

Pressemitteilung

Spezialisierung als Wettbewerbsvorteil

Neues Juniper-Händlerprogramm fördert Händlerspezialisierung

München, 23. April 2009. Bei Juniper hat sich im vergangenen Jahr eine Menge bewegt: Neue Produkte und Technologien ergänzen das Angebot. Diese Entwicklung spiegelt sich nun auch in einer neuen Struktur des Händlerprogramms wieder. Damit möchte Juniper sicher stellen, dass seine Partner die Kunden bei allen Lösungen optimal betreuen können.

Im Laufe der Zeit versammelten sich unter dem Juniper-Dach verschiedene Technologien: Neben dem langjährigen Kerngeschäft mit Sicherheitsprodukten wie Firewall und SSL VPN gehören inzwischen auch Switches und WAN-Acceleration zu den Juniper-Geschäftsfeldern. Zudem beziehen Partner die Routing-Produkte jetzt nicht mehr direkt beim Hersteller, sondern über einen Distributor.

Diese Veränderungen stellen auch neue Anforderungen an das Juniper-Partnerprogramm, die mit der neuen Version implementiert werden: Bisher reichte dem Reseller eine Zertifizierung in einem einzigen Produktbereich aus, zum Beispiel Firewalls, um auch Produkte aus anderen Juniper-Sparten verkaufen zu dürfen. Jede Juniper-Lösung für sich ist jedoch stark spezialisiert und erfordert fundiertes, spezielles Fachwissen, das nur durch eine darauf zugeschnittene Zertifizierung garantiert werden kann.

„Wir wollen gewährleisten, dass unsere Kunden optimal bedient werden und die Leistung der einzelnen Lösungen optimal ausschöpfen können. Das ist auch im Sinne unserer Händler“, betont Sepp Lausch, Area Director Enterprise für den DACH-Bereich. „Dafür sorgt die Neuauflage unseres Partnerprogramms.“

Das Motto des künftigen Händlerprogramms lautet: „Hervorragend ausgebildete Händler verkaufen hervorragende Produkte“. Die Juniper-Händler gehören je nach Tätigkeitsfeld und Businessmodell zu verschiedenen Händlerkategorien. Unterschieden werden „Autorisierte J-Partner“, „Select J-Partner“ und die höchste Kategorie „Elite J-Partner“. Mit jedem Status sind wie gewohnt verschiedene Anforderungen und Berechtigungen verknüpft, wie eine bestimmte Anzahl zertifizierter Mitarbeiter, die Abnahme von Demogeräten oder ein gemeinsamer Business Plan. Neu ist nun, dass diese drei Händlerstadien für folgende sieben Produktbereiche erworben werden können – und nur in der jeweils zertifizierten Kategorie kann der Reseller dann Produkte verkaufen und implementieren:

- Routing
- Switching
- WAN Acceleration
- Unified Access Control
- SSL VPN
- Firewall, IPSec, VPN
- Intrusion Detection Prevention

„Die neue Organisation des Händlerprogramms unterstützt die Fachhändler dabei, sich weiter zu spezialisieren und mit tiefgehender Kompetenz gegenüber den Kunden aufzutreten. Dadurch können sie sich von ihren Mitbewerbern sichtbar abgrenzen“, beschreibt Martin Twickler von der Geschäftsleitung der TLK Distributions GmbH die Vorteile des neuen Programms. Selbstverständlich unterstützt TLK als Distributionspartner von Juniper wie bisher die Fachhändler in allen Fragen rund um die Zertifizierung.

(ca. 2.500 Zeichen)

Über Juniper Networks

Juniper Networks, Inc. ist Marktführer im Bereich High-Performance-Netzwerke. Juniper bietet eine hochleistungsfähige Netzwerkinfrastruktur, mit der sich eine flexible und zuverlässige Umgebung aufbauen lässt, welche die Bereitstellung von Diensten und Applikationen beschleunigt. High-Performance Netzwerke unterstützen High-Performance Business. Weitere Informationen hierzu finden Sie unter www.juniper.net.

Juniper Networks, JUNOS und das Logo von Juniper Networks sind eingetragene Marken von Juniper Networks, Inc. in den USA und anderen Ländern. Alle anderen Marken, Dienstmarken, eingetragenen Marken oder eingetragenen Dienstmarken sind Eigentum der jeweiligen Besitzer.

Über TLK

Die TLK Distributions GmbH gehört zu den bundesweit führenden High-End-Lösungsdistributoren für aktive Netzwerk- und Security-Komponenten. Das 1983 gegründete Unternehmen 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

Pressekontakt

werdandi PR München
Evi Hierlmeier
Telefon: 089 60601598
Evi.Hierlmeier@werdandi.de
Märchenweg 17, 81739 München
www.werdandi.de

Kontakt zu TLK

TLK Distributions GmbH
Martin Twickler
Telefon: 089 45011-0
martin.twickler@tlk.de
Balanstraße 55, 81541 München
www.tlk.de

Kontakt zu Juniper

Juniper Networks GmbH
Telefon: 089 552949-0
c/o Regus Business Center
FeringasträÙe 6,
85774 Unterföhring
www.juniper.net