LÖSUNGSÜBERSICHT

Eine echte Win-win-Situation: mehr Sicherheit, stärkere Kundenbeziehungen

Wie SonicWall Endpoint Security MSPs dabei unterstützt, ihre Rentabilität zu steigern und gleichzeitig das Vertrauen ihrer Kunden zu stärken.

Jeder MSP steht vor derselben Herausforderung: Kunden erwarten Jahr für Jahr mehr Sicherheit, sind aber nicht immer bereit, dafür tiefer in die Tasche zu greifen. Die Margen schrumpfen, die eingesetzten Tool-Stacks werden immer komplexer und deren laufender Betrieb kostet wertvolle Zeit, die Sie eigentlich für den Ausbau Ihres Geschäfts nutzen könnten. Oft liegt es nahe, auf die kostengünstigste Kombination von Tools zurückzugreifen, die die grundlegenden Anforderungen erfüllen. Doch das Zusammenwürfeln kostenloser Antivirensoftware und einer separaten preiswerten Endpoint-Detection-and-Response(EDR)-Lösung verursacht häufig mehr Kosten und Risiken, als dadurch eingespart bzw. beseitigt werden.

SonicWall Endpoint Security verfolgt einen anderen Ansatz. Die Lösung vereint Next-Generation-Antivirus (NGAV) und fortschrittliche Endpoint Detection and Response (EDR) in einem einzigen Lightweight-Agent. So bietet sie Schutz auf Enterprise-Niveau zu einem Preis, der auf die kleinen und mittleren Unternehmen zugeschnitten ist, die Sie betreuen. Das Ergebnis ist ein Sicherheitsangebot, das sich einfacher verwalten, kostengünstiger bereitstellen und für Ihre Kunden attraktiver gestalten lässt. Davon profitieren sowohl Ihr Geschäft als auch Ihre Kundenbeziehungen.

Warum fragmentierte Sicherheitslösungen die Rentabilität beeinträchtigen

Kostenbewusste MSPs kombinieren häufig kostenlose Antivirensoftware mit einer preiswerten EDR-Lösung, um ihre Margen zu schützen. Was zunächst wirtschaftlich erscheint, bringt jedoch zusätzlichen Aufwand mit sich: Zwei voneinander unabhängige Systeme bedeuten zwei Verwaltungskonsolen, zwei Richtliniensätze, unterschiedliche Update-Zyklen und ein doppelt so hohes Risiko, dass Fehlkonfigurationen unbemerkt bleiben. Diese Komplexität führt zu zusätzlichem Arbeitsaufwand für Techniker – etwa durch die Überprüfung von Fehlalarmen – und zu Sicherheitsvorfällen, die sich möglicherweise hätten vermeiden lassen.

Der EDR-Markt wächst rasant, denn herkömmliche Antivirensoftware bietet längst keinen ausreichenden Schutz mehr vor KI-gestützter Malware, dateilosen Angriffen und Zero-Day-Exploits. Für MSPs stellt sich daher die Frage, ob eine zuverlässige EDR-Lösung zwangsläufig mit höheren Kosten und größerer Komplexität verbunden sein muss. Mit SonicWall Endpoint Security lautet die Antwort ganz klar Nein.

Fünf Möglichkeiten, wie SonicWall Endpoint Security die Rentabilität von MSPs steigert

1 Konsolidieren Sie Ihren Stack und senken Sie Ihre Kosten

NGAV und EDR sind in einem einzigen Lightweight-Agent vereint und lassen sich über eine Multi-Tenant-Konsole verwalten. Damit entfallen der Integrationsaufwand, doppelte Lizenzkosten und die betrieblichen Belastungen durch parallel eingesetzte Tools. Gleichzeitig profitieren Sie von Ransomware-Rollback und Einsparungen von bis zu 40 % gegenüber vergleichbaren Lösungen. Geringere Bereitstellungskosten bedeuten höhere Margen für jedes geschützte Endgerät.

