

The Fortinet logo, featuring the word "FORTINET" in white capital letters. The letter "O" is replaced by a red square icon with a white grid pattern.The Arrow logo, consisting of a stylized white geometric shape resembling a series of connected zig-zags or a stylized "A" and "W" combined.

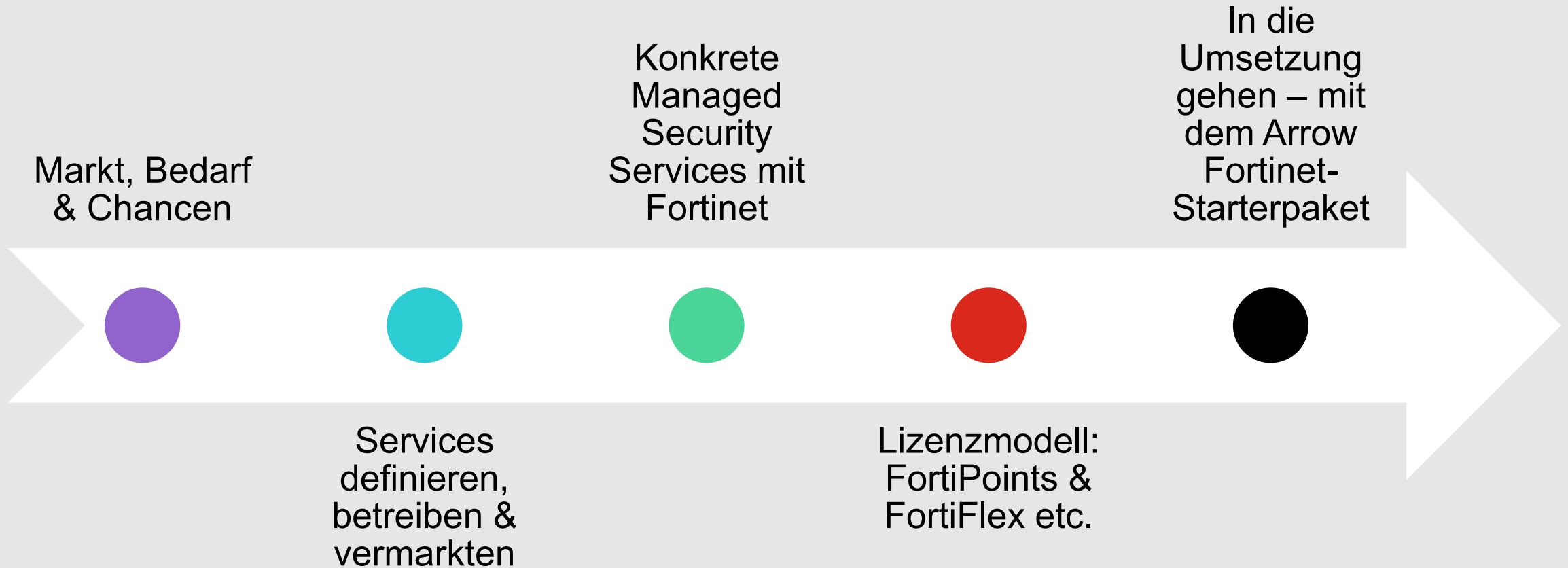
Entwickeln, Verkaufen, Skalieren: Managed Security Services (MSSP) erfolgreich mit Fortinet aufbauen

16.07.26 – Arrow Sommerforum

Hakan Arslanboga, CISSP

Manager Systems Engineering – CSP (Carrier/ Service Provider)

Ihre MSSP – Reise für **zukunftsfähige Managed Security Services**



Was sind die Treiber am Markt?

The Need to Strengthen Security and Simplify Operations



Zu viele Legacy Systeme mit Custom Business Applikationen



Hybride Umgebungen: multicloud, on-premises, OT/IoT



Multiple, voneinander unabhängige NOCs/ SOC's welche geographisch verteilt sind



Eine immer größer werdende Angriffsfläche mit einem Mangel an Visibilität in den verschiedenen Organisationen und deren Assets sowie deren Schwachstellen.



