

ERFOLG MIT MANAGED SECURITY SERVICES

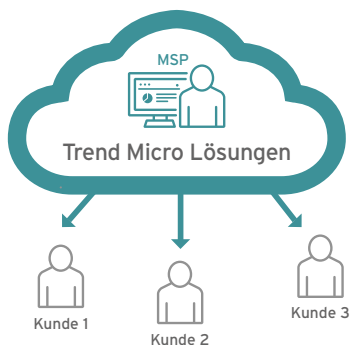
Best Practices im One-to-Many-Modell

Angesichts fehlender Fachkräfte und komplexer Infrastrukturen entschließen sich immer mehr Unternehmen, den Schutz von Endpunkten, Email, Servern und Cloud auf kompetente Partner auszulagern. Mit prognostizierten Wachstumsraten von rund 14 Prozent pro Jahr gehören Managed Security Services daher zu den Boom-Segmenten der IT-Sicherheit.*

Als Trend Micro Partner können Sie direkt von dieser Entwicklung profitieren - unabhängig von Ihrem aktuellen Geschäftsmodell und Ihrer Kundenstruktur.

One-to-Many: Ein Service-Konzept für viele Kunden

Das One-to-Many-Geschäftsmodell ermöglicht es MSPs, ihre einmal auf Basis verschiedener Trend Micro Lösungen erarbeiteten Sicherheitskonzepte gleichzeitig für eine Vielzahl von Kunden bereitzustellen. Durch Klassifizierung der Kunden können diese Konzepte adaptiert und für weitere Kunden-Cluster angepasst werden.



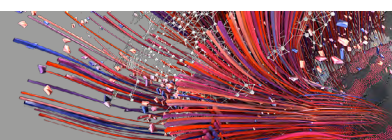
Trend Micro unterstützt One-to-Many mit passenden Abrechnungsmodellen, Management-Plattformen und Sicherheitslösungen für Email, Endpunkte, Web, Server und Cloud. Das gesamte Angebot ist für Ihren schnellen und hürdenlosen Start mit Managed Services optimiert.

- Software-as-a-Service für permanente Aktualität
- Multi-Mandantenfähigkeit für effizientes Management vieler Kunden
- Modularer Aufbau für leichte Integration neuer Anforderungen
- Monatlicher Wechsel möglich für Flexibilität nach Bedarf
- Monatliche Abrechnung für Kostentransparenz
- Ausbaufähig durch Co-Managed XDR für eigene SOC-Mehrwertdienste
- Whitelabel-Optionen für individuelles Branding

Lösungsansätze für Ihren Erfolg mit One-to-Many-Services

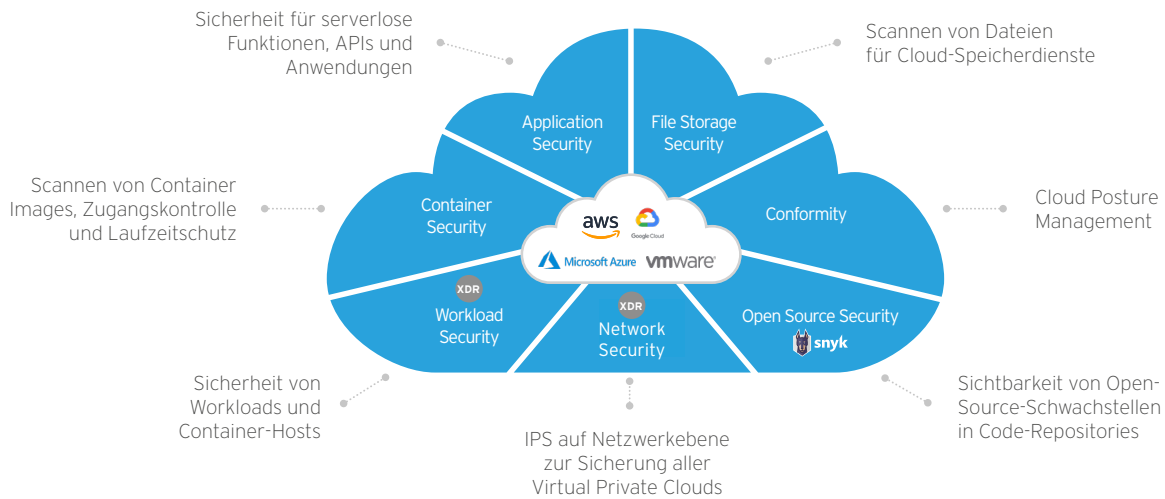
Mit den Lösungen von Trend Micro adressieren Sie alle aktuellen und zukünftigen Kundenanforderungen und -größen aus einer Hand. Sollten Sie oder Ihre Kunden abweichende oder weitergehende Anforderungen an die eingesetzten Sicherheitslösungen haben, unterstützen wir Sie gerne. Sprechen Sie uns einfach an.

