GFI-LEITFADEN

GFI LanGuard für GFI Kerio MSPs:

Ein Leitfaden zur Lizenzierung und zum Go-to-Market



GFI Software™

Wo Sie heute stehen

Wenn Sie als MSP GFI KerioConnect® oder GFI KerioControl für Ihre Kunden betreiben, haben Sie bereits einen funktionierenden Abrechnungsrhythmus.

Die meisten GFI Kerio MSPs bewegen sich in einem von zwei Modellen, oft sogar in beiden gleichzeitig:

- **Monatliche Abrechnung nach Nutzung.** Sie berechnen jedem Kunden, was er verbraucht (Postfächer auf GFI KerioConnect®, geschützte Seats oder Appliances auf GFI KerioControl) und gleichen monatlich ab. Für den Kunden vorhersehbar, für Sie gering aufwändig und skalierbar mit Veränderungen der Mitarbeiterzahl.
- **Jahresverpflichtung mit zusätzlichen Services.** Die Lizenz ist die Basis; die Marge steckt in dem, was Sie darum herum anbieten: Management, Monitoring, Patching, Helpdesk, Sicherheitsüberprüfungen. Das Produkt ist der Grund für den Vertrag, aber der Service ist der Grund, warum der Kunde verlängert.

So oder so ist der Perimeter abgedeckt. GFI KerioConnect® regelt E-Mail; GFI KerioControl die Firewall. Was beide nicht erreichen, ist alles hinter der Firewall: Arbeitsstationen, Server und entfernte Laptops, an denen Sicherheitsvorfälle tatsächlich beginnen. Diese Lücke ist die Chance – und dahinter steht regulatorischer Druck: Compliance-Regelwerke wie NIS 2 in Europa, CRF in Saudi-Arabien und Essential Eight in Australien schreiben Unternehmen inzwischen vor, Schwachstellenbewertung und Patch-Management umzusetzen.

Wie die GFI LanGuard-Lizenzierung tatsächlich funktioniert

Das ist der Teil, der beeinflusst, wie Sie es verkaufen – deshalb ist Präzision wichtig.

GFI LanGuard MSP verwendet ein Pay-per-Scan-Modell. Anders als bei traditionellen Lizenzen pro Seat oder Gerät werden Sie nicht danach abgerechnet, wie viele Endpunkte Sie verwalten, sondern danach, wie viele Scans Sie in einem Kalendermonat durchführen.

Zwei Faktoren bestimmen die Rechnung:

1. **Ihr Gerätetier: welche Netzwerkgröße Sie scannen können.** Jede Lizenz gehört zu einer von fünf Tiers, und jede Tier begrenzt die Anzahl der Geräte, die ein einzelner Scan abdecken kann. Die Tiers erlauben bis zu 25, 50, 100, 250 bzw. 250+ Geräte, und jede Tier hat ihren eigenen Pro-Scan-Preis. Eine Tier-1-Lizenz ermöglicht es nicht, mehr als 25 Geräte zu scannen; daher wählen Sie das Tier, das der Größe des Kundennetzwerks entspricht. Sie können Lizenzschlüssel für mehrere Tiers halten und den passenden Schlüssel für jedes Netzwerk verwenden.
2. **Ihre Scan-Anzahl: was Sie tatsächlich zahlen.** Am Ende jedes Monats ermittelt GFI LanGuard MSP die Nutzung über all Ihre Lizenzen, und Ihnen wird auf Basis der Gesamtanzahl der seit dem letzten Abrechnungszyklus durchgeführten Scans eine Rechnung gestellt.

Lizenz-Tiers:

Tier	Geräte
1	Bis zu 25
2	Bis zu 50
3	Bis zu 100
4	Bis zu 250
5	Bis zu 2.999



Beispiel: Sie halten einen Tier-1-Lizenzschlüssel (bis zu 25 Geräte) und einen Tier-3-Lizenzschlüssel (bis zu 100 Geräte). Kunde A (18 Geräte) und Kunde B (22 Geräte) fallen beide unter das Tier-1-Limit, daher scannen Sie beide mit demselben Schlüssel (4 Scans für A und 3 für B). Das Netzwerk von Kunde C mit 80 Geräten benötigt den Tier-3-Schlüssel, für den Sie 2 Scans durchführen. Ihre Rechnung für den Monat ist eine konsolidierte Abrechnung: 7 Scans gegen den Tier-1-Schlüssel zum jeweiligen Pro-Scan-Preis plus 2 Scans gegen den Tier-3-Schlüssel zum jeweiligen Pro-Scan-Preis, unabhängig davon, wie viele Kunden jeder Schlüssel bedient.

