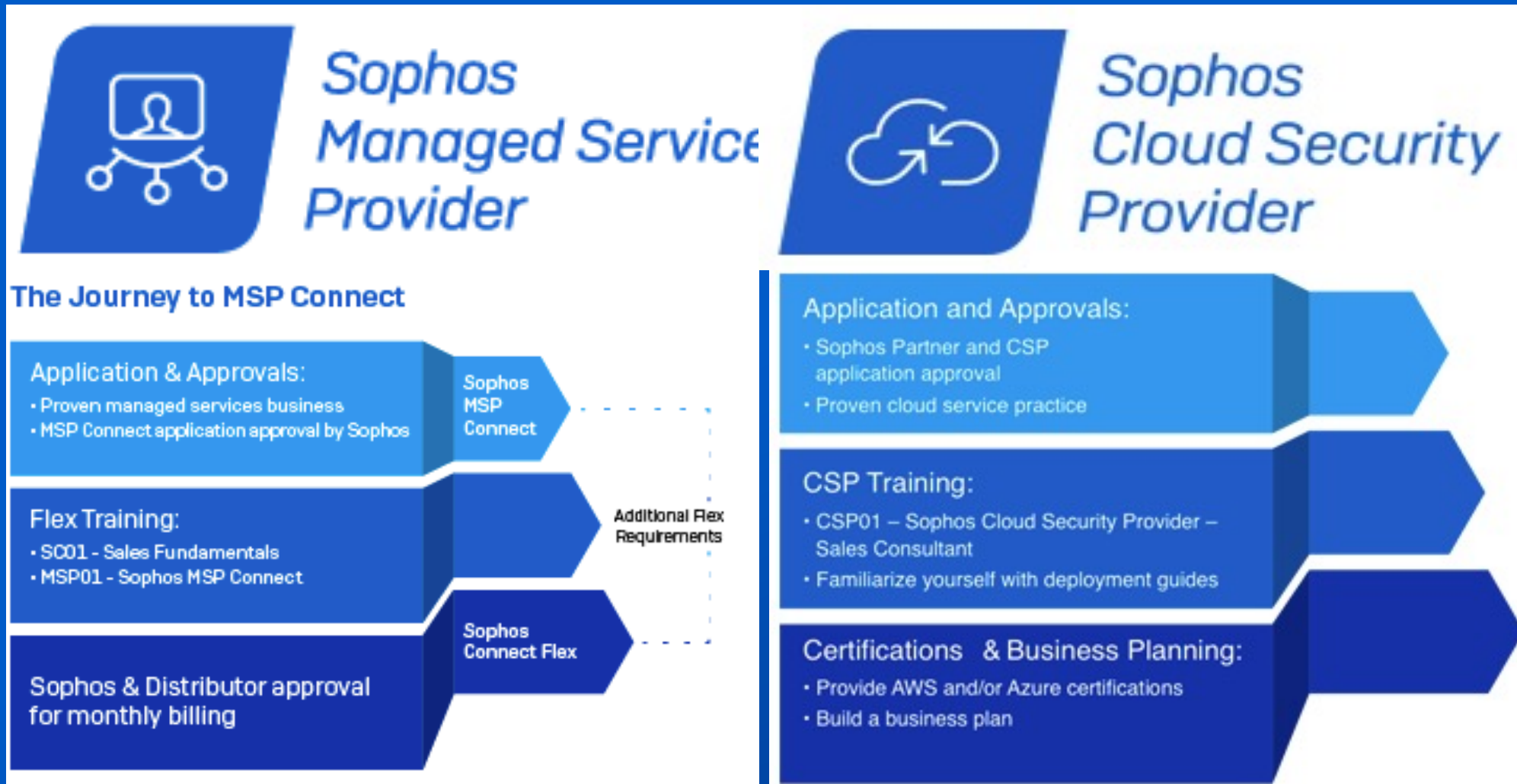
oder



Wo sind Sie auf der Reise? Wo wollen Sie hinkommen?



