

Kaseya will MSPs bei Marketing und Vernetzung unterstützen



10. Juni 2026 - Kaseya hat ein neues Programm auf die Beine gestellt, das MSPs bei Marketing und Vertrieb unter die Arme greifen soll. Hinzu kommt die Stärkung der globalen Community.

Kaseya MSP bündelt die Programme MSP Success Digital Marketing, MSP Success Peer und die Kaseya Community künftig unter dem Titel MSP Success. Das Programm kombiniert Marketing-Enablement, Zusammenarbeit innerhalb der MSP-Branche und Community-Engagement. MSP Success wird von Dan Tomaszewski, EVP of Channel bei Kaseya, geleitet. Zum erweiterten Führungskreis gehören unter anderem Greg Jones, SVP of MSP Success EMEA, und Mike Stodola, VP of Marketing Enablement Strategy. Das globale Team hinter MSP Success besteht aus 140 Mitarbeitenden mit Expertise in den Bereichen MSP-Wachstum, KI-gestützte Geschäftsentwicklung und Community-Programme.

MSP Success Digital Marketing bildet das Kernelement der Initiative. Dabei handelt es sich um eine neue Plattform, die MSPs dabei unterstützen soll, ihre Vertriebspipeline auszubauen und ihre Marktpresenz zu stärken. Sie umfasst Conversion-optimierte Websites, Suchmaschinen- und Answer-Engine-Optimierung (SEO /AEO), lokale Suchoptimierung, Content-Marketing, E-Mail- und Social-Media-Kampagnen,

Reputationsmanagement, Analyse- und Reporting-Funktionen, Lead-Erfassung, Terminbuchung sowie den Zugang zu einem persönlichen Marketing Success Specialist.

Das Programm bietet zwei Pakete: Express und Pro. Express zielt darauf ab, eine digitale Präsenz aufzubauen, Sichtbarkeit in klassischen und KI-gestützten Suchergebnissen zu erhöhen und qualifizierte Leads zu generieren. Pro erweitert diese Basis um Marketingautomatisierung, Conversion-Tools und strategische Unterstützung.

"Während MSPs im Bereich Technologie hervorragend aufgestellt sind, kämpfen viele mit den Herausforderungen des Marketings. Deshalb haben wir ein Team praxiserfahrener Experten sowie die passenden Tools und Prozesse aufgebaut, um MSPs beim Wachstum und Erfolg zu unterstützen", erklärt Tomaszewski.

Darüber hinaus hat Kaseya seine globalen MSP-Peer-Programme Tru Methods Peer und Technology Marketing Toolkit unter dem Dach von MSP Success Peer zusammengeführt. MSPs können in diesem Rahmen je nach Unternehmensgrösse und Erfahrung zwischen zwei Peer-Programmen wählen. Persönliche Peer-Treffen finden vierteljährlich in Nordamerika, EMEA und APAC statt und werden durch virtuelle Meetings ergänzt. Jay Dixon leitet das Programm als Director of MSP Success Peer Education.

Last but not least hat Kaseya mit MSPsuccess.com eine neue Wissensplattform lanciert. Hier finden MSPs Expertenwissen, bewährte Methoden und weitere Ressourcen. Gleichzeitig dient die Plattform als Zugang zur erweiterten Kaseya Community und soll ein vernetztes Ökosystem schaffen.