

Channel-Ausbau - gateProtect sucht neue Vertriebspartner in Österreich

26.03.2009, 16:55 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *gateProtect AG*

Presseagentur: *phronesis PR GmbH*



Hamburg, 26.03.2009 - Der Security-Spezialist gateProtect verstärkt sein Engagement in Österreich und sucht ab sofort zur Vertriebsunterstützung weitere Fachhandelspartner, die bereits auf den Vertrieb von Sicherheitslösungen spezialisiert sind. Gleichzeitig hat gateProtect zum 1. April 2009 erstmals mit Benjamin Feldtmann, Key Account Manager bei gateProtect, einen Sales-Verantwortlichen für das Österreich-Business berufen. Ziel des Security-Anbieters ist ein flächendeckendes Partnernetz bis Ende 2009, um größere Projekte zu sichern und den Umsatz zu steigern. Als Anreiz erhalten Fachhändler kostenlos die erfolgreiche Management-Software gateProtect Command Center V2 (CCV2) im Wert von 4.505 Euro. Mit CCV2 lassen sich bis zu 500 gateProtect UTM-Firewalls per Fernwartung aktiv managen und konfigurieren, was Resellern, die Managed Security Services anbieten oder künftig anbieten wollen, neue Geschäftsbereiche eröffnet.

Verantwortlich für das Sales-Geschäft in Österreich ist ab 1. April 2009 Benjamin Feldtmann, Key Account Manager bei gateProtect (im Bild). Ihm obliegt der Aufbau eines flächendeckenden VAR-Netzes. Zudem fungiert er als zentraler Ansprechpartner für die Belange des Fachhandels. Für diese Position bringt Benjamin Feldtmann umfassende Erfahrung mit: So war er die letzten vier Jahre bei gateProtect erfolgreich beteiligt am Aufbau des Reseller-Netzes in Deutschland. Bisher ist das Unternehmen in Österreich sehr erfolgreich über die united systems GmbH aus Wien und die Leading Kommunikations- und Computertechnik GmbH aus Holzhausen vertreten. Weitere qualifizierte Vertriebspartner mit einer Spezialisierung auf den Vertrieb von Sicherheitslösungen sollen helfen, größere Projekte zu sichern und den Umsatz zu steigern. gateProtect adressiert vor allem Unternehmen mit mehr als 100 Mitarbeitern aus allen Branchen.

Verkaufsargumente: Ergonomische Bedienoberfläche und persönlicher Support

"Wir als Vertriebspartner gewinnen besonders mit zwei Verkaufsargumenten: Zum einen verfügen die UTM-Firewalls von gateProtect als einzige unter den weltweit mehr als 600 UTM-Anbietern über eine ergonomisch geformte Bedienoberfläche, das ergonomic Graphic User Interface. Dieses bildet die darunter liegenden Security-Prozesse auf einer durchgehend graphischen Plattform ab und entlastet den Administrator durch ein intelligentes Bedienkonzept besonders bei zeitaufwendigen Routineaufgaben. Kunden nehmen auch positiv zur Kenntnis, dass das eGUI bei mehreren unabhängigen Tests sehr gute Noten erhielt", sagt Johannes Schipper, technischer Leiter bei der united Systems GmbH Austria. Bestnoten erhält ebenfalls regelmäßig der technische Support von gateProtect von den Kunden. Ein dedizierter Ansprechpartner und Rund-um-die-Uhr-Betreuung mit Reaktionszeiten von unter zwei Stunden - was besonders wichtig beim sensiblen Thema IT-Sicherheit ist, das keine Kompromisse erlaubt - heben den Hersteller deutlich vom unpersönlichen Service-Hotline-Angebot anderer, auch renommierter Hersteller ab.

"Bekannterweise bestimmt auch in Österreich ein aggressiver Verdrängungswettbewerb die Security-Branche. Jetzt kommt aber noch mehr Bewegung in den Markt: Da die Zeiten unnötiger IT-Ausgaben endgültig vorbei zu sein scheint, prüft fast jedes Unternehmen seine Einsparmöglichkeiten - ein idealer Zeitpunkt also für Reseller, in das Geschäft mit gateProtect einzusteigen und neue Projekte mit den einfach zu konfigurierenden und Ressourcen sparenden UTM-Appliances zu sichern", sagt Dennis Monner, Vorstandsvorsitzender bei gateProtect.