The Journey 2 Service Providing



Managed Services Offerings

MSP Connect

✓
✓
✓

Program Benefits

- Marketing support
 - Use of Sophos MSP Connect partner logo
 - Partner listing on Sophos Partner Locator
 - Access to the Partner Portal
 - Co-branded marketing assets and tools
- On-boarding support
- Option for customer-owned licensing
- Option for MSP owned licensing
- Monthly billing

MSP Connect Flex

✓
✓
✓
✓
✓

MSP Standard Support

✓
✓

Support Benefits

- Dedicated MSP VIP Phone lines
- 24x7x365 Support

MSP Flex Support

✓
✓

Connect

✓
✓
✓

Program Requirements

- Proven Managed Services Business
- Sales Fundamentals Training
- Sophos MSP Sales Consultant Training
- Sophos Certified Support Training
- Distributor Approval for Monthly Billing*
- MSP Provides Level 1 Support to Managed Customers

Connect Flex

✓
✓
✓
Recommended
✓
✓

*not applicable in the UK

Note: In Australia and New Zealand partners must be silver level or above to apply for Connect Flex status.

Servicepakete (Beispiel)

<i>Based on 25 User Customer</i>
Price / User / Month
<i>Central Intercept X Essentials (CIXE)</i>
<i>Intercept X Advanced (CIXA)</i>
<i>CIXA- eXtended Detection & Response</i>
<i>Active Threat Hunting</i>
<i>Device Encryption</i>
<i>Email Security w/ Encryption</i>
<i>Central Mobile Advanced</i>
<i>Security Awareness Training</i>
<i>Wireless Security & AP Management</i>
<i>Firewall Management</i>
<i>Server Security with Active Threat Hunting</i>
<i>Cloud Security Posture Management</i>
MSP MRR (per user * 25)
Total license cost/month
Monthly Profit from Security
Annual Profit from Security
Durchschnittlich 20 Kunden / MSP
Annahme 40% Bruttogewinn

Base MSP Agreement
€8*/u/m
✓
✓
€200
-€100 (~€4/u/m)
€100
€1200
€24000
€9600

Standard Security
+€20/u/m
✓
✓
Add
Add
Add
Add
+€500 (over base agreement)
-€250 (~€10/u/m)
€250
€3.000
€60.000
€24.000

	
ENDPOINT PROTECTION	SERVER SECURITY
	
MGMT AND REPORTING	WEB
	
DETECTION AND RESPONSE	EMAIL SECURITY
	
ENCRYPTION	WIFI

* Includes all services (RMM, BDR, etc.)

Servicepakete (Beispiel)

<i>Based on 25 User Customer</i>	Base MSP Agreement	Standard Security	Advanced Security
Price / User / Month	€8*/u/m	+€20/u/m	+€25/u/m
<i>Central Intercept X Essentials (CIXE)</i>	✓	✓	✓
<i>Intercept X Advanced (CIXA)</i>	✓	✓	✓
<i>CIXA- eXtended Detection & Response</i>			Add
<i>Active Threat Hunting</i>			Add
<i>Device Encryption</i>		Add	✓
<i>Email Security w/ Encryption</i>		Add	✓
<i>Central Mobile Advanced</i>			Add
<i>Security Awareness Training</i>			Add
<i>Wireless Security & AP Management</i>		Add	✓
<i>Firewall Management</i>			Add
<i>Server Security with Active Threat Hunting</i>		Add	✓
<i>Cloud Security Posture Management</i>			Add
MSP MRR (per user * 25)	€200	+€500 (over base agreement)	+€1.125 (over base agreement)
Total license cost/month	-€100 (~€4/u/m)	-€250 (~€10/u/m)	-€625 (~€25/u/m)
Monthly Profit from Security	€100	€250	€500
Annual Profit from Security	€1200	€3.000	€6.000
Durchschnittlich 20 Kunden / MSP	€24000	€60.000	€120.000
Annahme 40% Bruttogewinn	€9600	€24.000	€48.000

* Includes all services (RMM, BDR, etc.)

Firewall as a Service



- HaaS -> MSP besitzt die FW und vermietet die Appliance
- Amortisierung durch Mindestvertragslaufzeit
- Durch OPEX Modell können KMU Kunden gewonnen werden

Beispiel – FWaaS

- XGS 126 Firewall HW – bis zu. ca. ~ 20 User mit Xstream Protection (Network & Web Protection)
- MSRP 945€ / Partner Rabatt “Authorized” Level : 14% -> XGS Partner Preis = 812,70 €

MSP

Kosten für HaaS : 68€ pro Monat (812,70€/12)
Kosten Subscription: 65€ pro Monat(Band 1-10)
Xstream Protection (Network Protection, Web Protection und Enhanced Support)
Kosten Managed Service für die FW: 50,- (fiktiv)
Installation, Monitoring, Patch Management, LvL 1 S.