*IDC Worldwide Security Spending Guide 2020

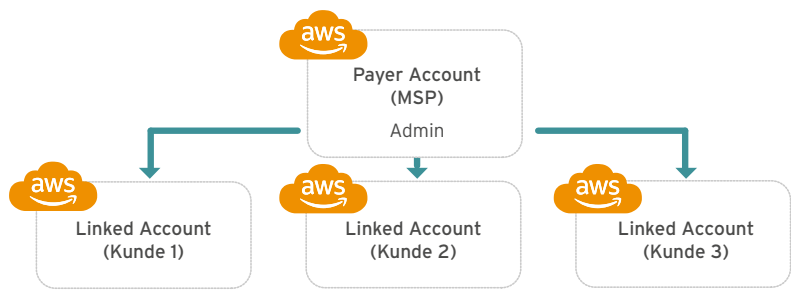


1. Managed Services für Cloud-Sicherheit

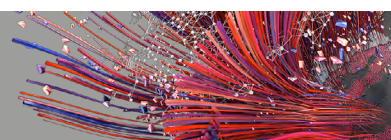
Trend Micro Cloud One ist die Sicherheitsserviceplattform für alle Unternehmen, die Applikationen in der Cloud entwickeln und bereitstellen oder dorthin migrieren. In einer einzigen Lösung bietet Cloud One das umfangreichste Spektrum von Sicherheitsleistungen, die im Rahmen Ihres Managed-Service-Angebots flexibel kombiniert werden können.



- Modularer Aufbau ermöglicht den Einsatz einzelner oder mehrerer Services
- Überzeugende Preisgestaltung abhängig vom Tiering
- Abrechnung über AWS Payer Accounts für MSPs
- Nachverfolgung des individuellen Konsumverhaltens Ihrer Kunden über Child-Accounts
- Verrechnung mit Ihren Kunden außerhalb von AWS

