

Flexible Preisgestaltung für jedes MSSP-Geschäft: Konzipiert für Hardware und SaaS

Managed Security Service Provider (MSSPs) brauchen eine Möglichkeit, sich von der Konkurrenz abzuheben. Wenn Sie Ihren Kunden ein Abonnement oder eine monatliche Abrechnungsoption anbieten, erleichtern Sie es ihnen, sich für Sie zu entscheiden, wenn es um den Schutz und die Verwaltung ihrer Sicherheit geht. Beginnen Sie, Ihre wiederkehrenden Umsätze mit flexibler Preisgestaltung zu steigern, ohne im Voraus für Sicherheitshardware und -services bezahlen zu müssen.

Steigender Nachfrage nach Managed Security Services effektiv begegnen

Immer mehr Unternehmen suchen nach Managed Service Providern (MSPs), die die Last ihrer IT-Bedürfnisse mittragen. Die steigende Nachfrage nach MSPs bedeutet, dass Sie Wege finden müssen, Ihr Unternehmen zu differenzieren, um aus der Masse herauszuragen und Ihren bestehenden und potenziellen Kunden den größten Nutzen zu bieten.

Eine Möglichkeit für MSPs, sich von der breiten Masse abzuheben, besteht darin, ihren Kunden Abonnement- oder nutzungsbasierte Preismodelle anzubieten. Wenn Sie eine monatliche Abrechnung oder eine Abrechnung nach Nutzung anbieten, entfallen Vorleistungen auf Kundenseite und Sie können sich auf wiederkehrende Einnahmen verlassen.

Einer solchen Win-Win-Situation für Sie und Ihre Kunden tragen aktuell jedoch die wenigsten IT- und Sicherheitshersteller Rechnung. Nach wie vor wird verlangt dass jemand (in der Regel Sie) die Hardware, Software und Dienstleistungen im Voraus bezahlt. Tatsächlich berichtet IPED, dass das größte Hindernis für das Umsatzwachstum von Service Providern die Preismodelle der Anbieter sind.

Im Moment müssen Sie unter Umständen die Kosten für Dienstleistungen oder Leasing über Ihre Bank oder Ihren Distributor aufbringen, was Ihren Cashflow belastet. Möglicherweise verzetteln Sie sich in den manuellen Prozessen zur Bestellung, Verfolgung und Verwaltung dieser Geräte für Ihre Kunden. Wenn Sie über das Team und die nötige Infrastruktur verfügen, die zur Unterstützung dieser manuellen Prozesse erforderlich sind, gibt es keinen Grund, Ihre bisherige Arbeitsweise zu ändern. Doch welche Möglichkeiten haben Managed Service Provider, die ein Abonnement-Modell bzw. monatliche Rechnungen präferieren? Welche Optionen sollten sie von Herstellern erwarten?

Was erwarten Sie von Herstellern im Security-Umfeld?

Flexibilität – Als Security-Anbieter wünschen Sie sich eine Distribution, die Ihnen die Möglichkeit bietet, Lösungen auf die gleiche Weise zu erwerben, wie Sie sie an Ihre Kunden verkaufen. Ihre Anbieter sollten Ihnen die Möglichkeit geben, gebündelte Hardware, nutzungsbasierte Software und Services auf eine Weise zu beziehen, die den Bedürfnissen Ihrer Kunden am besten entspricht. Hier sind flexible Optionen wünschenswert – von der traditionellen Beschaffung mit Zahlung im Voraus und fester Laufzeit über Pay-as-you-go mit fester Laufzeit bis hin zu Pay-as-you-go ohne zeitliche Bindung.

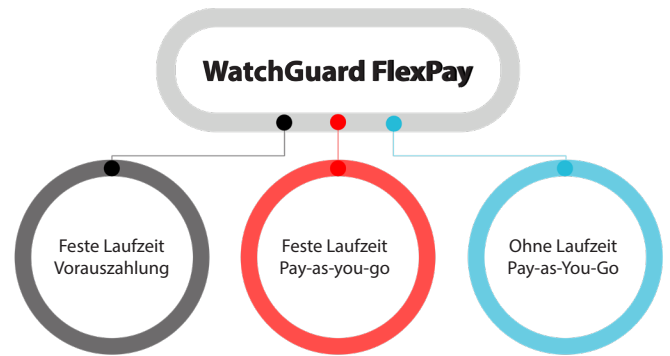
Monatliche Abrechnungen und automatische Verlängerungen – Indem Sie für Dienstleistungen von Monat zu Monat bezahlen, anstatt alles im Voraus, können Sie Ihre Investition und Ihren Cashflow verteilen und helfen so Ihrem Unternehmenserfolg. Außerdem kann die Zusammenarbeit mit Anbietern und Distributoren, die sie bei der Automatisierung Ihres Tagesgeschäfts unterstützen, zur Entlastung beitragen. Sie müssen Dinge wie Verlängerungen nicht verfolgen und nicht sicherstellen, dass es keine Unterbrechung im Service gibt.