Regulatorische & Compliance Anforderungen

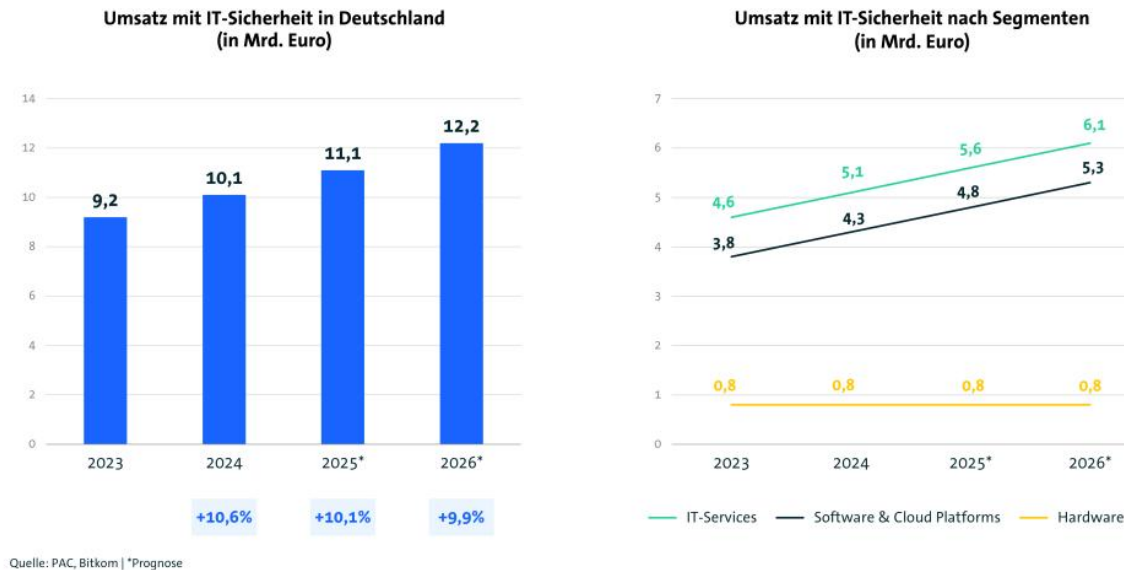


Cybersecurity Fachkräftemangel! 24/7 "Threat detection and response" kann von vielen Unternehmen inhouse schon lange nicht mehr abgebildet werden



Deutscher Markt für IT-Sicherheit wächst zweistellig

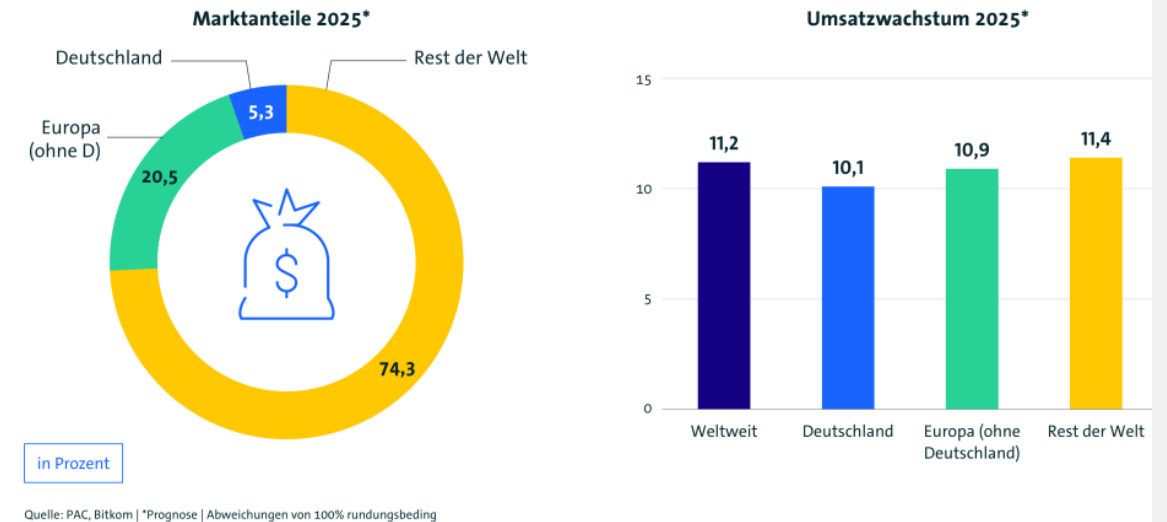
Ausgaben für IT-Sicherheit in Deutschland legen zu



Ausgaben für Services rund um IT-Sicherheit wachsen um 9,7% auf 5,6 Milliarden Euro.