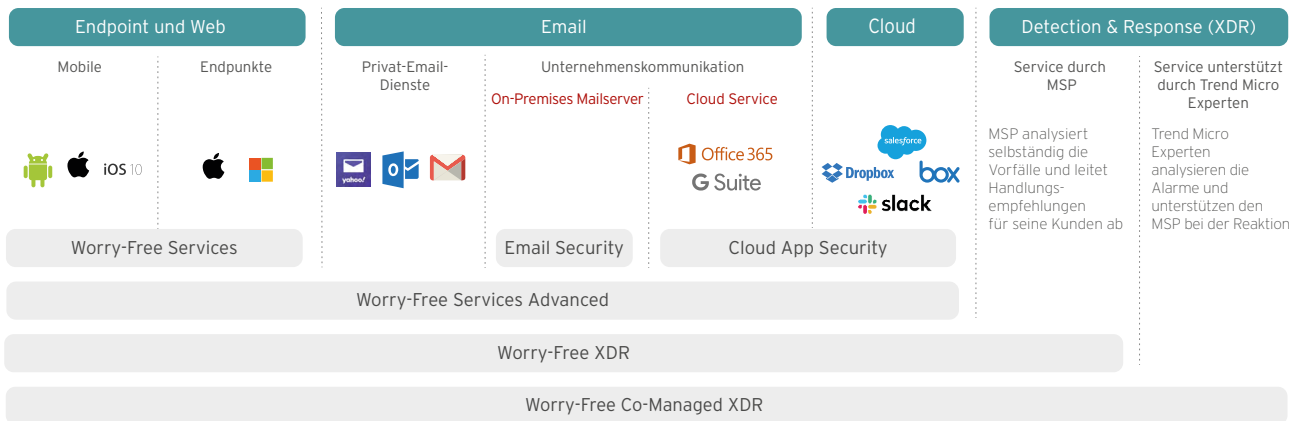


- Service-Beispiel 1: Workload Security**
- Laufzeitschutz für Workloads in physischen, virtuellen, Cloud- und hybriden Umgebungen, sowie für Container im Betrieb
 - Optimierte für AWS, Microsoft Azure, Google Cloud, VMware, Docker
- Service-Beispiel 2: File Storage Security**
- Schutz vor Bedrohungen in Dateien, die in Azure Blob oder AWS S3 Buckets abgelegt werden.
- Service-Beispiel 3: Conformity**
- Konsistente Umsetzung von Unternehmensrichtlinien und Compliance-Vorgaben in AWS-, Azure- und Multi-Cloud-Umgebungen.



2. Managed Services für User-Protection mit Detection & Response-Erweiterung

Trend Micro bietet mit Worry-Free eine Sicherheits-Plattform für den Schutz von E-Mails und Endpunkten in einer einzigen Konsole. Diese kann um Detection- und Response-Funktionalitäten (XDR) erweitert werden. Mit Hilfe dieser können Bedrohungsdaten von Endpunkten und E-Mails korreliert und analysiert und Handlungsempfehlungen zur Problembeseitigung abgeleitet werden.

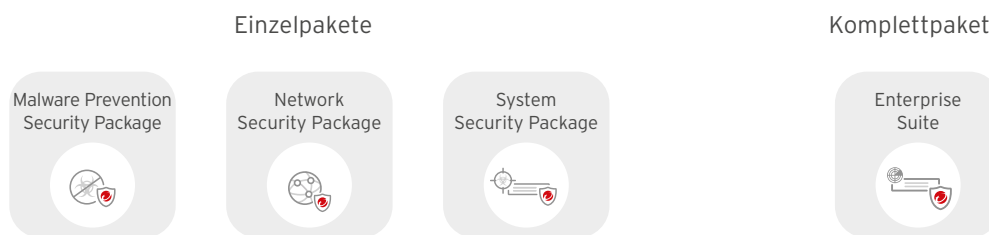


Neben Paketlösungen wie Worry-Free Services oder Worry-Free Services Advanced sind auch einzelne Standalone-Lösungen as-a-Service verfügbar. Kunden, die bereits in einigen Bereichen Sicherheitsprodukte anderer Anbieter einsetzen, können damit ebenfalls von erweiterter Trend Micro Sicherheit profitieren, zum Beispiel beim Schutz der virtuellen Zusammenarbeit.



3. Managed Services für Server-Sicherheit On-Premises

Mit Trend Micro Deep Security als Basis Ihrer Managed Services ermöglichen Sie den führenden Schutz von On-Premises Servern. Der modulare Aufbau und der einfache, monatlich mögliche Wechsel erlauben jederzeit eine flexible Anpassung des Schutzzumfangs. MSPs erhalten zudem eine kostenfreie Multi-Tenancy-Lizenz für den Deep Security Manager.