Pay-as-you-go – Sie wissen, dass sich die Bedürfnisse Ihrer Kunden im Handumdrehen ändern können – und egal, ob sie sich vergrößern oder verkleinern wollen, sie erwarten von Ihnen, dass Sie ihren Bedürfnissen gerecht werden. Mit der flexiblen Pay-as-you-go-Lizenzierung haben Sie die Möglichkeit, Dienste und Rahmenkonditionen je nach Bedarf für alle Ihre Kunden schnell und einfach anzupassen. Wenn sich ein Kunde verkleinert, unterbrechen Sie den Betrieb des Gerätes einfach und weisen es einem anderen Kunden neu zu. Sie müssen nicht für Lösungen bezahlen, die nicht genutzt werden, und Sie können nahtlos und ohne Verzögerung Dienste für neue Kunden einrichten.

Warum WatchGuard FlexPay?

WatchGuard FlexPay™ bietet drei wichtige Kaufoptionen für Partner, darunter Vorauszahlung mit fester Laufzeit, Pay-as-you-go mit fester Laufzeit und Pay-as-you-go ohne Laufzeit. Diese Optionen sehen keine Vorabkosten oder Verträge für Hardware- oder Softwarelösungen vor. WatchGuard verkauft traditionell Produkte in einem bezahlten Vorauszahlungsmodell und wir unterstützen diese Methode weiterhin für alle Partner, deren Geschäft am besten zu dieser Beschaffungsfrequenz passt. Für unsere Partner, die mehr Flexibilität benötigen, haben wir vor einigen Jahren das MSSP-Punkteprogramm eingeführt und erweitern diese Flexibilität darüber hinaus mit Monatsabonnements.

Dank der Flexibilität, Hardware und Software so zu kaufen, wie Sie sie auch Ihren Kunden in Rechnung stellen, können Partner sicherstellen, dass sie über den notwendigen Cashflow für einen erfolgreichen Geschäftsbetrieb verfügen.



	Traditionell	Monatsabonnement		MSSP-Punkte
FlexPay-Modell	Vorauszahlung mit fester Laufzeit	Pay-as-you-go mit fester Laufzeit	Pay-as-you-go ohne Laufzeit	Pay-as-you-go ohne Laufzeit
Vorauszahlung	Vollständig	keine	keine	nur Hardware
Für wen ist es geeignet?	etablierte Unternehmen, die im Voraus bezahlen wollen Vertriebspartner ohne zusätzliche Dienste	MSPs, die monatliche Abrechnung, Flexibilität und Automatisierung benötigen und mit einer 3-Jahres-Laufzeitbindung einverstanden sind	MSPs, die eine monatliche Abrechnung, Automatisierung und die Flexibilität, jederzeit kündigen zu können, benötigen	MSPs, die monatliche Zahlung und Flexibilität benötigen wo Monatsabonnements noch nicht verfügbar sind
Ausgabenart	CAPEX	OPEX	OPEX	CAPEX + OPEX
Vertragslaufzeitoptionen	1 Jahr 3 Jahre	3 Jahre	monatlich	monatlich
Unterstützte Produktlinien	Firebox WLAN AuthPoint Passport	Firebox	Firebox AuthPoint	Firebox AuthPoint Passport
Geoverfügbarkeit	Global	Deutschland, Österreich	USA, Deutschland, Österreich	Global
Wie Sie verlängern können	Kauf der Renewals	automatische Verlängerung	automatische Verlängerung	Punktekauf
Vertragspause	–	auf dem Distributions-Marketplace pausieren* und fortsetzen	auf dem Distributions-Marketplace unterbrechen und fortsetzen	auf WatchGuard.com pausieren und fortsetzen

*gilt nur für Dienstleistungen, nicht für die Abrechnung

Mehr erfahren

Weitere Details erhalten Sie von Ihrem autorisierten WatchGuard-Vertriebspartner oder unter <https://www.watchguard.com>.

Über WatchGuard

WatchGuard® Technologies, Inc. gehört zu den führenden Anbietern im Bereich Netzwerksicherheit, Endpoint-Sicherheit, sicheres WLAN, Multifaktor-Authentifizierung und Network Intelligence. Über 18.000 Vertriebspartner und Dienstleister im Bereich Sicherheit verlassen sich auf die prämierten Produkte und Services des Unternehmens und sorgen somit für den Schutz von mehr als 250.000 Kunden. Die Philosophie von WatchGuard ist es, Sicherheit auf Enterprise-Niveau für Unternehmen jeder Größenordnung und Art zu realisieren. Das macht WatchGuard insbesondere für mittelständische und dezentral aufgestellte Unternehmen zum idealen Anbieter. Neben der Zentrale in Seattle im US-Bundesstaat Washington unterhält das Unternehmen Niederlassungen in ganz Nordamerika, Lateinamerika und Europa sowie im Pazifikraum. Weitere Informationen finden Sie unter WatchGuard.de.