

Pressemitteilung

IT-Security-Spezialist weitet Angebot für Handel aus

TLK und Azeti machen Fachhändler fit für Kundenberatung

München, 28. August 2007 – Einen großen Erfolg hat der IT-Security-Spezialist azeti Networks mit seinem Try&Buy-Programm erzielt. Nun bietet Azeti den Fachhändlern ein erweitertes Programm mit NFR-Systemen (Not-For-Resale-Systemen) an – und TLK ist als Distributions- und Schulungspartner mit an Bord.

Das Prinzip leuchtet ein: Wer sein Produkt selbst gut kennt, der kann auch dem Kunden die Vorteile verständlich machen. Diese Erfahrung hat die azeti Networks GmbH, mit der TLK in diesem Jahr eine Vertriebspartnerschaft geschlossen hat, erfolgreich für sich genutzt. Das Ergebnis: Begleitet ein speziell geschulter Sales-Partner, der die azeti-Geräte und -Funktionen genau kennt, die Teststellung beziehungsweise die Erst- oder Testinstallation des Produkts beim Endkunden, so ist er in 90 Prozent der Fälle erfolgreich. Das heißt: Neun von zehn Kunden kaufen schließlich das Produkt. „Das ist eine sehr gute Quote, die aber erst durch eine qualifizierte Begleitung möglich wurde“, sagt Björn Klein, Channel Manager bei azeti Networks.

Auf diesem Erfolg möchte das Unternehmen nun gemeinsam mit seinen bestehenden Partnern aufbauen – und natürlich weitere Partner gewinnen. Deshalb bietet Azeti den Fachhändlern über TLK als Distributor ein erweitertes Programm mit NFR-Systemen an. Jeder autorisierte Azeti-Salespartner kann einmalig je ein Exemplar der drei Azeti-Solutions mit einem Sonderrabatt von 40 Prozent erwerben und erhält zusätzlich ein kostenloses Live-Update für 36 Monate. Die drei azeti-Solutions sind Azeti-A, ein professionelles Werkzeug zum Monitoring von IT-Landschaften, Azeti-C, ein Surfprotector, und Azeti-S, ein Antispam-System. Das kostenlose Live-Update für drei Jahre gewährleistet, dass der Reseller stets die aktuellste Version vor Ort einsetzt – zum Beispiel, um sie seinen Kunden zu demonstrieren – und an sämtlichen Funktionserweiterungen partizipiert.

Die K&K Networks GmbH aus Unna ist Azeti-Goldpartner der ersten Stunde – eine Entscheidung, die sich gerechnet hat: „Wir haben mit der Azeti-Produktreihe die richtigen, modularen Bausteine, um unseren Kunden bei ihren Security-Anforderungen eine Gesamtlösung anzubieten“, sagt Geschäftsführer Andreas Tracz.

Den nicht autorisierten Fachhändlern bieten Azeti und Distributionspartner TLK die direkte Unterstützung beim Kundenbesuch an – und ebnen so den Weg zum Verkaufserfolg.

„Außerdem haben wir das Service-Portal ausgebaut und mit Video-Anleitungen als Konfigurationshilfe und einem Support-Forum in deutscher und englischer Sprache ausgestattet“, weist Björn Klein auf weitere Neuerungen hin. Eine Knowledge-Base und der Downloadbereich für zahlreiche neue Dienstprogramme für die Azeti-A-Solution sind ebenfalls hinzugekommen. Das neue Try&Buy-Programm und das NFR-Programm sind ab sofort und nur bei TLK erhältlich. Die nächste Schulung für Fachhändler veranstaltet TLK am 11. September 2007 im Trainingscenter in München. *(zirka 3.000 Zeichen)*



Security & Networks Distribution

Über Azeti

Die Azeti-Networks GmbH ist Spezialist für IT-Security mit Sitz in Lünen, Westfalen und wurde im Mai 2006 gegründet. Die angebotenen Premium-Lösungen sind webbasierte Appliances, also fixe Hardware-Software-Verbindungen, die permanent über das leistungsstarke Azeti-Rechenzentrum auf dem aktuellsten Sicherheits-Stand gehalten werden. Die Produkte, die Azeti über den qualifizierten Fachhandel anbietet, zeichnen sich durch die Besonderheit aus, dass alle Lösungen auf eine identische Hardware-Plattform zurückgreifen.

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 Produktportfolio hochinnovativer IT-Security-Lösungen sowie die Leistungen und das Know-how eines erfahrenen Value-Add-Distributors. Besonderer Wert wird auf die durchgehende Unterstützung der Partner gelegt. Zum Service-Angebot gehören Schulungen, professionelle Pre-/Postsales-Unterstützung und technischer Support. TLK-Kunden profitieren von den Synergieeffekten, die sich aus der Verknüpfung aller Leistungen – Consulting, Lieferung, Service, Installation, Wartungsverträge, Support und Training – ergeben. Heute beschäftigt TLK rund 45 hochqualifizierte Mitarbeiter an den Standorten Münster, München und Berlin.

Pressekontakt:

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

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 Azeti:

Azeti-Networks GmbH
Dirk Hartmann
Telefon: 0231 188 35 20
dirk.hartmann@azeti.net
Am Brambusch 1a, 44536 Lünen
www.azeti.net