

Securepoint GmbH macht Security UTM Appliances 2007nx endgültig distributionsfähig

Die neuen Security UTM Appliances 2007nx der Securepoint GmbH aus Lüneburg bestechen durch ihre Vollständigkeit, einfache Installation und Konfiguration. Security, keep it simple. Ganz nach dem Motto: Fit für den Channel

Lüneburg, 13.03.2007, Die Securepoint GmbH aus Lüneburg hat die Signale der Distribution und des Fachhandels klar verstanden. Eine UTM Security Appliance muss nicht nur qualitativ hochwertig und voll ausgestattet sein, das Produkt muss sich auch über den zweistufigen Vertrieb bewegen lassen. Eine der wichtigen Grundvoraussetzung dafür ist ein „einfaches“ Produkt. Das Rezept ist einfach: „Wenn Fehler schon bei der Installation und Konfiguration vermieden werden, dann gibt es weniger Supportaufwand und mehr Lust auf das Produkt und seinen Hersteller“.

In der neuen verfügbaren Version Securepoint UTM Security Appliances 2007nx werden alle wichtigen Inhalte, zum Beispiel Firewall, VPN, Antivirus, AntiPhishing und Antispyware, Content-Filter, Intrusion Detection, Spam-Filter und Authentisierung, Bonding und Trunking, Bandbreitenmanagement und VoIP-Support geliefert. Alle Komponenten werden mit der Hilfe des Securepoint Security Wizard konfiguriert und administriert. Das absolute Alleinstellungsmerkmal ist, dass dieser Wizard vollständig aufwärts und abwärts kompatibel zu der großen Benutzeroberfläche Securepoint Security Manager ist. Der Anwender entscheidet selbst, je nach Qualifikation oder Einsatzwunsch, mit welchem Werkzeug er seine Security Appliance bedienen möchte. Security... keep it simple in jeder Preisklasse.

Die kleinste Einstiegslösung ist das Produkt Securepoint UTM Appliance Piranja. Mit vollständiger Softwareausstattung und einer Lizenz für fünf User inklusive, kostet es unter 500 Euro empfohlenen Endkundenpreis. Ziel ist es, eine UTM Security Appliance zu vermarkten, die den Preisvergleich zu dem Kostenaufwand für zwei bis drei Einzelplätze gewinnt und dabei selbstverständlich für ein kleines Netzwerk die bessere Lösung ist. Allein bei den Themen Aktualisierung, Wartung oder Performancevorteil am Arbeitsplatz, ist eine zentrale Versorgung aller Arbeitsplätze sicher sinnvoll und sicherer.

Bei den großen Lösungen für bis zu 500 Anwender, ist mit der Partnerschaft zu IBM Deutschland der richtige Premium Hardwarepartner an Bord. Server im 19" Format, die in Rechenzentren integriert werden können, sind hier im Angebot. Selbstverständlich werden beim Einsatz dieser Produkte andere Anforderungen gestellt und auch anderes Know-how erwartet. Die Erfahrung zeigt aber, dass auch erfahrene Administratoren gerne den einfachen Weg wählen, wenn er qualitativ hochwertig ist.

Um den Fachhandel richtig aufzustellen, stellt Securepoint ein neues Partnerkonzept vor. Mit den neuen Definitionen unter anderem „Bronze-, Gold- und Platin Partner“ sind einige attraktive Vergünstigungen verbunden. Ein hoher Werbekostenzuschuss oder ein Sonderrabatt auf den Umsatz gibt es neben dem sehr ausgefeilten Schulungs- und Zertifizierungskonzept. Securepoint möchte seine Fachhandelspartner stark machen. Das bedeutet, gute Erträge mit einfachen aber professionellen Produkten zu verdienen.

Pressekontakt direkt

Arno Lucht

Fon: +49 89 /24 241 693

Mail: a.luecht@profil-marketing.com

Presseagentur

Profil Marketing

Plinganserstraße 59

81369 München

Web: www.profil-marketing.com

•○• SECUREPOINT

Salzstraße 1
D-21335 Lüneburg
Fon: +49 41 31 / 24 01 - 0
Web: www.securepoint.de

Genau mit diesem Anspruch konnte die Securepoint GmbH neue Partner in der Distribution gewinnen. Der Value Added Distributor ADN und der Security Distributor Cetus IT wurden gewonnen. Mit dem bestehenden Partner Wortmann Distributions AG wird die Zusammenarbeit deutlich ausgebaut. Weitere Partner, insbesondere auch aus den nicht IT typischen Bereichen sind bereits im Gespräch.

Jörg Hohmann, Vertriebsleiter Securepoint GmbH: „Für uns ist es wichtig, dass der Fachhandel uns in allen Bereichen wahrnimmt und unsere Produkte von seinen gewohnten Quellen beziehen kann. Wir achten sehr genau darauf, dass wir keine Überdistribution betreiben und neben guten Produkten auch einen sauberen, leistungsfähigen und eindeutig fachhandelsbezogenen Absatzkanal anbieten.“

Pressekontakt direkt

Arno Lücht

Fon: +49 89 /24 241 693

Mail: a.luecht@profil-marketing.com

Presseagentur

Profil Marketing

Plinganserstraße 59

81369 München

Web: www.profil-marketing.com