Deutscher Markt wächst stark

Umsatz mit IT-Sicherheit 2025 weltweit: 212,2 Milliarden Euro*



Quelle:
https://www.bitkom.org/Presse/Presseinformation/Deutscher-Markt-IT-Sicherheit-waechst-zweistellig#_

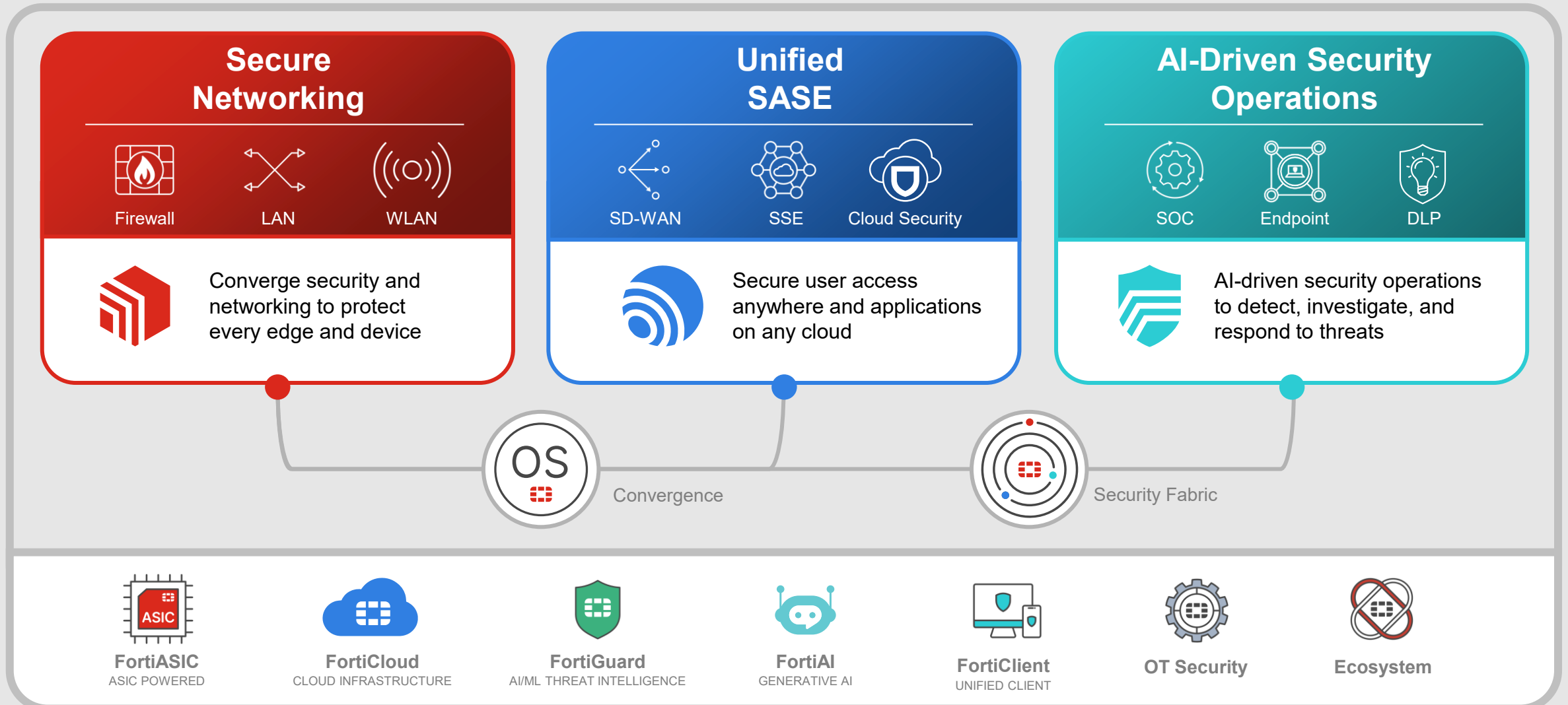
MSS - Bedarf erkennen

- „Wie viele Personen kümmern sich intern um IT-Security?“
- Kennen Sie Ihre laufenden Security-Betriebskosten?
- Sind Ihre Sicherheitslösungen aktuell?
- Gab es schon Vorfälle?
- Wie schnell reagieren Sie auf Vorfälle?
- „Gibt es Playbooks für Vorfälle?“
- „Nutzen Sie bereits ein SIEM oder EDR/XDR?“
- „Sind Compliance-Vorgaben wie NIS2, ISO 27001 oder DORA etc. ein Thema?“
- Wünschen Sie sich „Security-as-a-Service“?