259,- pro Monat VK
Jahr 1: 183€ Kosten
41% Marge *
Ab Jahr 2: 115€ Kosten
125% Marge *

Kunde

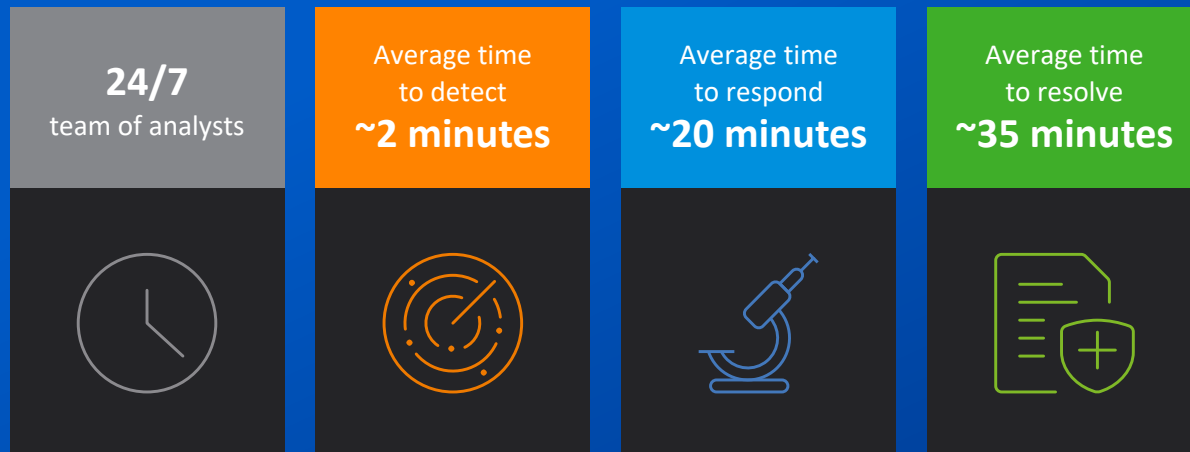
FWaaS inkl. Hardware:
259€ pro Monat
(keine Einzelpreise ausweisen!)
Bei 12 Monaten
Mindestvertragslaufzeit

* Marge steigt durch besseres Preisband über Zeit

24/7 Service - Sophos Managed Threat Response (MTR)

Modernste Schutztechnologien auf Workstations und Servern

- + 24/7 Angriffserkennung, 24/7 Threat Hunting
- + 24/7 Stoppen und Bereinigung von Bedrohungen
- + Proaktive Verbesserung der Sicherheit
- + nutzt Ereignisse von Endpoint, Servern, Firewall, Cloud,...
- + All-inclusive: alle Fälle, Überwachung, Reaktion, Reporting etc.



10.000+ MTR Kunden
1.5 Mio+ Endpoints

Kostenvergleich – eigene IT Security vs. Managed Service

Beispiel: 250 Mitarbeiter-Unternehmen

Eigene IT-Security

SOPHOS

Werkzeuge

Endpoint Protection + EDR	EUR 18.600	Alle Werkzeuge zur Erkennung, Untersuchung und Eindämmung sind inclusive und werden von unsererem MTR-Team verwendet
Workflow/SIEM/SOAR	EUR 10.000	
Threat Intelligence (i.e. Intel feeds/honeypots)	EUR 12.500	
Connectors: Network & Public Cloud	EUR 6.500	

Personal*

EUR 689,000

1 SOC Manager	EUR 138,000	Wir stellen die Top-Spezialisten ein, bilden sie aus und stellen sie Ihnen zur Verfügung
1 Teamleiter	EUR 106,000	
5 Analysten (5 bis 8 benötigt für 24/7 *365)	EUR 345,000 (EUR 69,000 x 5)	
1 Engineer/Programmierer	EUR 100,000	

Prozesse

Untersuchung/Verifizierung von Vorfällen	EUR 50,000	Zeit, Ressourcen und Infrastruktur, die für den Schutz Ihrer Systeme benötigt werden werden von uns bereitgestellt. Wir überwachen kontinuierlich Ihre Umgebung auf mögliche Bedrohungen und ergreifen die notwendigen Maßnahmen, um Bedrohungen zu neutralisieren. Dieser Service ist in MTR enthalten.
Methodik bei Bedrohungssuche		
Ereignis-/Alarmierungsprozeduren (Playbooks)		
Alarmbehandlung / Benachrichtigung		
Werkzeuganpassung / Tuning		
Jährliche Kosten (EUR)	EUR 786.600	EUR 63.750 (MTR Advanced)
Monatliche Kosten (EUR)	EUR 65.550	EUR 3.082 (MTR Advanced)

