

Bitdefender MSP mit **PRIANTO**



Bitdefender GravityZone Cloud MSP Security

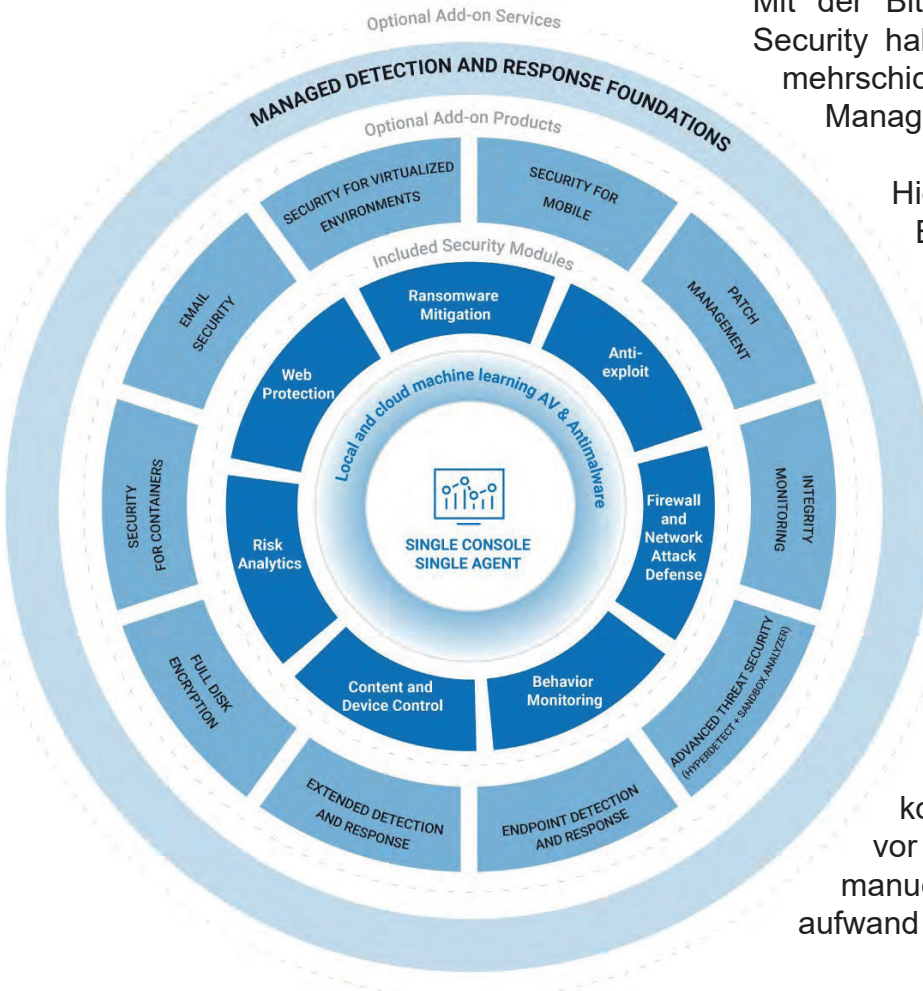
Sie haben sich entschlossen, die Bitdefender Endpoint Security als Managed Service Provider für Ihre Kunden anzubieten. Eine gute Wahl! Sie können nun Ihren Kunden flexibel den besten Endpoint Schutz mit allen gewünschten Add-on's zur Verfügung stellen und monatlich abrechnen.

Mit der Bitdefender GravityZone Cloud MSP Security haben Sie sich für eine umfassende, mehrschichtige Sicherheits-Suite speziell für Managed Service Provider entschieden.

Hierfür haben wir Ihnen in unserem Bitdefender MSP Guide alle nötigen Informationen zusammengestellt, um Ihnen den Einstieg als Bitdefender MSP-Partner zu erleichtern.

Verwalten Sie die IT-Sicherheit für alle Kunden in einer Konsole, egal ob Perpetual oder für die monatliche, nutzungsbasierte Lizenzierung.

