



Sophos MSP Connect weiter auf dem Vormarsch

Thin Installer ermöglicht Deployment-Automatisierung für Server und Endpoint; individueller Zugang zum Nutzungsreport möglich

Wiesbaden, 18. Januar 2018 – Sophos erweitert sein Channel-Programm MSP Connect kontinuierlich weiter und stellt damit die Weichen für weiteres Wachstum in diesem IT-Security-Geschäftsbereich. Dank des Angebots können Partner Lösungen einfach bereitstellen, verwalten und komfortabel um neue Sicherheitservices ergänzen. In engem Austausch mit dem Channel hat Sophos sein MSP-Programm auf eine noch breitere Basis gestellt.

Im Fokus der aktuellen Entwicklung steht die weitere Vereinfachung bei der Anwendung. Zu diesem Zweck wurde der sogenannte Thin Installer eingeführt. Dieser ermöglicht das effiziente Ausrollen von Endpoint- und Server-Lösungen über das RMM-System. Zudem können alle Kunden eines Partners über einen Installer betreut werden. „Im Gespräch mit unseren Partnern wurde schnell klar, dass das manuelle Ausrollen von Endpoints sehr aufwändig ist und das Wachstum unserer MSPs bremst“, so Michael Gutsch, MSP Channel Account Executive bei Sophos. „Unser Thin Installer ist die perfekte Lösung, da er per Command Line gesteuert und per Script automatisiert für alle Kunden des MSP installiert werden kann. Um es unseren MSPs so einfach wie möglich zu machen, bieten wir bereits vorgefertigte Scripts für die RMMs Kaseya und Labtech an.“

Weiterhin wurde der MSP-Hub im Sophos-Partnerportal weiter aufgebohrt und bietet neben allen Infos rund ums Thema MSP nun auch einen Nutzungsreport. Diesen können MSPs in der Sales Zone monatlich herunterladen und müssen somit nicht mehr auf ein zentral gesteuertes Reporting zurückgreifen. Außerdem können MSPs ab sofort monatliche XG Lizenzen direkt im Partner Dashboard anfordern. Bestehende Lizenzen können per Klick ebenfalls geändert werden

„Mit dem Sophos MSP Programm haben wir einen zukunftsfähigen Partner gefunden, der genau die Modelle abbilden kann, die der Markt fordert“, so Mario Bauer, Geschäftsführer von Starcom Bauer. „Wir können dem Kunden flexibel monatlich eine Leistung zu einem Betrag X zur Verfügung stellen. Es geht schon lange nicht mehr darum dem Kunden alle paar Jahre eine neue Kiste in den Serverraum zu stellen und Sophos bietet im Bereich Managed Service die perfekte Service-Box für uns.“

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 Lucht, +49-8081-954619

Thilo Christ, +49-8081-954617

Ulrike Masztalerz, +49-30-55248198

Ariane Wendt +49-172-4536839

sophos@tc-communications.de