Einige Regeln, die für die folgenden Vorgehensweisen wichtig sind:

- Für jede Tier wird eine separate Lizenz ausgegeben; eine Tier-1-Lizenz erlaubt nicht das Scannen von mehr als 25 Geräten.
- Innerhalb einer Tier können Sie jedoch dieselbe Lizenz über mehrere Kunden-Deployments hinweg wiederverwenden; die Abrechnung erfolgt auf Basis der Gesamtzahl der Scans gegen diese Lizenz im Monat. Eine Tier-2-Lizenz kann vielen Kunden mit weniger als 50 Geräten dienen.
- Da Sie nur für Scans zahlen, sind alle anderen Leistungen – Patch-Bereitstellung, Berichtserstellung, Software-/Hardware-Audits und Behebung – ohne zusätzliche Gebühr enthalten. Das ist der Margenhebel.
- Tier 5 bietet außerdem eine pauschale Monatsoption mit unbegrenzten Scans innerhalb seines Gerätelimits, anstatt pro Scan zu zahlen.
- Organisatorisches: Alle MSP-Abonnements verlängern sich jährlich am 31. Januar; Lizenzen, die mitten im Zyklus erstellt werden, laufen bis zum Ende des laufenden Zyklus.

Und es integriert sich dort, wo Sie bereits arbeiten: Ab GFI LanGuard 12.15+ registrieren Sie den Server bei Ihrer bestehenden GFI AppManager™-Organisation; Scan-Ergebnisse, Schweregradeinstufungen, fehlende Patches und offene Ports erscheinen in den GFI AppManager™-Dashboards, und Sie können Scans starten oder Patches ausrollen, ohne eine separate Konsole zu öffnen. Keine zusätzliche GFI AppManager™-Lizenz erforderlich; ein aktives GFI LanGuard-Abonnement deckt dies ab.

Vorgehen 1 — Einen vierteljährlichen Scan in Ihren GFI Kerio-Service integrieren

Das Pay-per-Scan-Modell ist genau dafür ausgelegt. Anstatt GFI LanGuard als eigenständige Produktlinie zu verkaufen, integrieren Sie einen periodischen Scan in den GFI Kerio Managed Service, den der Kunde bereits bezieht.

Zum Beispiel:

> *Für jeweils 50 Geräte, die ein Kunde mit GFI KerioControl verwaltet und für die ihm Kosten in Rechnung gestellt werden, fügen Sie pro Quartal einen GFI LanGuard-Schwachstellenscan hinzu.*

Ihre Kosten für diesen 50-Endpunkt-Kunden sind ein einzelner Tier-2-Scan, viermal im Jahr. Dafür liefern Sie einen Bericht und, noch wichtiger, ein Gespräch: geprüfte Endpunkte, gefundene kritische und hohe Schwachstellen, was ungepatcht ist, welche Ports nicht offen sein sollten und was Sie bereits behoben haben.

Warum das funktioniert:

- **Es macht unsichtbare Arbeit sichtbar.** "47 Endpunkte gescannt, 12 kritische Schwachstellen gefunden und gepatcht, hier ist der Compliance-Bericht" ist ein weitaus schlagkräftigeres Verlängerungsargument als „Alles ist in Ordnung.“ Bei nur vier Scans pro Jahr sind die Kosten dafür nahezu vernachlässigbar.
- **Eine Lizenz deckt viele Kunden ab.** Da dieselbe Tier-2-Lizenz über verschiedene Deployments hinweg wiederverwendbar ist, wird für jeden Kunden mit weniger als 50 Geräten im vierteljährlichen Rhythmus pro Scan abgerechnet; Ihre Kosten skalieren mit der Anzahl der durchgeführten Scans, nicht mit der Anzahl der gewonnenen Kunden.
- **Es ist eine Upselling-Möglichkeit.** Ein vierteljährlicher Scan, der immer wieder dieselben Lücken aufzeigt, ist die natürliche Überleitung zu „Lassen Sie uns auf monatliches Patchen umstellen.“

Vorgehen 2 — Jährliche / kontinuierliche Abdeckung als geteilte Kapazität

Für Kunden, die bereit sind, über periodische Kontrollen hinauszugehen und eine durchgehende Abdeckung zu wünschen, liegt der Hebel nicht in einer anderen Lizenz, sondern in Takt und Reichweite.

