**PERSBERICHT**

**Partnerprogramma MSP Connect van Sophos: gesynchroniseerde beveiligingsvoordelen voor Managed Service Providers**

* *Geaggregeerde licensering en gesynchroniseerde beveiliging biedt aantrekkelijke propositie voor Managed Service Providers*
* *Sophos Central biedt één overzicht voor eenvoudige managed services en een uniek platform voor on-demand configuratie*

Brussel, 10 mei 2016 – **Sophos komt met MSP Connect, een nieuw partnerprogramma dat de mogelijkheden van Managed Service Providers (MSP’s) verbetert door het vereenvoudigen van het beheer van meerdere beveiligingsoplossingen. Het nieuwe programma is tevens ontworpen om de winstgevendheid te verbeteren, lage kosten te realiseren en zakelijke efficiëntie voor MSP’s te realiseren.**

Vandaag de dag wordt er van MSP’s verwacht dat zij hun klanten beschermen tegen het sterk groeiende aantal verfijnde cyberaanvallen dat vanaf elke plek een netwerk kan aanvallen. Dit betekent het beheren van beveiligingsproducten voor endpoint, server, netwerk, web en email over meerdere platforms en in toenemende mate op de mobiele toestellen van medewerkers. De combinatie van traditionele technologieën met die van een volgende generatie nemen administratieve rompslomp en aanvullende kosten met zich mee.

Het nieuwe MSP Connect-programma biedt toegang tot het begrijpelijke portfolio van toonaangevende endpoint- en netwerkbeveiligingsproducten met aangename, gecombineerde prijsstellingen. MSP’s kunnen nu alle Sophos-oplossingen voor iedere klant via Sophos Central, het gecentraliseerd managementplatform, beheren. Binnen Sophos Central bevindt zich Sophos Central-Partner, een dashboard waarmee MSP’s licenties kunnen bezorgen. Daarnaast is het ook mogelijk nieuwe klanten toe te voegen, cross- en upsell te verrichten, repetitieve opbrengsten te stimuleren en een duidelijk, real-time overzicht van alle klantenactiviteiten te hebben. MSP’s kunnen sneller op beveiligingsincidenten reageren en alerts via het dashboard opsporen. Hierdoor wordt de tijd, die aan het afhandelen van incidenten wordt besteed, productiever en efficiënter besteed.

Het Sophos Central-Partner-dashboard integreert met Professional Serve Automation-software (PSA). Daarnaast kunnen MSP’s een verbinding leggen met Remote Monitoring and Management-software (RMM) van toonaangevende leveranciers en deze naar eigen behoeven aanpassen en zo Sophos-agents lokaal updaten.

“MSP’s profiteren van het geaggregeerde licentiemodel, en met Sophos plukken zij de vruchten van effectievere, gesynchroniseerde beveiliging. Het Sophos Central-Partner-dashboard helpt MSP’s bij het beheren van endpoint, mobiel, netwerk, web, draadloos en data privacy-oplossingen in één scherm. Essentieel wanneer directeuren en medewerkers binnen en buiten kantoor werken met meerdere toestellen”, zegt Scott Barlow, Vice President, global MSP, Sophos. “Het delen van intelligentie en automatische respons op voorvallen via onze Security Heartbeat-technologie maakt het voor partners mogelijk om effectiever ongestoord diensten tegen dreigingen aan te bieden. Dit alles is mogelijk via een flexibel factuurmodel dat voor MSP’s makkelijk te implementeren is en ontworpen is voor een betere winstgevendheid.”

MSP Connect omvat kosteneffectieve termijnlicensering. Ook kunnen gekwalificeerde partners zich registeren voor MSP Connect Flex-facturering. Hieronder vallen ook maandelijks samengestelde facturen, voor eenvoudige accounting en cashflowbeheer. De Flex-optie biedt een toegewijde technische account manager.

“Sophos MSP Connect vereenvoudigt het aanbod van beveiligingstechnologie en -diensten op een wijze die alle MPS’s zouden moeten hebben”, zegt Scott Crawford, research director Information Security bij 451 Research. “Partners kunnen de klanttevredenheid verbeteren terwijl ze aan de andere kant een prospect effectiever kunnen benaderen met een technologie die alles op een platform samenbrengt. Het opnemen van Sophos’ Synchronized Security in MSP Connect werkt het programma in de hand. Het geeft aan dat het een van de weinige beveiligingsportfolio’s is die de functionaliteit integreert voor zowel endpoint- als netwerkoplossingen.”

Sophos verkoopt exclusief via het eigen kanaal dat wereldwijd meer dan 15.000 resellers telt en wil een succes maken van de groei van MSP’s. Als onderdeel van het nieuwe programma en Sophos’ strategie ‘channel first, channel only’ biedt het bedrijf MSP-verkooptrainingen en -certificatie, co-branded marketingmateriaal, 27/7-ondersteuning en een uitgebreide Sophos Central-dashboard training om zo de expertise van zijn partners te bevorderen.

“Om te groeien, moet mijn team vendors als Sophos inzetten voor beveiligingsoplossingen die alle kwetsbaarheden in het netwerk beschermen: in het netwerk, bij het endpoint, in de cloud of waar een gebruiker zich ook met een mobiel toestel begeeft”, zegt Karl Bickmore, partner bij Snap Tech IT, een Sophos MSP in Tempe, Arizona. “Met MSP Connect kunnen wij ons focussen en uitbreiden in verticale markten. We hebben daarnaast gemoedsrust omdat we gebruikmaken van de meest geavanceerde beveiliging. Hierdoor kunnen we solide, betrouwbare relaties opbouwen en goede adviezen aan onze klanten geven.”

**Connect with Sophos**

[Twitter](http://soph.so/CfuKd)

[LinkedIn](http://soph.so/Cfv36)

[Facebook](http://soph.so/CfvaA)

[Google+](https://plus.google.com/+sophos)

[Spiceworks](http://soph.so/Cgbwa%20)

[YouTube](http://www.youtube.com/user/sophoslabs)

[Sophos Blog](http://blogs.sophos.com/)

[Naked Security News](http://nakedsecurity.sophos.com/)

**Over Sophos**

Meer dan 100 miljoen gebruikers in 150 landen rekenen op Sophos voor de beste bescherming tegen complexe bedreigingen en dataverlies. Sophos levert security- en databeschermingsoplossingen die eenvoudig in te zetten, te beheren en te gebruiken zijn. Zo biedt Sophos prijswinnende oplossingen aan voor endpoint security, web security, e-mail security, network security, mobile security en encryptie. Deze worden ondersteund door Sophos Labs, een wereldwijd netwerk van threat intelligence centra. Het hoofdkwartier van Sophos bevindt zich in Oxford (UK) en in Boston (VS). Meer informatie over Sophos op: [www.sophos.com](http://www.sophos.com/).

**Voor meer informatie, interviewmogelijkheden of beeldmateriaal:**

Square Egg, Sandra Van Hauwaert, [Sandra@square-egg.be](mailto:Sandra@square-egg.be), 0032 497 251816