Managementeffizienz entscheidend für One-to-Many

Wie profitabel Ihre One-to-Many-Sicherheitservices sind, hängt wesentlich von der Effizienz des Sicherheits- und Lizenzmanagements ab. Trend Micro hat das verstanden und unterstützt Sie mit optimierten Werkzeugen:

- **Trend Micro Remote Manager:** Zentrale Verwaltung und Übersicht aller Kunden mit Worry-Free Lösungen, Email Security oder Cloud App Security.
- **Licence Management Portal (LMP):** Einfache Erstellung und Verwaltung von Kundenlizenzen. Minimierter Aufwand durch Templates, Batch Uploads und vordefinierte Registrierungsschlüssel.





Maximierter Cash-Flow

- Monatliche Zahlung auf Pay-As-You-Go-Basis
- Staffelpreise nach Abnahmemenge
- Keine Mindestabnahmemenge
- Keine Vorlaufkosten
- Wiederholte Umsatzchancen durch breites Produktportfolio

Verbesserter Kundenservice

- Self-Provisioning von Lizenzen
- Multi-Mandantenfähige Tools
- RMM- und PSA-Integrationen von Drittanbietern

Startvorbereitung: Nutzen Sie unsere Erfahrungen

Profitieren Sie von unseren umfangreichen Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit erfolgreichen MSPs, wir beraten Sie jederzeit gerne. Für einen idealen Start sollten zunächst folgende Punkte bedacht werden:

- Produkte auswählen und Zielgruppen definieren
- Leistungsbeschreibungen erstellen
- Serviceanteil kalkulieren / Pakete schnüren
- Verantwortliche und ihre Aufgabenbereiche festlegen
- Systemanbindung prüfen
- Rechtliche Aspekte beachten
- Branding der Systeme umsetzen (bei Bedarf)

Onboarding: Einstieg ohne Hürden

Wie das gesamte MSP-Angebot von Trend Micro ist auch das Onboarding neuer Partner so gestaltet, dass Sie schnell und reibungslos mit der Umsetzung Ihrer Geschäftsziele beginnen können. Wir unterstützen Sie auf Ihrem Weg zum MSP:

- MSP-Einführung mit Lösungs- und Plattform-Demos
- Dedizierte Online-Schulungen für MSP im Trend Micro Education Portal
- Individuelle Sales- und Technik-Schulungen auf Anfrage
- Kostenlose Zertifizierung für Worry-Free XDR
- Umfassende Materialien in der Trend Micro Sales Library
- Marketing-Support

Trend Micro - der erfahrene Partner an Ihrer Seite

Trend Micro ist der Partner für Ihren Erfolg mit Managed Services für alle Kunden, alle Branchen und alle Anforderungen. Unsere engagierten MSP Account Manager stellen sicher, dass Ihr Unternehmen den maximalen Benefit aus unserer Geschäftsbeziehung ziehen kann. Wir verstehen Ihre Anforderungen an die Zusammenarbeit und bieten:

- Dediziertes MSP-Account-Managementteam als direkter Kontaktpunkt
- Maßgeschneiderte Sales- und Produktschulungen
- Technische One-on-One-Trainings online mit Presales-Technikern
- Eskalationspunkte z.B. für Support-Fälle
- Aktuelle Informationen zu Technologien, Lösungen und Angeboten
- Nur einen Klick von Ihnen entfernt: www.trendmicro.com



Copyright © 2022 Trend Micro Incorporated. Alle Rechte vorbehalten. Trend Micro, das Trend Micro Logo und das T-Ball-Logo sind Marken oder eingetragene Marken von Trend Micro Incorporated. Alle anderen Firmen- bzw. Produktnamen sind Unternehmenskennzeichen oder eingetragene Marken ihrer jeweiligen Eigentümer. Die in diesem Dokument enthaltenen Informationen können sich ohne vorherige Ankündigung ändern. Trend Micro, das Trend Micro Logo und das T-Ball-Logo tragen das Registered-Trade-Mark-Symbol der USA. Einzelheiten darüber, welche personenbezogenen Daten wir erfassen und warum, finden Sie in unserer Datenschutzerklärung auf unserer Website unter: https://www.trendmicro.com/de_de/about/legal/privacy.html.

