



PRESSEINFORMATION

Aschheim-Dornach, 17. Dezember 2009

Die Reseller im Blick:

WatchGuard erweitert sein Partnerprogramm

Bessere Vertriebsmöglichkeiten mit dem „Managed Security Services Program“

Mit dem „Managed Security Services Program“ (MSSP) erweitert der international agierende Netzwerksicherheitspezialist WatchGuard Technologies die Vertriebsmöglichkeiten für seine Channel Partner. Diese haben ab sofort die Gelegenheit sich im Rahmen des Programms zu qualifizieren. Bei erfolgreicher Aufnahme können sie auf umfassende Unterstützungsdienstleistungen durch den Hersteller zurückgreifen. Dazu gehören neben fortlaufenden Schulungen zu Produkten und aktuellen Herausforderungen in der IT-Security auch ein bevorzugter Support sowie gezielte Werbemaßnahmen und besondere Bezugskonditionen. Bereits seit der Einführung der Fireware XTM-Serie können Reseller via Fernüberwachung und -steuerung das komplette Management der WatchGuard-Appliances bei ihren Kunden übernehmen. Durch diese technischen Möglichkeiten lässt sich die Netzwerk-, Applikations- sowie Datensicherheit steigern und gleichzeitig können Kosten reduziert werden. „Der Markt verlangt zunehmend nach günstigen und hochgradig dynamische IT-Dienstleistungen. Security as a Service kommt dabei ein immer höherer Stellenwert zu“, so Michael Haas, Regional Sales Manager D-A-CH und Eastern Europe bei WatchGuard. „Mit dem ergänzten WatchGuard Managed Security Services Program bieten wir den Channel Partnern nun noch einen zusätzlichen Mehrwert.“

Die Geräte der Fireware XTM-Serie bringen die technischen Voraussetzungen für Managed Security Service-Angebote mit, denn in ihnen sind die Funktionen zur Fernüberwachung und -steuerung bereits integriert. Damit, ergänzt durch weitere neue Features, können die Watchguard Channel Partner pro-aktiv den Betrieb der multifunktionellen XTM-Security-Appliances überwachen, steuern und die IT-Sicherheitsrisiken für die Kunden reduzieren. Zusätzlich lässt sich die neue Lösung an die Bedürfnisse unterschiedlicher Branchen oder Umgebungen anpassen. So können die MSSP Channel Partner jede beliebige Kombination aus hochwertiger Firewall, Intrusion Prevention, sicherem VPN für externe Mitarbeiter, Web-Blocking- und URL-Filter-Services sowie Spam- und Viren-Schutz erstellen. MSSP ermöglicht auch Zusatz-Services wie Ereignisüberwachung,

PRESSEINFORMATION

Penetration Tests oder auch Compliance Management für PCI DSS, HIPAA und Sarbanes Oxley.

Kosteneffizienz durch Managed Security Services

Mit MSSP stellt WatchGuard ein Angebot bereit, das aktuelle Trends wie Cloud Computing und Software as a Service (SaaS) auch im Security-Bereich etabliert. „Die Unternehmen fragen verstärkt SaaS-Modelle nach, denn diese ermöglichen signifikante Einsparungen bei den IT-Betriebskosten“, erläutert Michael Haas. „Unser MSSP-Programm erfüllt genau diese Anforderung. Durch die erweiterten Unterstützungsdienstleistungen fördern wir außerdem den Vertrieb und verschaffen den WatchGuard Channel Partnern einen zusätzlichen Vorsprung im kommenden Geschäftsjahr“, so Haas weiter.



Bildtext:

Fireware XTM und „WatchGuard Managed Security Services Program“ erweitern die Vertriebsmöglichkeiten für IT-Reseller.

Das druckfähige Bild steht zum Download bereit auf www.press-n-relations.de im Anschluss zum dort veröffentlichten Presstext.

Weitere Informationen:

WatchGuard Technologies GmbH

Michael Haas – Regional Sales Manager

IOM Business Center, Max-Planck-Str. 4 – 85609 Aschheim-Dornach

Tel.: +49 6151 60 95 05 – Fax +49 6151 60 95 05

michael.haas@watchguard.com – www.watchguard.de

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

Press'n'Relations GmbH

Anne Zozo

Magirusstr. 33 – 89077 Ulm

Tel.: +49 731 962 87 18 – Fax: +49 731 962 87 97

az@press-n-relations.de – www.press-n-relations.de

Über WatchGuard Technologies

Seit 1996 entwickelt WatchGuard preisgekrönte XTM (Extensible Threat Management)-Lösungen für den umfassenden Netzwerkschutz kleiner und mittlerer Unternehmen (KMUs). Die aus Firewall, VPN und Sicherheitsdiensten bestehenden Produkte sind je nach Kundenanforderung in vielen Skalierungen und Preisklassen erhältlich. Mit Hilfe seines Händlernetzwerks aus über 7000 Partnern in 20 Ländern weltweit hat WatchGuard bereits mehr als eine halbe Million seiner markanten roten Security-Appliances an Kunden verschiedenster Branchen verkauft – darunter Gesundheitswesen, Bildung und Einzelhandel. Das in Privatbesitz befindliche Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Seattle im US-Bundesstaat Washington und unterhält Niederlassungen in Nord- und Südamerika, Europa sowie im Raum Asien-Pazifik. <http://www.watchguard.com/international/de/corporate/>