The Fortinet Security Fabric

The most advanced and comprehensive cybersecurity platform



Service - Definition: Was genau bietet man an?

Denkanstoß für interne Workshops:

- Wer im Team übernimmt was?
- Welcher Service ist unser perfekter Einstieg?
- Welche Kunden profitieren sofort?
- Welche Pakete passen zu unseren Kunden?
- Wie kommunizieren wir unser MSSP-Angebot nach außen?
- Klare Abgrenzung der Leistungen (z. B. Updates, Monitoring, Reporting)
- Definition von SLAs, Service-Tiers (z. B. Bronze/Silber/Gold)
- Erwartungsmanagement: Kunden wissen, genau was sie bekommen – und was nicht!

Die ist Basis für Verträge & Preisgestaltung!

Example Service Definition

Managed NGFW

	Standard	Premier	Ultimate	Fortinet Dependency
Deliverable				
Management & Administration				
Configuration & Deployment	✓	✓	✓	FortiManager
Monthly Change Requests	5	15	Unlimited	FortiManager
Change Request SLA	72 Hours	36 Hours	24 Hours	FortiManager
Firmware Management (Upgrades, Patches & Revisions)	✓	✓	✓	FortiManager
Patch Schedule	✓	7 Days	3 Days	FortiManager
Delegated Admin with MFA	✗	Read Only	Partial Admin	FortiManager, FortiToken
Security				
Unified Threat Protection (UTP)	✓	✓	✓	FortiGate UTP Bundle
UTP Policy Customization	✗	✓	✓	FortiOS
Remote Access (SSL VPN)	✗	✓	✓	FortiOS
Integrated LAN Security	✗	✓	✓	FortiSwitch / FortiAP
Enhanced Monitoring & Correlation	✗	✗	✓	FortiSOCaaS
Advanced Threat Detection	✗	✗	✓	AI-Based FortiGate Sandbox, IoC License
Analysis & Reporting				
Monthly Security Reports	✗	✓	✓	FortiAnalyzer
Custom Security Reports	✗	✓	✓	FortiAnalyzer
Log Rate	✗	1GB per Day	5GB per Day	FortiAnalyzer
Log Retention	✗	1 Month	3 Months	FortiAnalyzer
Log Review	✗	Annual	Quarterly	FortiAnalyzer
Outbreak Alerts	✗	✗	✓	FortiAnalyzer Outbreak Service
Security Ratings Analysis	✗	✗	✓	FortiGate Enterprise Bundle
Support & Incident Management				
Support Coverage	8x5	8x5	24x7	FortiCare
Incident Management & Response	✗	✗	✓	FortiAnalyzer / FortiSOCaaS
Root Cause Analysis (RCA)	✗	✗	✓	Fortinet Elite TAM
PSIRT Advisory	✗	✗	✓	Fortinet Elite TAM



Welche Service - Module kann man anbieten?

Weitere Beispiele für MSS:

- **Firewall-as-a-Service (FWaaS)**
- **Zero Trust / Remote Access (aaS)**
- **Secure SD-WAN /SD-Branch (LAN) & SASE as a Service**
- E-Mail Security as a Service
- Endpoint Detection & Response (EDR/XDR) as a Service
- SOC-as-a-Service
- Security Awareness Training as a Service



Welche Service - Module kann man anbieten?

SERVICE	NUTZEN	TECHNOLOGIE
ZTNA / Remote Access	Sicherer Zugriff statt klassisches VPN	FortiGate, FortiClient, FortiCloud EMS
Secure SD-WAN & SASE	Standortvernetzung + Security	FortiGate SD-WAN Overlay, FortiSASE
Endpoint Security (EDR/XDR)	Realtime-Erkennung & automatische Abwehr	FortiEDR, FortiMDR
E-Mail Security as aService	Schutz vor Phishing, Malware & KI-Angriffen	FortiMail, FortiPhish, FortiDLP



Service - Modul: Firewall-as-a-Service (FWaaS)



- Leistungen (Siehe Beispiel Folie 8)
- FortiGate inkl. Management, Updates, Monitoring, Reporting & Support oder Fortinet FortiGate Managed Service
- Professionelle Wartung & 24/7-Betreuung
- Entlastung von Kunden – IT Teams

Technologien:

- FortiGate, FortiManager, FortiAnalyzer, FortiGate Cloud, + z.B. FortiGate Managed Services