* Basierend auf Gehältern bei Glassdoor

Challenge accepted Hybrid Cloud Security



Coollest Cloud
Companies 2021



Cloud Optim
Highly Commended



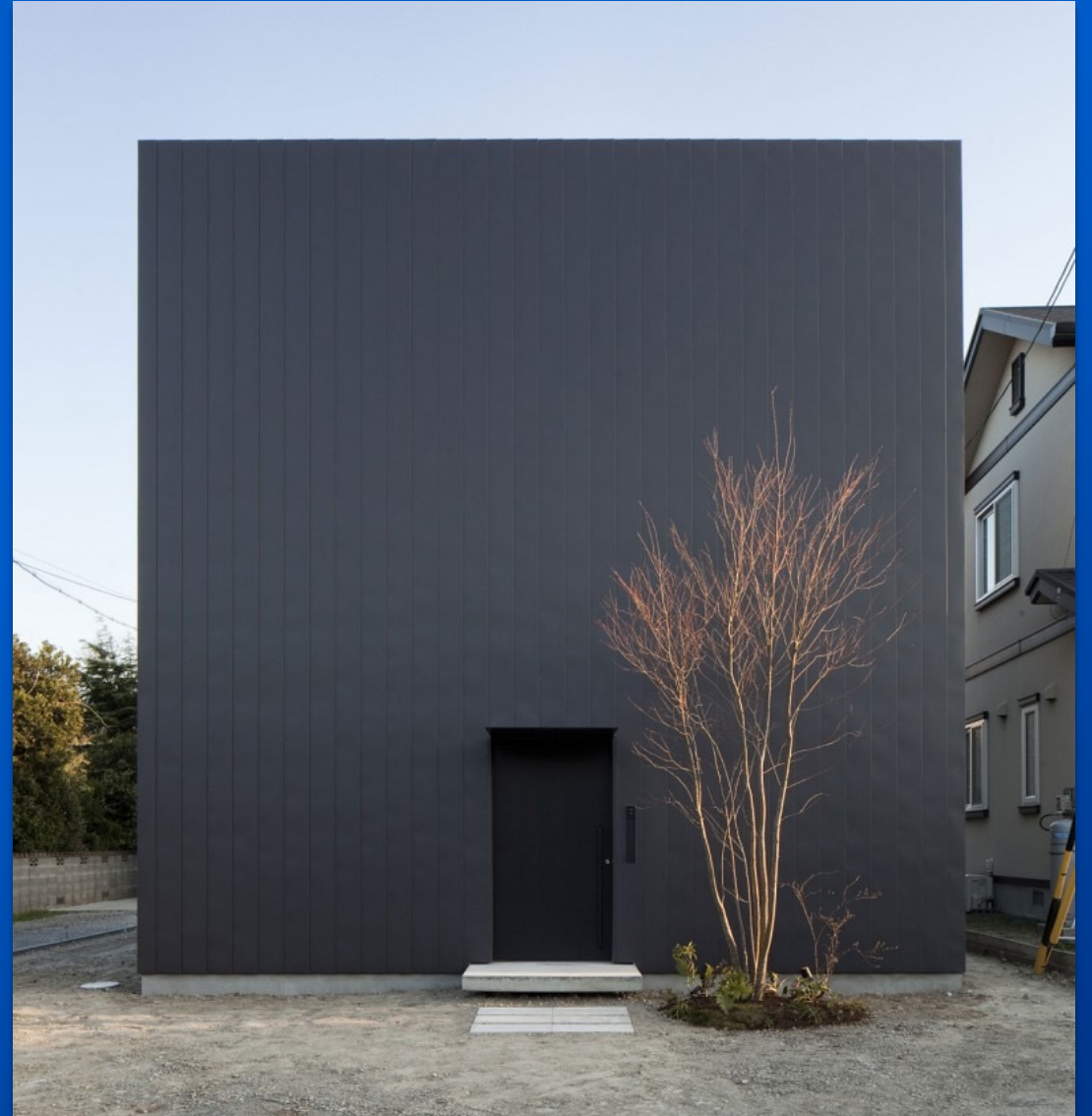
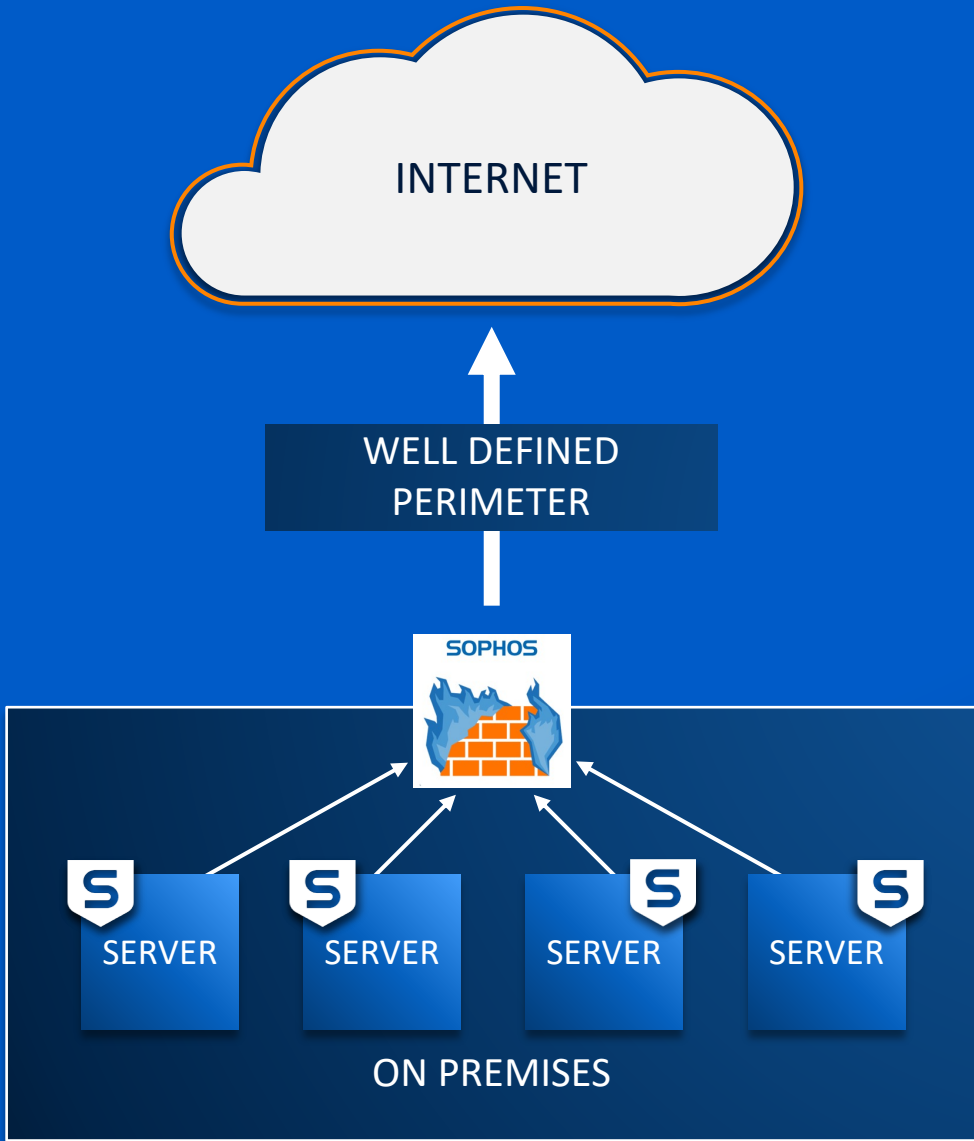
NGFW Recommended

