



Logpoint kündigt [Partner- und MSSP-Programm](#) an, um das Wachstum für MSSPs und Channel-Partner zu fördern

Apr 09, 2024 10:00 CEST

Logpoint kündigt Partner- und MSSP-Programm an, um das Wachstum für MSSPs und Channel-Partner zu fördern

- Das Logpoint Managed Security Service Provider (MSSP)-Programm ermöglicht es MSSPs, Logpoint- Lösungen auf einfachere und flexiblere Weise zu nutzen.
- Das Logpoint Channel Partner Programm bietet Partnern eine vereinfachte Stufenstruktur und größere Boni für die Registrierung von Geschäftsabschlüssen, was die Gewinnung neuer Geschäfte fördert.

KOPENHAGEN, Dänemark - 9. April 2024 -[Logpoint](#) kündigt die Einführung von zwei neuen, unterschiedlichen Partnerprogrammen für Channel Partner

und Managed Security Service Provider (MSSPs) an. Ziel ist es, Klarheit, Einfachheit und einen höheren Wert für Channel Reseller und MSSPs zu schaffen. Die neuen Partnerprogramme unterstreichen das Engagement des Unternehmens, erfolgreiche Kooperationen zu fördern und einen Mehrwert für das Partner-Ökosystem und die gemeinsamen Kunden zu schaffen.

„Die Bedrohungslandschaft verändert sich und der Druck auf Unternehmen im mittleren Marktsegment nimmt zu, da sie mit immer ausgefeilteren Bedrohungen konfrontiert sind und Hilfe beim Aufbau einer angemessenen Abwehr benötigen“, sagt Robert Specht, Logpoint Channel Manager, CEMEA. „Wir beobachten in diesem Bereich eine verstärkte Hinwendung zu MSSPs, die umfassende Cybersecurity-Fähigkeiten und fortschrittliche Threat-Intelligence-Technologien anbieten, um die Sicherheitslage zu verbessern und Risiken zu verwalten. Unser neues MSSP-Programm ergreift Chancen, um in der heutigen Cybersicherheitslandschaft erfolgreich zu sein, indem es ihnen die Tools, Ressourcen und den Support bietet, den sie benötigen.“

Das neue Logpoint MSSP-Programm zielt darauf ab, MSSPs dabei zu unterstützen, sofortigen Erfolg bei Kunden zu erzielen:

- **Starter Pack:** Das MSSP-Programm umfasst ein spezielles Starter-Paket, das [Logpoint Director](#) enthält - eine Plattform, die es MSSPs ermöglicht, große und mandantenfähige Implementierungen einfach zu betreiben und zu verwalten - sowie Support, Schulungsressourcen, Unterstützung beim Onboarding und fortlaufende Weiterbildungsmöglichkeiten, um den Erfolg zu maximieren.
- **Flexible kommerzielle Modelle:** Logpoint bietet MSSPs zwei flexible kommerzielle Modelle, um unterschiedlichen Geschäftsanforderungen gerecht zu werden. Das erste Modell beinhaltet die Zuweisung von Abonnements an Kunden, wobei ein Abonnement für jeden Endkunden über Logpoint Director verwaltet wird. Das zweite Modell konzentriert sich auf den Verbrauch mit vierteljährlicher Berichterstattung und spezifischen, auf den Verbrauch zugeschnittenen Preisstrukturen, die Flexibilität und Skalierbarkeit bieten.
- **Vorhersehbare Preisgestaltung:** MSSPs können von Logpoints vorhersehbarem Preismodell profitieren, das auf Knoten und nicht auf Datenvolumen basiert. Das gibt MSSPs mehr Sicherheit, während sie skalieren und neue Geschäftsmöglichkeiten erschließen.

„Zusätzlich zu unserem MSSP-Programm freuen wir uns, ein verbessertes Channel-Partner-Programm einzuführen, das großzügige Margen in einer einfachen und klaren Struktur bietet und unser Engagement für Channel-Partner unterstreicht“, erklärt Robert Specht. „Wir haben Partner in vielen verschiedenen Regionen. Wir wissen, dass jede Region ihre eigenen Herausforderungen und Chancen hat, was das neue Channel-Partner-Programm widerspiegelt.“

Das neue Logpoint Channel Partner Programm zielt darauf ab, Wiederverkäufer zu unterstützen:

