

Securepoint setzt mit ADN auf zweistufiges Channel-Konzept

Securepoint, Spezialist professioneller UTM-Security-Lösungen, wird sein gesamtes Sortiment über den neuen Partner für beratungsintensive IT-Technologien, den Value Added Distributor ADN, am deutschsprachigen Markt verfügbar machen.

Lüneburg, 13.03.2007, ADN und Securepoint haben im Januar 2007 einen Distributionsvertrag unterzeichnet. Als zentraleuropäischer Value Added Distributor bietet ADN ergänzend zu beratungsintensiven IT-Technologien und Produkten umfassende Service-Leistungen an. Dazu zählen Hersteller-Zertifizierungs-Trainings, technisch- und vertrieblich ausgerichtete Workshops, Marketinghilfen, telefonische Support- und Hotlinedienste sowie Vor-Ort-Projektunterstützung und Integrations-Services, Evaluationsprodukte und Teststellungen. Dabei beliefert und unterstützt ADN ausschließlich Systemhäuser, Independent Software Vendor (ISVs), Value-Added Reseller und Service-Provider bei der Planung, Konzeption und Installation von maßgeschneiderten IT-Lösungen für deren Endkunden.

Für den Technologieführer Securepoint im Bereich UTM Security Appliances genau die richtige Partnerschaft. Das Jahr 2007 ist für die Securepoint GmbH ein gutes Jahr. Das Geheimnis ist ein zur professionellen Management Oberfläche voll kompatibler Wizard, der alle UTM Security Appliances der Serie 2007nx konfigurieren kann. Damit wird die UTM Appliance auch bedienbar für Administratoren mit Basis-Know-how. Die Fähigkeiten einen DSL-Router zu konfigurieren, sollten dabei ausreichend sein. Bei Konfigurationen bis ins letzte Detail, kann jederzeit auf die große Managementumgebung zurückgegriffen werden. Der Schlüssel für den Produkterfolg liegt in der alltäglichen Verwendbarkeit und der komfortablen Pflege des Systems. Damit wird das Ziel, eine professionelle UTM auch für Kunden zum Beispiel im SOHO-, Small-Business-Segment, oder in Filialen großer Installationen, wo meistens wenig Admin-Know-how vorhanden ist, einsetzbar zu machen, sehr viel besser erreicht. Ab ca. 500 Euro empfohlener Endkundenpreis geht es schon los. Und das alles sogar: „Made in Germany“. Security - keep it simple.

Jörg Hohmann, Vertriebsleiter Securepoint GmbH: „Wir sind uns sicher, dass die professionelle Haltung und Politik der ADN Distribution genau der richtige Ansatz ist, um Fachhändlern und Systemhauspartner aufzuzeigen, dass man mit Securepoint Lösungen gutes Geld verdienen kann und aufgrund der Qualität und professionellen Einfachheit, auch langfristige gute Kundenbeziehungen fördert.“

Securepoint vertreibt ausschließlich indirekt über die Distribution oder ausgesuchte Systemintegratoren. Um sich zu informieren können interessierte Kunden und Händler einfach anrufen unter 04131 / 2401-0. Mehr zu Securepoint und allen aktuellen Aktionen unter www.securepoint.de

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