Standardisierung: So läuft Ihr Service stabil & effizient

- Rollen & Prozesse definieren (SOC, Support, Sales, Techniker)
- Standard Operating Procedures (SOPs) aufbauen
- Multi-Tenancy & Mandantenfähigkeit berücksichtigen
- Automatisierung = Skalierbarkeit!
- FortiAnalyzer (Automation Stitch / ZTP)
- FortiSOAR (Playbooks, Orchestrierung)
- FortiManager (Policy-Management)



Möglichkeiten für den MSSP- Betrieb mit Arrow & Fortinet

Unterschiedliche Optionen:

- Eigene Hardware oder VM kaufen (FortiGate FW, FortiManager, FortiAnalyzer)
- Einsatz von VDOMs zur Trennung mehrerer Kundennetze
- Nutzung von ADOMs im Management zur Mandantentrennung
- Volle Kontrolle über die Infrastruktur (On-Prem oder in der Cloud)
- Full Managed oder Co-Managed
- FortiCloud: 35+ Services z. B. FortiGate Cloud, FortiGate Managed Service, FortiMail Cloud, FortiSIEM Cloud



Verkauf & Go-to-Market: Managed Service verkaufen – aber richtig!



- Zielgruppe definieren (z. B. KMUs, Branchenfokus)
- Kunden Kategorisieren:
1) Reaktiv 2) Organisiert 3) Proaktiv
- Nutzen und Lösungen statt Technik kommunizieren:
„Wir schützen Sie 24/7“ statt „Wir bieten FortiGate 120G“ oder Wir reduzieren Bedrohungen um 99,9%! Wir reduzieren Ihre MTTR um 95%!
- Einfache, transparente Preisgestaltung
- Vertrauen aufbauen: Referenzen, Use Cases, Security-Events

Vom traditionellem Vertrieb zum MSSP: Was ändert sich?

<i>Dimension</i>	<i>Traditioneller Vertrieb</i>	<i>MSSP</i>
<i>Was wird verkauft</i>	Technologie + Projekte	Ergebnisse + Services
<i>Sales trigger</i>	RFP, Refresh + Upgrade Zyklus	Risiko + Betriebslücken
<i>Sales Zyklus</i>	Linear von “Deal zu Deal”	Kontinuierlich (Kunden-Lifecycle)
<i>Mehrwert Argumente</i> <i>“Value”</i>	Features/ Funktionen & Architektur	Risiko Minimierung, SLAs, Planbare Kostenstruktur
<i>Deal-Struktur - Laufzeit</i>	Einmalig (TOV) Capex	Subscription (multi-year- ARR/NRR) Opex
<i>Kommissionsmodell</i>	Einmal Provisionierung	Wiederkehrende Einnahmen

Verkaufshilfe - Kunden durch Fragen zur Einsicht führen



- „Wer ist für die Sicherheit außerhalb der Geschäftszeiten zuständig?“
- „Nutzen Sie eine zentrale Sicherheitsübersicht?“
- „Wie wichtig ist Ihnen kalkulierbarer Aufwand bei Security?“
- „Gibt es Awareness-Trainings oder regelmäßige Audits?“
- „Wer kümmert sich um Updates und Regelpflege?“
- „Wie schnell können Sie Konfigurationsänderungen durchführen?“
- „Wie gehen Sie mit neuen Bedrohungen um?“

Warum Lizenzmodelle entscheidend sind

- MSSPs brauchen Skalierbarkeit, Budgetkontrolle und dynamische Nutzung
- Fortinet bietet speziell zugeschnittene Lizenzmodelle für MSSPs
- Ziel: Mehr Rentabilität bei gleichzeitiger Flexibilität
- FortiPoints & FortiFlex Prepaid & Postpaid (Mehr dazu gerne später am Stand)



Ihr MSSP- Starterpaket – Schritt für Schritt in die Umsetzung



- Fortinet Engage (MSSP) Partner Programm
- Betriebsmodell wählen
- Eigene Infrastruktur oder Cloud (bspw. FortiCloud)
- Zunächst mit einem Service starten
- z. B. FortiGate Managed Service oder E-Mail Security-as-a-Service
- Fortinet & Arrow - Ressourcen nutzen!
- Partnerportal, Vorlagen, Trainings, Kits
- Team aktivieren & schnell loslegen!
- MSSP-Angebot entwickeln, Training intern & weitere Kunden gewinnen