GravityZone Cloud MSP nutzt die fortschrittlichsten Technologien für Prävention und Schutz und blockiert komplexe Bedrohungen automatisch vor der Ausführung und reduziert so den manuellen Erkennungs- und Reaktionsaufwand drastisch.



1. Der Einstieg

Die Bitdefender Cloudkonsole finden Sie unter:
<https://gravityzone.bitdefender.com/>

Nachdem wir Ihnen einen Account eingerichtet haben, erhalten Sie Ihre Zugangsdaten per Mail.

Jetzt verknüpfen Sie Ihren Partnerportal Account (PAN) mit Ihrer GravityZone, damit sich Ihre MSP-Verbräuche synchronisieren können und im PAN ausgeworfen werden.

Hierfür loggen Sie sich bitte ins PAN (Partnerportal von Bitdefender) ein und folgen dem Menüpunkt „Sales“ – „MSP Usage“. Hier loggen Sie sich bitte einmal mit den Zugangsdaten Ihrer GravityZone ein. Somit sind beiden Accounts miteinander verknüpft. Ihre zukünftigen MSP-Verbräuche können Sie nun zukünftig in dem Menüpunkt „MSP-Usage“ auslesen.

2. Die Rechnungsstellung

Wir berechnen Ihren monatlichen Verbrauch innerhalb der ersten 15 Werktage für den Vormonat. Grundlage für die Abrechnung ist zu einem die Rechnungsstellung von Bitdefender an uns, zum anderen ein monatlicher Lizenzreport, den wir aus der GravityZone erstellen. Sie haben ebenfalls die Möglichkeit, sich monatliche Reports aus der Cloudkonsole zu ziehen und automatisch per Mail zuschicken zu lassen.

Sie können in der GravityZone in dem Menüpunkt „Berichte“ einen monatlichen Report erzeugen und sich automatisch monatlich schicken lassen.

Nutzen Sie auch die Möglichkeit Ihre Kunden vorerst mit einer Testlizenz auszustatten, bevor der Vertrag zwischen Ihnen und dem Kunden abgeschlossen wird. Ebenfalls empfiehlt sich, die Kunden nicht zum Ende eines Monats freizuschalten, damit er nicht für die wenigen, restlichen Tage des Monats in die komplette Berechnung fällt.

3. Lizenzierungsbedingungen

Der MSP-Partner erhält, wie unten weiter spezifiziert und im Abschnitt Handelsangebot („Servicegebühren“) vereinbart, durch den Distributor die Abrechnung und Rechnung für den genutzten und an den Kunden weitergegebenen Service.

Für den Fall der Nichtzahlung durch den MSP-Partner kann der Distributor oder Bitdefender vorübergehend oder endgültig die Bereitstellung, im Ganzen oder in Teilen, der Produkte und dieses Vertrages unverzüglich und unabhängig von erworbenen Rechten oder anderen Abhängigkeiten, einstellen. Der MSP-Partner hat die Pflicht, die Abonnements der Endbenutzer, die den Dienst kündigen, zu deaktivieren und deinstallieren.

Eine jährliche Rechnungsstellung ist nur für den Verkauf von Jahreslizenzen möglich. Im Fall des Verkaufs von Jahreslizenzen wird die Rechnung, die im Rahmen der Jahreslizenzen verkauften Produkte enthalten. Der Partner wird alle Informationen bereitstellen, die der Distributor benötigt.

Eine monatliche Rechnungsstellung ist nur für den Vertrieb von Abo-Produkten (MSP) möglich. Die Preise werden aufgrund des Monats Volumens wie beschrieben festgesetzt. Die monatliche Nutzung pro MSP Produkt Typ gilt nicht für andere Arten von MSP-Produkten und kann nicht kumuliert werden. Jede MSP-Nutzung wird gesondert für jede Produktkategorie in Rechnung gestellt. Die Rechnungsstellung für Bitdefender Security for Amazon Web Services, erfolgt innerhalb der ersten Woche eines jeden Monats für den Vormonat und wird vom Distributor in Rechnung gestellt. Grundlage ist ein in der Konsole erzeugter Bericht mit der Gesamtzahl der Stunden Schutz für jede Bitdefender Instanz Kategorie. Bitdefender ist berechtigt, alle Lizenzschlüssel, die von Bitdefender ausgeliefert wurden und innerhalb von 30 Tagen nach Zustellung an den MSP-Partner nicht aktiviert wurden, zu stornieren. Gleiches Recht gilt für Verstöße gegen die Lizenzrechte oder ausstehende Zahlungen seitens des MSP-Partners. Dabei ist der MSP-Partner für die verursachten Unannehmlichkeiten dem Endnutzer gegenüber verantwortlich.