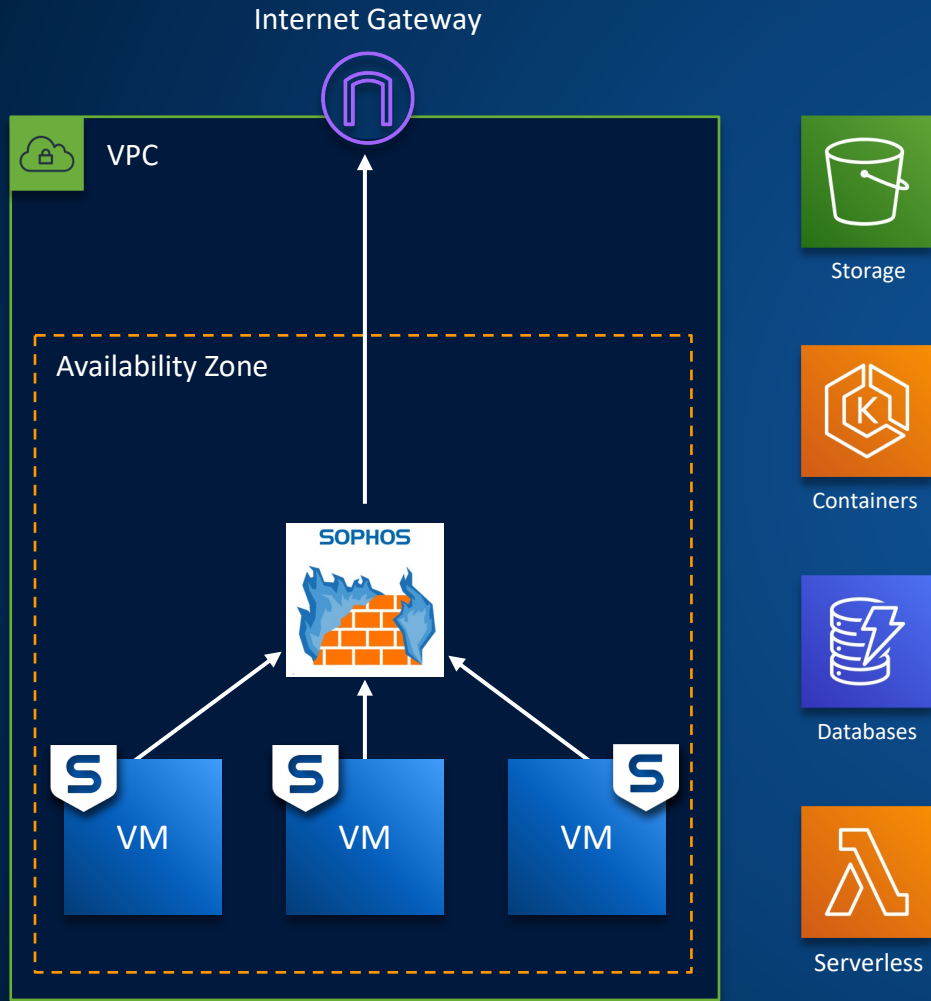


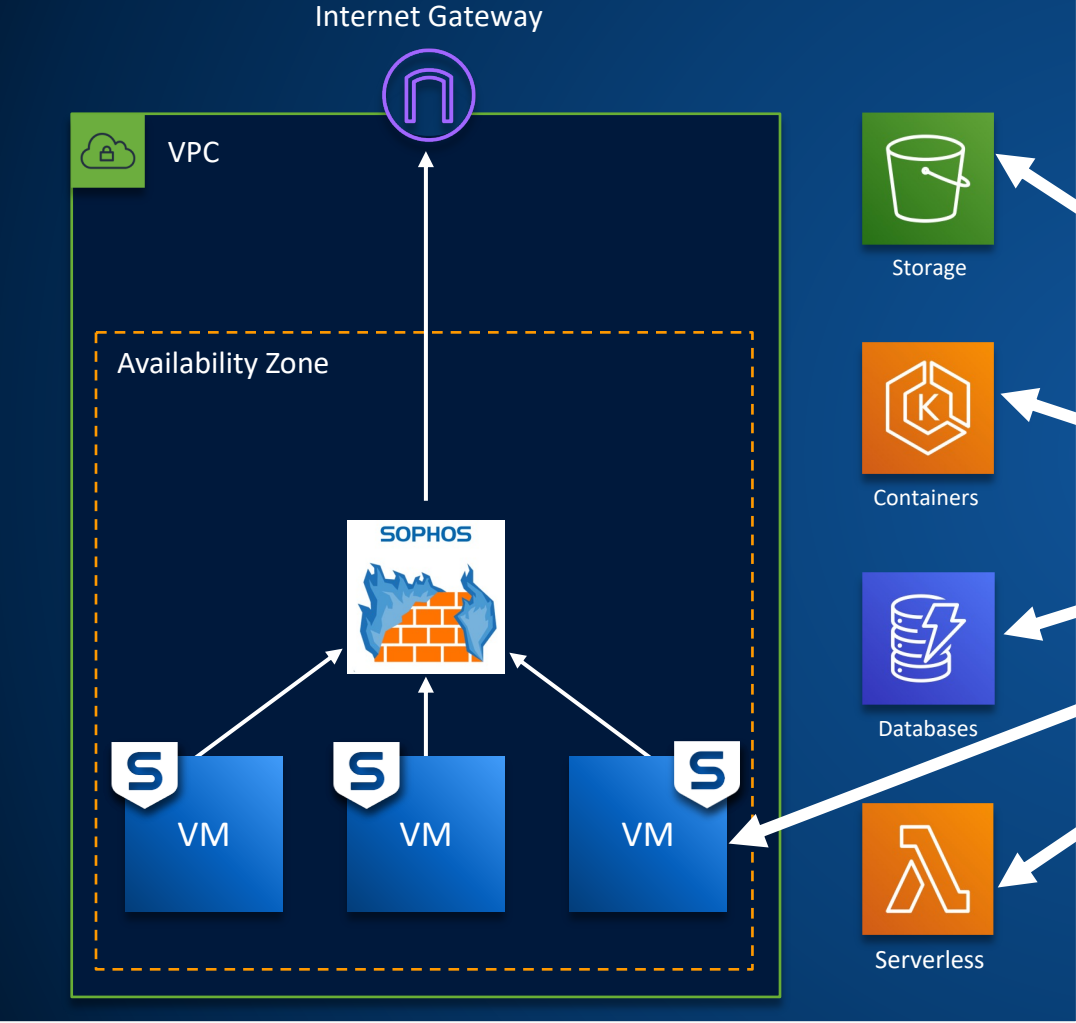
#1 Exploit Protection



Advanced Technology
Partner

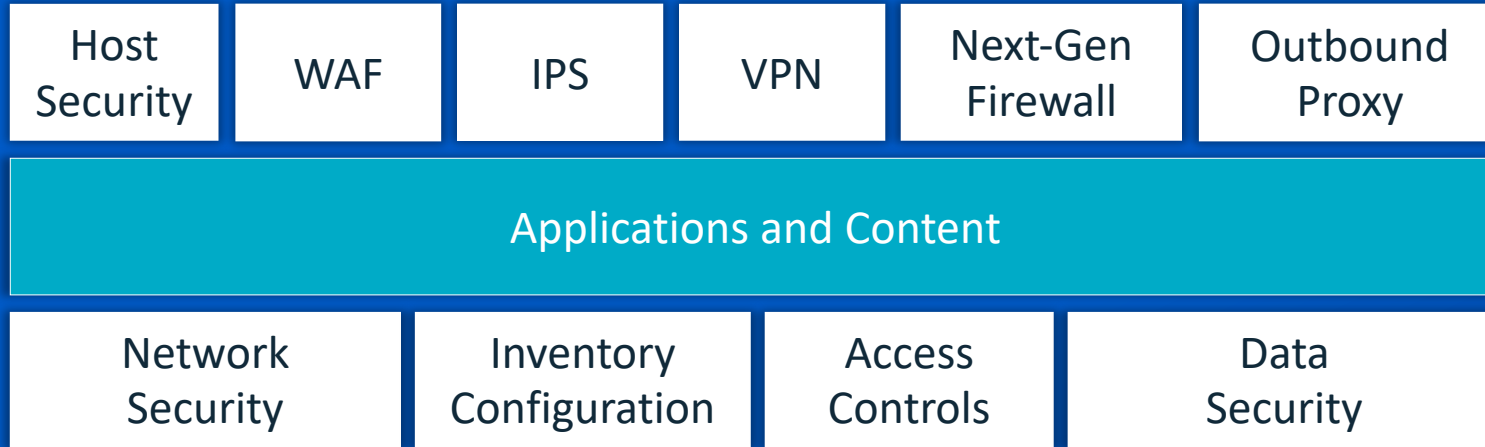