2 Erschließen Sie neue Umsatzquellen

Fortschrittliche EDR-Funktionen, Threat-Hunting anhand von Echtzeit- und historischen Daten sowie detailliertes Reporting sind Leistungen, die Sie zu Servicepaketen bündeln und entsprechend bepreisen können – statt die Kosten für diese Funktionen selbst zu tragen. Jede dieser Funktionen bietet Ihnen die Möglichkeit, Kunden auf eine höhere Servicestufe umzustellen und Ihre monatlich wiederkehrenden Umsätze zu steigern – da es sich um Funktionen handelt, die normalerweise deutlich teureren Enterprise-Plattformen vorbehalten sind.

3 Skalieren Sie Ihr Geschäft ohne zusätzliches Personal

Multi-Tenant-Management, granulare Richtliniensteuerung und die Integration mit führenden PSA-, RMM- und SIEM-Tools ermöglichen es auch kleinen Teams, eine größere Anzahl von Kunden über eine einzige Plattform zu betreuen. So können Sie Ihren Kundenstamm ausbauen, ohne Ihre Personalkosten im gleichen Maße erhöhen zu müssen.

4 Bieten Sie vollständig verwaltete Services mit monatlicher Abrechnung

Cyberbedrohungen machen keine Pause – und Sicherheitsmeldungen von Endgeräten ebenso wenig. Immer mehr Unternehmen benötigen deshalb eine Sicherheitsüberwachung rund um die Uhr. SonicSentry MDR für SonicWall Endpoint Security ergänzt Ihre Lösung um ein Security-Operations-Center (SOC), das Tag und Nacht im Einsatz ist, proaktives Threat-Hunting und Incident-Response durch Experten. So profitieren Sie von sämtlichen Vorteilen eines SOC, ohne dass Sie selbst eines aufbauen müssen. Der Service wird monatlich abgerechnet – ohne Vertragsbindung und ohne Mindestabnahmen. Sie können klein anfangen und den Leistungsumfang flexibel an die Nachfrage anpassen. Damit bieten Sie einen hochwertigen Service der Enterprise-Klasse, ohne umfangreiche Investitionen in Infrastruktur oder Personal tätigen zu müssen.

5 Machen Sie den Schutz zu einem Vorteil in Sachen Vertrauen und Versicherung

Partner, die SonicSentry MDR mit einer SonicWall-Firewall und Cloud Threat Analytics kombinieren, können sich für eine integrierte Cybergarantie mit einer Deckungssumme von bis zu 1 Mio. USD qualifizieren. Darüber hinaus erhalten sie unmittelbar Zugang zu einer vergünstigten Cyberversicherung zum Festpreis, die SonicWall in Zusammenarbeit mit Cysurance anbietet. Indem Sie Ihre Kunden dabei unterstützen, Compliance- und Versicherungsanforderungen zu erfüllen, positionieren Sie sich als strategischer Partner und nicht nur als Anbieter.

SONICWALL®

Eine höhere Sicherheit stärkt die Kundenbeziehungen

Sie müssen sich nicht zwischen Rentabilität und Kundenvertrauen entscheiden. Mit der passenden Plattform profitieren Sie von beidem. Mit einfacheren und zuverlässigeren Sicherheitstools reduzieren Sie die Zahl der Sicherheitsvorfälle, verkürzen die Reaktionszeiten und zeigen Ihren Kunden durch aussagekräftige Berichte, welchen Schutz sie für ihr Geld erhalten.

- **Weniger böse Überraschungen:**
  Mit Ransomware-Rollback lassen sich unrechtmäßig verschlüsselte Dateien aus VSS-Schattenkopien wiederherstellen. Gleichzeitig verhindert die Isolierung betroffener Geräte, dass sich Bedrohungen weiter ausbreiten. So können die Auswirkungen von Angriffen minimiert werden.
- **Nachweisbarer Mehrwert:**
  Mithilfe von Threat-Hunting anhand von Echtzeit- und historischen Daten sowie einheitlichem Reporting können Sie Ihren Kunden konkret zeigen, welchen Schutz sie für ihre Investition erhalten.
- **Rund um die Uhr ein gutes Gefühl:**
  Mit dem optionalen 24/7-SOC-Monitoring im Rahmen von SonicSentry MDR können Sie und Ihre Kunden beruhigt sein: Experten überwachen kontinuierlich Ihre Umgebung und wehren Bedrohungen ab – auch während Sie schlafen.
- **Ein Name, der Vertrauen schafft:**
  Hinter SonicWall Endpoint Security stehen mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Cybersicherheitsforschung und eine vollständig unternehmenseigene Entwicklung. Das verleiht Ihren Empfehlungen eine Glaubwürdigkeit, die andere Anbieter nur schwer erreichen können.