Bitdefender MSP mit **PRIANTO**



5) Ihre Händlerausstattung – NFR

Sie erhalten als Bitdefender MSP Partner für Ihr eigenes Firmennetzwerk eine kostenfreie Händlerausstattung. Voraussetzung hierfür sind 50 monatlich verkaufte Nodes. Sollten Sie Hybrid-Partner sein und ebenfalls die Perpetual Lizenzen vertreiben, erhalten Sie Ihre NFR nach zwei getätigten Bestellungen in einem Geschäftsjahr.

Ihre Händlerausstattung erhalten Sie im PAN unter dem Menüpunkt „ToolBox“ - „NFR Requests“

Wenn Sie Ihre Händlerausstattung erhalten haben, legen Sie sich bitte in der GravityZone selbst als „Kunde“ an und tragen Ihre Lizenz ein.

Company name *	<input type="text" value="Muster Systemhaus AG"/>										
Company email *	<input type="text" value="info@muster_partner.de"/>										
Company country *	<input type="text" value="Germany"/>										
Type *	<input type="text" value="Internal use"/>										
Products *											
<table><thead><tr><th>Name</th><th>Devices</th><th>Days</th><th>Quantity (i)</th><th>Remove</th></tr></thead><tbody><tr><td>1 <input type="text" value="All products"/></td><td><input type="text" value="25"/></td><td><input type="text" value="365"/></td><td><input type="text" value="1"/></td><td>Remove</td></tr></tbody></table>		Name	Devices	Days	Quantity (i)	Remove	1 <input type="text" value="All products"/>	<input type="text" value="25"/>	<input type="text" value="365"/>	<input type="text" value="1"/>	Remove
Name	Devices	Days	Quantity (i)	Remove							
1 <input type="text" value="All products"/>	<input type="text" value="25"/>	<input type="text" value="365"/>	<input type="text" value="1"/>	Remove							
Other info	<input type="text" value="NFR"/>										

	PREVENTION	SECURITY HARDENING	DETECTION AND RESPONSE
Overview	↳ Prevent an attack from happening	↳ Block an attack before it starts	↳ Detect an attack and revert attack changes
Focus	↳ Risk management ↳ Attack surface management	↳ Attack entry points ↳ Identify and analysis	↳ Visibility and observability ↳ Revert capabilities
CORE Technologies	↳ Exploit Defense ↳ Web Treat Protection ↳ Network Attack Defense ↳ Firewall ↳ Behavior Monitoring	↳ Risk Analytics ↳ Cloud intelligence and machine learning algorithms ↳ Content Control ↳ Device Control	↳ Ransomware Mitigation
Additional Layers	↳ Advanced Threat Security (ATS) Email Security ↳ Security for Mobile ↳ Security for Virtual Environments (SVE) & AWS ↳ Security for Containers	↳ Patch Management ↳ Full Disk Encryption	↳ End-Point Detection and Response (EDR) ↳ Extended Detection and Response (XDR) ↳ MDR Foundations for MSPS ↳ Integrity Monitoring

6) Ressourcen

Remote Monitoring Management (RMM)

Bitdefender lässt sich in die meisten Fernüberwachungs- und -verwaltungs-Tools (RMM) integrieren und ermöglicht so eine einfache Bereitstellung und Verwaltung von GravityZone Cloud MSP Security. Diese Integration ermöglicht es das RMM die Bereitstellung und Verwaltung der Bitdefender-Endpunktsicherheitslösung über eine einzige Konsole. Dies vereinfacht den Prozess der Verwaltung und Aktualisierung mehrerer Endpunkte.

