kaspersky bring on the future

Kaspersky Partner Kick-Off 2026

Die Route zum Erfolg: Strategische Wege zu neuen Umsatzhöhen

Sören Kohls
Head of Channel DACH

1. Reconnaisance Phase

Jemand hat eine Akte angelegt

Datenquellen

- OSINT/Öffentliche Quellen
- Leaks
- Untergrundforen
- Technische Scans

Brauchbare Informationen

- Personenbezogene und berufliche Daten
- Technische Infrastruktur
- Organisationsstrukturen
- Verhaltensmuster
- Login-Daten/Passwort-Muster
- Finanzinformationen
- Liste verwundbarer Systeme etc.

2. Initialer Zugriff & Ausführung

Initialer Zugriff

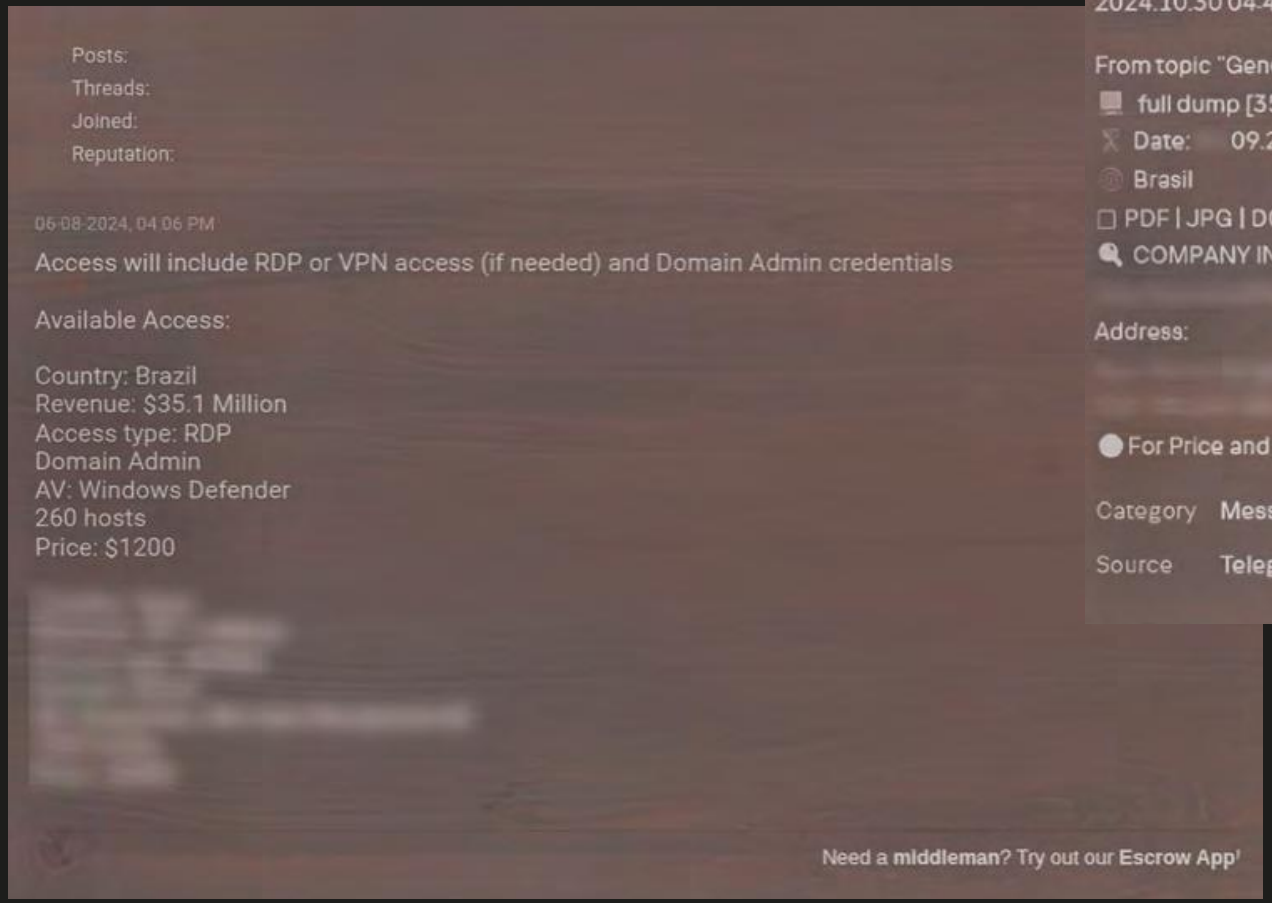
- Kompromittierte Zugangsdaten
- Ausnutzung von Schwachstellen