Für die Arbeitsweise von MSPs konzipiert

SonicWall Endpoint Security kombiniert die patentierte Technologie Real-Time Deep Memory Inspection (RTDMI) mit einer verhaltensbasierten Multi-Engine-Erkennung, um Bedrohungen sowohl vor als auch nach ihrer Ausführung zu stoppen. Umfassende Telemetriedaten ermöglichen Threat-Hunting anhand historischer Daten. Sämtliche Funktionen werden über die vertraute SonicWall-Unified-Management-Konsole verwaltet, mit der Ihr Team bereits arbeitet. Ob Sie die Plattform als eigenständige EDR-Lösung einsetzen oder um vollständig verwaltete MDR-Services erweitern: Sie fügt sich nahtlos in Ihre bestehenden Workflows ein, sodass keine tiefgreifende Umgestaltung erforderlich ist.

Bereit für höhere Margen und stärkere Kundenbeziehungen?

Erfahren Sie, wie Sie mit SonicWall Endpoint Security Ihren Stack vereinfachen, neue Umsatzquellen erschließen und das Vertrauen Ihrer Kunden stärken können. **Kontaktieren Sie noch heute Ihren SonicWall-Ansprechpartner und erleben Sie die Lösung in Aktion.**

SonicWall Inc.
1033 McCarthy Boulevard | Milpitas, Kalifornien 95035, USA | Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Website.

© 2026 SonicWall Inc. ALLE RECHTE VORBEHALTEN.
SonicWall ist eine Marke oder eingetragene Marke von SonicWall Inc. und/oder deren Tochtergesellschaften in den USA und/oder anderen Ländern. Alle anderen Marken und eingetragenen Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber. Die Informationen in diesem Dokument werden in Verbindung mit den Produkten von SonicWall Inc. und/oder deren Tochtergesellschaften bereitgestellt. Sie erhalten durch dieses Dokument oder in Verbindung mit dem Verkauf von SonicWall-Produkten keine Lizenz (weder ausdrücklich noch stillschweigend, durch Rechtsverwirkung oder anderweitig) für geistige Eigentumsrechte. SonicWall und/oder dessen Tochtergesellschaften übernehmen keine Haftung und keinerlei ausdrückliche, stillschweigende oder gesetzliche Gewährleistung für deren Produkte, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die stillschweigende Gewährleistung für die Handelsüblichkeit, die Verwendungsfähigkeit für einen bestimmten Zweck und die Nichtverletzung von Rechten Dritter, soweit sie nicht in den Bestimmungen der Lizenzvereinbarung für dieses Produkt niedergelegt sind. SonicWall und/oder dessen Tochtergesellschaften haften nicht für irgendwelche unmittelbaren, mittelbaren, strafrechtlichen, speziellen, zufälligen oder Folgeschäden (einschließlich, aber nicht beschränkt auf Schäden aus entgangenem Gewinn, Geschäftsunterbrechung oder Verlust von Information), die aus der Verwendung oder der Unmöglichkeit der Verwendung dieses Dokuments entstehen, selbst wenn SonicWall und/oder dessen Tochtergesellschaften auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurden. SonicWall und/oder dessen Tochtergesellschaften übernehmen keine Gewährleistungen in Bezug auf die Genauigkeit oder Vollständigkeit dieses Dokuments und behalten sich das Recht vor, Spezifikationen und Produktbeschreibungen jederzeit ohne Vorankündigung zu ändern. SonicWall Inc. und/oder Tochtergesellschaften von SonicWall Inc. übernehmen keinerlei Verpflichtung, die in diesem Dokument enthaltenen Informationen zu aktualisieren.

Endpoint Security_MSP Profitability_SolutionBrief_12551

sonicwall.com

SONICWALL®