Partner Advantage Netzwerk

Das Bitdefender Partner Advantage Network (PAN) bietet den MSP Partnern eine umfangreiche Bibliothek. Sie haben Zugriff auf diverse aufgenommene Webinare zu den unterschiedlichsten Themen und können sich nützliche Whitepapers downloaden. Außerdem können MSPs im Marketingportal personalisierte Marketingkampagnen erstellen,

GravityZone Cloudkonsole

Die GravityZone-Konsole von Bitdefender ist eine cloudbasierte, mandantenfähige Sicherheitsplattform, die entwickelt wurde, um Managed Service Providers (MSPs) bei der Verwaltung, Überwachung und Sicherung der IT ihrer Kunden zu unterstützen.

Die Plattform bietet eine umfassende Lösung, die branchenführende Prävention, Sicherheits-

härtung, Erkennung und Reaktionsdienste für Netzwerke jeder Größe umfasst.

GravityZone Cloud MSP Security bietet robusten Schutz vor Ransomware-Angriffen, Phishing und Web-Bedrohungen. Entworfen, um Risiken für Remote-Mitarbeiter zu minimieren, nutzt Endpoint Security ausgereifte KI, erweiterte Risikoanalysen, Inhalts- und Gerätekontrolle, Netzwerkverteidigung und Exploit-Abwehr zur Stärkung der Sicherheit auf allen Servern, Workstations und mehr.

Sicherheitsangriffe können auf viele Arten erfolgen und MSPs müssen mehr als eine einzige Lösung anbieten, um ihre Kunden vollständig zu schützen und einen Angriff verhindern zu können. Hier wird eine mehrschichtige Sicherheitslösung benötigt. Das bedeutet, dass wir über mehrere Tools, Systeme und Prozesse, die sich überschneiden, präventive und proaktive Cybersicherheit bieten.

Sollten Sie Rückfragen zum MSP-Programm haben, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung und beraten Sie gerne. Rufen Sie uns gerne an.

Wir freuen uns sehr auf die Zusammenarbeit mit Ihnen!

Ihr Prianto Team

Über Prianto

Die Prianto GmbH wurde 2009 von William Geens und Oliver Roth gegründet und gehört inzwischen zu den führenden, auf Enterprise-Software spezialisierten Distributoren Deutschlands.

Wir setzen auf absolute Fachhandelstreue und beliefern ausschließlich Wiederverkäufer im Channel (VARs, Systemhäuser, Integratoren, Fachhändler, Serviceprovider, etc.).

Unser Ziel ist es, langfristige, vertrauensvolle und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit Fachhändlern, Systemhäusern und internationalen Herstellern einzugehen. Dafür bieten wir margenstarke und innovative Software-Lösungen an und garantieren sowohl schnelle und fundierte Leistungen bei der Beschaffung von Software-Lizenzen als auch engagierte „Go-To-Market“ Strategien.

Warum Prianto?

Schnell, flexibel und zuverlässig und wir leben den „Yes we can“ Spirit und arbeiten flexibel, unbürokratisch und mit hoher Geschwindigkeit.

Prianto steht an fünfzehn **internationalen Standorten** für unkomplizierte und kompetente Softwaredistribution mit innovativen Enterprise Software Lösungen.

Unsere **hochqualifizierten und hilfsbereiten Mitarbeiter** kennen sich aus im Channel. Wir ge-

hen für unsere Kunden immer einen Schritt weiter!

Technologie-umfassende Enterprise Software-Lösungen. Wir kennen die Trends von morgen in den Bereichen Virtualisierung, Storage und Security.

Wir finden für unsere Partner **rentable Geschäftsmöglichkeiten**: perfekt zugeschnitten auf die jeweiligen Ziele und Geschäftsmodelle.

Ihr Ansprechpartner bei Prianto



Christian Laube
Sales Manager Security
christian.laube@prianto.com
Tel. +49 89 41 61 48 -281



Sebastian Ploch
Inside Sales
sebastian.ploch@prianto.com
Tel. +49 89 41 61 48 -282



Sandra Ruda
Sales Manager Security
sandra.ruda@prianto.com
Tel. +49 89 41 61 48 -257