Cloud Security ist eine geteilte Verantwortung

Security
IN der
Cloud



Ihre
Verantwortung
als MSP

Security
aus der
Cloud



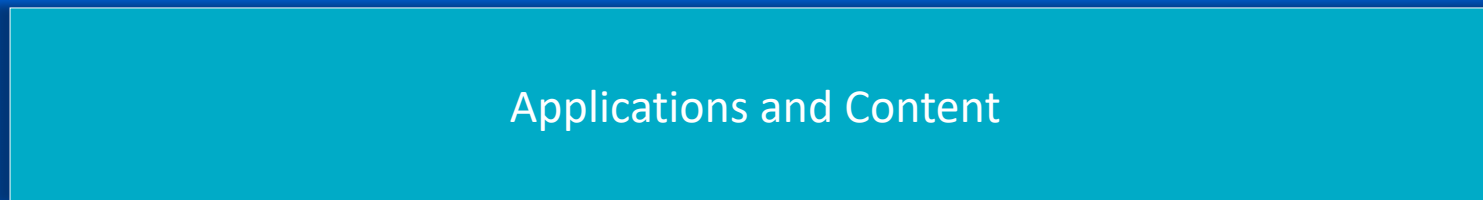
Cloud Provider
Verantwortung
AWS, Azure, Google

