

Pressemitteilung

TLK setzt Channelprogramm für Palo Alto Networks um

Erfolgreicher Start fordert mehr Partner

München, 27. April 2010. *Nicht nur die Gartner-Studie, die Palo Alto Networks als „Innovator“ in ihrem Magic Quadrant positioniert, bestätigen den Erfolg des innovativen Firewall-Anbieters. Die rege Nachfrage von interessierten Kunden verlangt nach mehr Partnern, die Projekte umsetzen. Das neue Channelprogramm „Nextwave“ des Herstellers sorgt für die richtigen Startbedingungen. Betreut und durchgeführt wird es vom Distributionspartner TLK.*

Der Start von Palo Alto Networks in Deutschland vor gut einem Jahr ist geglückt. Dank einer Handvoll engagierter Systemhäuser und TLK als versiertem Security-VAD kam das innovative Konzept der „Next Generation Firewall“ bei den deutschen Unternehmenskunden an. „In Krisenzeiten sind die Kunden bei neuen Lösungsansätzen besonders skeptisch; sie kaufen lieber Bewährtes. Bei Palo Alto gelingt es jedoch sehr schnell, die Kunden von der Überlegenheit des Konzeptes zu überzeugen“, erklärt Violetta Dindic, Geschäftsführerin der Helmich IT-Security GmbH. „Bei der anschließenden Teststellung ist der Service von der TLK eine große Hilfe. Zusammen konnten wir schon eine ganze Reihe von Kunden generieren.“

Das Team der Systemhauspartner soll jetzt aufgestockt werden, ein neues Partnerprogramm definiert die Rahmenbedingungen für beide Seiten. „Voraussetzung für die neuen Reseller ist ein guter lokaler Marktzugang. Sie müssen ihre Kunden und deren Bedürfnisse kennen und ihr Vertrauen genießen“, beschreibt Martin Twickler, Geschäftsleiter bei TLK. Der Markt birgt großes Potenzial für Reseller. Dies belegt auch die jüngste Gartner-Studie: Sie fordert genau die Funktionalitäten für den Schutz moderner Unternehmen, die Palo Alto Networks mit seiner „Next Generation Firewall“ bieten kann.

Mit Sicherheit Geschäfte machen

Von den künftigen Resellern erwartet Palo Alto Networks in erster Linie Security-Know-how, mit dem sie sich für die Gold- oder Platin-Partnerschaft zertifizieren. Ein Goldpartner benötigt einen System Engineer mit ACE Zertifikat (Accredited Configuration Engineer), das er in einigen speziellen Trainings via Web erwerben kann. Zu seinen Fähigkeiten gehört es beispielsweise, einen „Application Visibility and Risk Report“ mit dem Kunden auszuwerten – ein Standardprozess, der bei Palo Alto Networks bei jeder Kundenevaluierung fällig ist.

Bei allen Zertifizierungs- und Registrierungsschritten übernimmt der Security-VAD TLK als exklusiver Distributionspartner von Palo Alto Networks die Federführung und unterstützt die neuen Partner tatkräftig. Die Projektregistrierung übernimmt der lokale Ansprechpartner bei Palo Alto.



Security & Networks Distribution
Mit **Sicherheit** vernetzt!

Der gemeinsame jährliche Businessplan zwischen Palo Alto Networks und Reseller ist obligatorisch: Ein Systemhaus sollte ein Potenzial von jährlich etwa 200.000 Euro identifizieren können. Die Leistungen setzen sich aus Hardwareverkauf und Services zusammen.

Die Partner können im Gegenzug für ihr Commitment auf tatkräftige Unterstützung ihres Herstellers zählen: Rabatte von 20 bis 35 Prozent sind für Hardware und für die Software-Lizenzen vorgesehen. Verlassen können sich die Händler auch auf wirksame Marketing-Unterstützung. Dabei setzt der Hersteller selbst Aktionen auf, um Kunden von seinen Produkten zu überzeugen. Für die zertifizierten Partner stehen jedoch ebenfalls Budgets bereit: für eigenen Aktivitäten wie Messeteilnahme, Anzeigen, Mailings oder Kundenworkshops.

Einladung zum Kennenlern-Workshop am 5. Mai 2010 in München

Live und in Farbe können Händler an diesem Termin alles Wissenswerte über die Produkte von Palo Alto Networks, das neue PAN OS 3.1 und natürlich das Partnerprogramm und die Sales Tools erfahren, die beim Verkauf der Produkte unterstützen.

Start: 14.00 Uhr, Abendveranstaltung ab 18.00 Uhr

Ort: Unionsbräu, München, Einsteinstraße 42

Anmeldung: <http://training.tlk.de/local/semdetail.php?nr=29>

Über TLK

Die TLK Distributions GmbH gehört zu den bundesweit führenden High-End-Lösungsdistributoren für aktive Netzwerk- und Security-Komponenten. Das Unternehmen wurde 1983 gegründet und bietet Resellern und Internet-Service-Providern ein umfangreiches Produktangebot von IT-Security-Lösungen sowie die Leistungen und das Know-how eines erfahrenen Value-Add-Distributors. Besonderen Wert legt TLK auf die durchgehende Unterstützung der Partner. Zum Serviceangebot gehören Schulungen sowie professioneller Pre-/Postsales- und technischer Support. TLK-Kunden profitieren damit von den Synergieeffekten, die sich aus der Verknüpfung aller Leistungen – Consulting, Lieferung, Service, Installation, Wartungsverträge, Support und Training – ergeben. Heute beschäftigt TLK insgesamt rund 50 Mitarbeiter an den Standorten Münster, München und Berlin.

Kontakt zu TLK

TLK Distributions GmbH
Martin Twickler
Balanstraße 55
81541 München
Fon +49 (0)89 45011-0
martin.twickler@tlk.de
www.tlk.de