

Kaspersky Partner Kick-Off 2026

Lage, Orientierung, Perspektiven

Gestern, heute und morgen –
mit Rückenwind ins neue Jahr

Waldemar Bergstreiser
General Manager DACH

Cybersecurity ist kein
Wachstumsmarkt mehr.
Es ist ein strategischer
Kernmarkt.



In Kernmärkten gewinnt
nicht der Lauteste –
Sondern der mit dem
klarsten Fokus!

Bedrohungslage steigt, aber viel entscheidender ist:

Budgets werden stärker geprüft

Projekte müssen Business-Impact zeigen

Kunden konsolidieren Anbieter

2025

Wir haben “solide”
abgeschlossen.

MSP

28% Anteil

+ 4% YoY (monatlich + 8%, jährlich + 71%)

ENT + 83%, Kunden + 7%

EDR Optimum – M(X)DR (Complete)

1/3 aller Partner

+ 87% YoY

Kunden + 273%

ENT

Partner- und Kundenanzahl stabil

Anzahl der Nodes +4%

Frequency +23%



Skalierung entsteht nicht
durch Einzeldeals.
Skalierung entsteht durch
Wiederholbarkeit!

Unsere vier Grundpfeiler

Partner First – konsequent

**Wiederkehrender Umsatz
vor Projektumsatz**

**Spezialisierung statt
Portfolio-Breite**

**Pipeline-Transparenz als
Führungsinstrument**

MSP

MXDR

DFM

MSP

- Standardisierte Bundles
- Klare Marge für den Partner
- White-Label-fähig (?)
- Fokus: KMU-Skalierung

MXDR

- Ausgewählte Partner
- Klare Rollen: Wer besitzt Kunden?
Wer ist 1st / 2nd Level?
- Ziel: tiefe Partnerschaften

DFM

- Einstiegslösung für neue Gespräche
- Bestandskunden-Upsell
- Assessments
- Starker Enablement-Fokus
(Use-Cases, Demo, Storytelling)

Wir investieren!

- Mehr Pre-Sales
- Mehr Enablement
- Mehr strukturierte Account-Planung

Wir erwarten im Gegenzug!

- Commitment
- Forecast-Disziplin
- Strategische Accounts statt Opportunismus



Der Markt gibt uns Rückenwind.
Aber Rückenwind ersetzt keine
Richtung.

Wir haben die Richtung.
Jetzt brauchen wir Geschwindigkeit.

Danke!



Waldemar Bergstreiser

Partner Kick-Off 2026

[LinkedIn](#)

kaspersky