Erhöhen Sie die Scan-Frequenz, wenn die Beziehung intensiver wird. Da Sie nur pro Scan zahlen, können Sie einen Kunden von vierteljährlichen Scans auf monatliche oder alle zwei Wochen durchgeführte Scans hochskalieren, ohne das Tier ändern zu müssen; Sie führen einfach mehr Scans mit derselben Lizenz durch. Dadurch wird „kontinuierliche Abdeckung“ zu einer Serviceentscheidung und nicht zu einer Beschaffungsfrage: Sie straffen den Takt entsprechend dem Risikoprofil und Compliance-Kalender des Kunden, und der wiederkehrende Scan-plus-Patch-Rhythmus wird zum Managed Service, den der Kunde monatlich bezahlt.

Verteilen Sie eine Lizenz über viele Kunden mithilfe von WAN-Agenten. Der WAN-Agent ist eine schlanke Installation auf jeder Remote-Maschine, die sich über die Ports 443, 8443 und 8883 bei Ihrem GFI LanGuard-Server meldet – kein VPN, keine eingehenden Firewall-Änderungen. Sie erzeugen das Installationspaket im GFI AppManager™, verteilen es, und der Endpunkt wird als verwalteter Knoten registriert, den Sie aus der Ferne scannen und patchen können. Da der Agent eine internetverbundene Maschine erreicht und eine Tier-Lizenz über Deployments hinweg wiederverwendbar ist, wird Ihr Tier zu einem Kapazitätspool:

- Ein Kunde nimmt 20 Laptops aus dem Betrieb → diese Knoten werden frei; setzen Sie den Agenten noch in derselben Woche bei einem wachsenden Kunden wieder ein.
- Sie gewinnen mitten im Jahr einen neuen Account → decken Sie ihn mit dem bestehenden Tier ab, statt eine neue Lizenz zu kaufen; die Kosten fallen nur für die von Ihnen durchgeführten Scans an.
- Saisonaler Anstieg → schalten Sie die Abdeckung für das Quartal hoch, danach wieder zurück.

Die Differenz zwischen Ihren gemittelten Scan-Kosten und Ihrem pro-Sitz berechneten Managed-Service-Preis ist die Service-Marge, und sie passt sauber in das „Jahresvertrag + Services“-Modell, in dem Patch-Management und kontinuierliche Überwachung als benannte wiederkehrende Leistungen zusätzlich zur GFI Kerio-Beziehung angeboten werden.

Ein praktischer Weg: Starten Sie die meisten Kunden mit **Vorgehen 1**Der vierteljährliche Scan kostet Sie wenig, demonstriert den Wert sichtbar und legt die wiederkehrenden Probleme offen, die ein erweitertes Angebot rechtfertigen. Wenn die Scans eines Kunden wiederholt dieselben Lücken aufzeigen oder ein Audit-Termin bevorsteht, stufen Sie ihn hoch zu **Vorgehen 2**: straffen Sie den Scan-Takt auf monatlich und verteilen Sie die Abdeckung über Ihre Basis mithilfe von WAN-Agenten. Der Scan, der als gebündeltes Extra begann, wird zum Grund, warum sie den Managed Service kaufen.

Sie besitzen bereits den Perimeter für Ihre GFI Kerio-Kunden. Die Absicherung der dahinterliegenden Endpunkte erfordert weder eine neue Plattform noch einen neuen Vertrag – ein einziger Server in Ihrer bestehenden GFI AppManager™-Organisation genügt.

Registrieren Sie **GFI LanGuard** unter appmanager.gfi.com.
Setzen Sie einen WAN-Agenten bei einem Kunden ein und führen Sie einen Scan durch. Das daraus entstehende Gespräch wird den Rest verkaufen.

Copyright © GFI USA, LLC. Alle Rechte vorbehalten.