SOPHOS

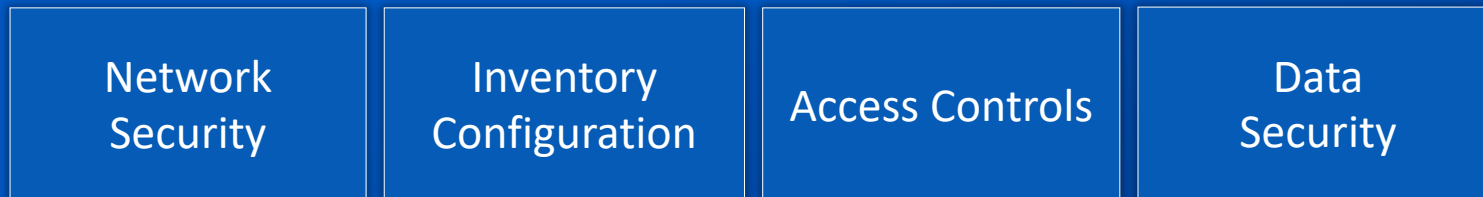
Verantwortung des Nutzers



- XG Firewall
- Sophos UTM
- Intercept X for Server



- Nutzer updates OS and Applications



- Sophos Cloud Optix

Virtual Firewall as a Service

- Hoster & Cloud Provider betreibt virtuelle XG im Rechenzentrum
- Synchronize Security als Service Differentiator (second layer firewall <-> Server)
- Komplettes OPEX Model, einfach zu skalierendes Geschäftsmodell



Beispiel – VFaaS

- 1 Core 4GB Ram XG virtual Firewall -> bis zu ~20 User mit Enterprise Guard (Network & Web Protection)

MSP

Kosten für VFaaS : 24,- pro Monat

Kosten Subscription : 37,53 pro Monat

Xstream Protection (Network Protection, Web Protection und Enhanced Support)

Kosten Managed Service für die FW: 50,-(fiktiv)

Installation, Monitoring, Patch Management, Lvl 1 S.

199,- pro Monat VK
112€ Kosten
38% Margin *

Customer

VFaaS:

199,- Euro pro Monat

Keine Mindestlaufzeit

* Marge steigt durch besseres Preisband über Zeit

SOPHOS

Der Weg zum MSP Connect Flex Partner



Sophos &
Distributor
genehmigen
monatliche
Abrechnung

Erforderliche
Sales consultant
Trainings:
Sales fundamentals
(SC 01)

Sophos MSP
Connect - Sales
Consultant
(MSP01)

Partner Portal ->
Training &
Certification:

Available Certifications



MSP Connect
Anmeldung

Managed
Services
Geschäfts -
Modell



Anmeldung unter: www.Sophos.de/msp

Webinar-Reihe Sophos MSP Connect – Monatliche Infos und Tipps -

Immer **am zweiten DONNERSTAG im Monat, 14:00-15:00**

12 Webinar-Termine in 2022:

- ✓ Donnerstag, 09.06.2022
- ✓ Donnerstag, 14.07.2022
- ✓ Donnerstag, 11.08.2022
- ✓ weiter geht's

Sophos MSP Connect
Monatliche Infos + Tipps



**Ihr persönlicher "Join in" Link BLEIBT BESTEHEN. Einfach im August einloggen.
Laden Sie auch Ihre Kollegen ein, sie müssen sich nur EINMAL registrieren**

<https://register.gotowebinar.com/register/6507285142953475331>

Sophos MSP Team DACH



René Claus
Senior CAE Central
Europe MSP / CSP

Telefon: +49 611 5858-1166
Rene.claus@Sophos.com



Songül Mokhtar
Channel Account
Manager Central
Europe MSP / CSP

Telefon: +49 611 5858-1105
Songuel.Mokhtar@Sophos.com



Andreas Buttler
Channel Account
Manager Central
Europe MSP / CSP

Telefon: +49 611 5858-1624
Andreas.Buttler@Sophos.com



Stephan Sindhoff
Channel Account
Manager Central
Europe MSP / CSP

Telefon: +49 611 5858-1105
Stephan.Sindhoff@Sophos.com

MSP Team E-Mail Kontakt:
MSP.Sales.DACH@Sophos.com