- **Vereinfachtes Tiering-Modell:** Logpoint hat eine vereinfachte Tiering-Struktur eingeführt, um vollständige Klarheit über die Margenvorteile für Channel Partner zu schaffen. Abhängig von einer regionalen Bewertung können Partner den Silber- und Gold-Status erreichen, der ihnen Zugang zu verschiedenen Stufen von Schulungen und vertriebstechnischer Unterstützung bietet. Der gesamte Partnerrabatt beträgt 20 Prozent für zertifizierte Silber-Partner und 30 Prozent für zertifizierte Gold-Partner.
- **Vereinfachter Prozess der Geschäftsanmeldung:** Logpoint hat einen gestrafften Prozess für die Registrierung von Geschäftsabschlüssen eingeführt, der einen reibungslosen und einheitlichen Ablauf in allen Regionen gewährleistet. Diese Vereinfachung zielt darauf ab, Partnertransaktionen zu beschleunigen und die allgemeine betriebliche Effizienz zu verbessern.
- **Extended Success Plan:** In Anerkennung der Bedeutung von Lifecycle-Services können Vertriebspartner alle Logpoint-Services weiterverkaufen, einschließlich des neu eingeführten Extended Success Plan, der die Partner-Services ergänzt und den Kundenerfolg verbessert. Partner können auf Experten-Support zugreifen, um die Kundenbindung und -zufriedenheit zu erhöhen. Mit dem [Extended Success Plan](#) können Channel Partner ihren Endkunden bessere Service Level Agreements (SLAs) anbieten.

Die Partner von Logpoint begrüßen die neuen Programme. Adam Gleeson, Vendor Alliance Manager bei CyberLab, erläutert: „CyberLab ist seit mehr als sechs Jahren Reseller-Partner von Logpoint und hat immer festgestellt, dass es ein Anbieter ist, mit dem es einfach ist, Geschäfte zu machen. Das neue Channel Partner Programm baut auf unserer soliden Beziehung auf und

belohnt ein frühes Engagement durch einen unkomplizierten Registrierungsprozess.“

Logpoint bietet Lösungen zur Erkennung und Untersuchung von Bedrohungen (Threat Detection and Investigation Response, TDIR) und zur Einhaltung von Vorschriften, um Endbenutzer bei der Abwehr von Cyberangriffen und der Erfüllung gesetzlicher Anforderungen zu unterstützen. Logpoint bietet ein einfaches [Lizenzierungsmodell](#), das auf Knoten statt auf Datenvolumen für die On-Prem-Lösung basiert, um die Vorhersehbarkeit zu erhöhen und es für kostensensible Kunden erschwinglich zu machen. Das Preismodell für die Logpoint SaaS-Lösung folgt einem mitarbeiterbasierten Ansatz.

Weitere Informationen über die Partnerprogramme von Logpoint finden Sie unter: <https://www.logpoint.com/en/partners/>

Über Logpoint

Logpoint ist Hersteller einer zuverlässigen, innovativen Plattform für Cybersecurity-Operationen, die es Unternehmen auf der ganzen Welt ermöglicht, sich in einer Welt der sich ständig weiterentwickelnden Bedrohungen zu behaupten. Durch die Kombination von hochentwickelter Technologie und einem tiefgreifenden Verständnis für die Herausforderungen der Kunden stärkt Logpoint die Fähigkeiten von Sicherheitsteams und hilft ihnen, aktuelle und zukünftige Bedrohungen zu bekämpfen. Logpoint bietet [SIEM](#)-, [UEBA](#)-, [SOAR](#)- und SAP-Sicherheitstechnologien, die zu einer vollständigen Plattform konvergieren, die Bedrohungen effizient erkennt, Fehlalarme minimiert, Risiken selbstständig priorisiert, auf Vorfälle reagiert und vieles mehr. Logpoint hat seinen Hauptsitz in Kopenhagen, Dänemark, mit Niederlassungen auf der ganzen Welt und ist ein multinationales, multikulturelles und integratives Unternehmen. Weitere Informationen bei <http://www.logpoint.com>

Contacts



Mads Lindberg

Press Contact
Interim VP Communications & Government Affairs
mal@logpoint.com
+45 30 31 71 41



Mads Lindberg

Press Contact
Interim VP Communications & Government Affairs
mal@logpoint.com
+45 30 31 71 41



Maimouna Corr Fonsbøl

Press Contact
PR Manager
PR & Communications



Maimouna Corr Fonsbøl

Press Contact
PR Manager
PR & Communications
mcf@logpoint.com
+45 25 66 82 98



Maimouna Corr Fonsbøl

Press Contact
PR Manager
PR & Communications
mcf@logpoint.com
+45 25 66 82 98



Maimouna Corr Fonsbøl

Press Contact
PR Manager
PR & Communications
mcf@logpoint.com
+45 25 66 82 98



Maimouna Corr Fonsbøl

Press Contact

Head of PR

PR & Communications

mcf@logpoint.com

+45 25 66 82 98