Fernwartung von bis zu 500 UTM-Firewalls über gesicherte Verbindung

Als Anreiz erhalten Reseller, die sich dazu entschließen, Produkte von gateProtect zu vertreiben, die Management-Software gateProtect Command Center V2 (CCV2) im Wert von 4.505 Euro kostenlos. Die intuitiv zu bedienende graphische Benutzeroberfläche des CCV2 ermöglicht die Wartung, Überwachung und Konfiguration von bis zu 500 gateProtect-UTM-Firewalls im Auftrag von Kunden von einer zentralen Stelle aus.

"Als Anbieter von Managed Security Services profitieren wir von den durchdachten Konfigurationsschritten, durch die uns Command Center V2 führt. Umständliche Aufgaben wie die Aktualisierung von Lizenzen und Patches, die Konsolidierung von Logs oder die Erstellung von VPN-SSL-Verbindungen basierend auf Zertifikaten erfolgen zentral bei gleichzeitig massiver Reduktion des üblicherweise dafür benötigten Zeitaufwands", erläutert Johannes Schipper.

Partnerschaft, die Vorteile bietet: Rabatte, Marketingunterstützung und bester Support

Das gateProtect-Partnerprogramm unterscheidet die Stufen Silber, Gold, Platin und Platin+ und umfasst Pre- und Post-Sales-Services, Schulungs- und Zertifizierungsprogramme, Technik-Trainings, ergänzende Marketing- und Lead Generation-Maßnahmen, Support-Dienstleistungen, Werbekostenunterstützung und Bonusprogramme. Je nach Kategorie winken Preisnachlässe, kürzere Reaktionszeiten bei Supportanfragen sowie eine bessere Unterstützung beim Marketing. Um die Reseller entsprechend zu qualifizieren, werden mehrmals jährlich Workshops an der Unternehmenszentrale in Hamburg angeboten.

gateProtect engagiert sich in Österreich und war dieses Jahr bereits zum zweiten Mal auf der ITnT vertreten. Zudem ist geplant, das Budget für Marketingmaßnahmen in diesem Jahr auf 100.000 Euro zu erhöhen. Interessierte Partner können sich direkt bei gateProtect melden unter +49 (0)40 278 850 oder per E-Mail an sales@gateprotect.de.

Portrait

Die gateProtect Aktiengesellschaft Germany ist ein führender Hersteller von IT-Sicherheitslösungen im Bereich der Netzwerksicherheit. Die primären Produkte sind xUTM Appliance-, Firewall- sowie Client-Verschlüsselungssysteme. Alleinstellungsmerkmal

Die Besonderheit aller gateProtect-Produkte zusätzlich zu den technischen Highlights ist die einmalige Bedienbarkeit der Systeme. gateProtect ist weltweit der einzige Hersteller, der durchgängig die Richtlinien der ISO NORM 9241 zur ergonomischen Gestaltung von Produkten umsetzt. Mit der einmaligen und patentierten eGUI[®] (ergonomic Graphic User Interface) Technologie sowie dem neuen Command Center V2 setzt gateProtect neue Maßstäbe angehend der Konfiguration und Verwaltung von Firewall-Systemen für Managed Security Service Provider (MSSPs). Die neuartige eGUI[®] Technologie führt zu einer deutlichen Erhöhung der effektiven Sicherheit in Unternehmen und gleichzeitig zu einer enormen Effizienz-Steigerung bei der laufenden Wartung der Systeme. Dies wirkt sich wiederum direkt auf niedrigere Betriebskosten für Unternehmen aus.

Kunden

20.000 Installationen in Europa. Zu den deutschen Kunden zählen namhafte Unternehmen und Institutionen wie der TÜV Thüringen, E.ON Energie, Mercedes Benz, Galileo Satelliten Systeme, die Deutsche Bahn, Kneipp Werke, Constantin Film, die Technische Universität Dresden und viele weitere. Primäre Kundenzielgruppe sind mittelständische Unternehmen branchenübergreifend. Weitere Informationen finden sich unter www.gateProtect.de.

News-ID: 295521 • Views: 1220 (Stand: 30.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/295521/Channel-Ausbau-gateProtect-sucht-neue-Vertriebspartner-in-Oesterreich.html>