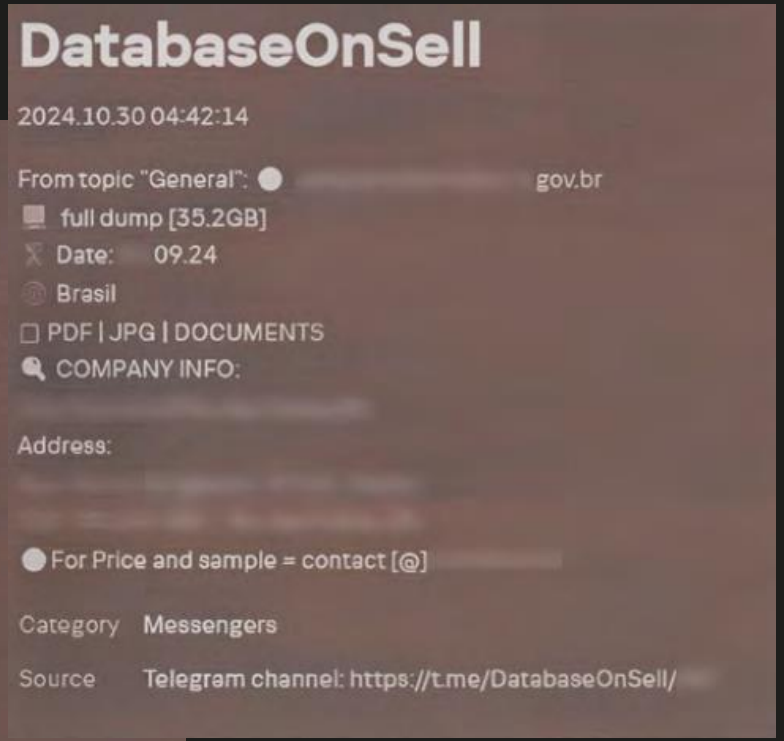
Darknet, Foren, Telegram

- Phi-/Smi-/Quishing
- Supply-Chain Angriffe

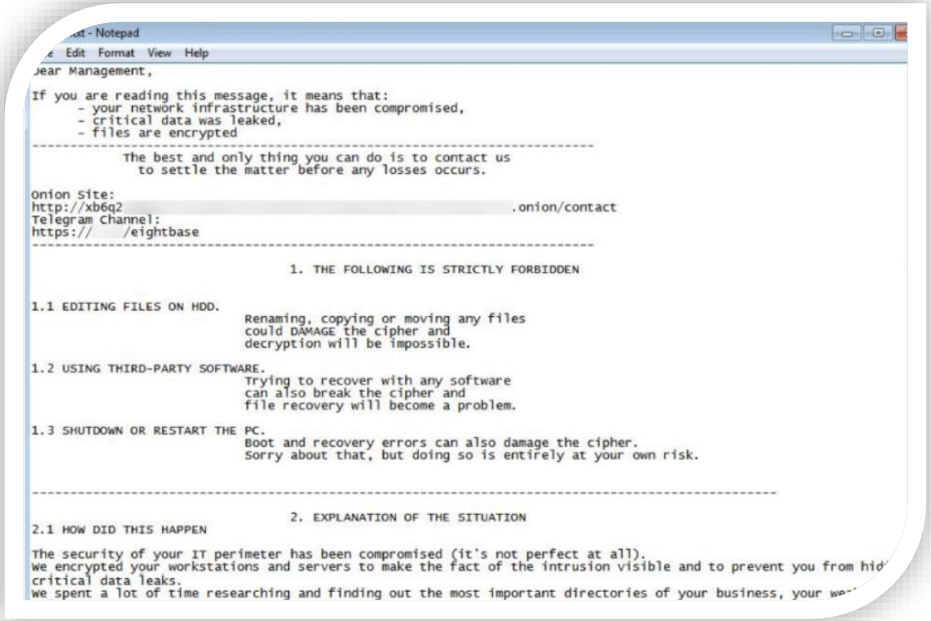
Ziel
Ersten Fuß in die Tür bekommen

Bestellen via Telegram





Execution & Persistence



- Schadcode ausführen
- Missbrauch legitimer Tools
- Lateral Movement
- Command & Control
- Persistenz einrichten
- Sabotage
- Datendiebstahl.
  -manipulation, -zerstörung

...to be continued

3. Incident Response & Recovery

Angreifer im Netz?

Datenabfluss?

Systeme kompromittiert?

Wie groß ist der Schaden?

One Cyber Security Partner By Your Side

One-Stop-Shop für Cyber Security

Endkunde

Cyber Security Partner

Shift vom Lizenzverkauf zum Serviceverkauf (whitelabeled)

Digital Footprint Monitoring (EASM)

- Reduktion der Angriffsfläche

Managed Detection and Response

- Ausgelagertes Security Operations Center

Incident Response Retainer

- Ausgelagerter IR Service

Planbare, langfristige Einnahmen statt Einmalprojekte

- DFM als wiederkehrender Service statt einmaligem Pentesting
- MDR als 24/7-Schutz
- Incident Response Retainer & Readiness Assessments

Planbare, langfristige Einnahmen statt Einmalprojekte

- Wiederkehrende Umsätze mit hohen Margen
- Differenzierung auf dem Markt erhöhen
- Höhere Glaubwürdigkeit bei kritischen Kunden
- Schneller Umsatzstart, geringe Anlaufkosten
- Reduzierte Kosten & Risiken, da keine eigene Threat Intel-Abteilung benötigt

Up- und Cross-Sell Potential

- Einstieg über DFM
- Erweiterung um Malware Schutz/MDR
- IR Retainer als logische und konsequente Ergänzung
- Standardisierung (copy/paste)
- Wachstum ohne linearen Personalaufbau

Mehr Marge,
planbare Umsätze,
geringere Kosten –
durch Services auf
Basis der Kaspersky-
Technologie

Vielen Dank!

Sören Kohls

Head of Channel DACH

linkedin.com/in/soerenkohls

kaspersky