

NEWS - LINE

Speicher mit Gütesiegel

Die Speicherlösung FibreCAT SX88 von **Fujitsu Technology Solutions** hat die Testreihe „Exchange Solution Reviewed Program (ESRP) – Storage 2.1“ von Microsoft mit herausragendem Ergebnis bestanden und wird nun auf der Online-Referenzseite für Speicherlösungen in Exchange-Umgebungen präsentiert. Das ESRP testet und listet alle hochleistungsfähigen Storage-Systeme von Gold Certified Partnern auf und bietet damit den Exchange-Kunden eine Entscheidungshilfe für Produkte dieses Segments. Hierzu führen die Partner von Microsoft definierte Last-Tests durch und bestimmen unter anderem die Anzahl der verwaltbaren Mailboxen sowie die benötigten Latenzzeiten (Verzögerungszeiten) bei Lese- und Schreibvorgängen.

Neue NAS-Server

Synology bringt seine neuen 09er Disk Station-Modelle auf dem Markt. Die kleinen kompakten Server mit der bedienerfreundlichen Benutzeroberfläche präsentieren sich als leistungsfähige Allrounder mit verbesserten Hardwarekomponenten. Durch das Plug-n-Play DX5 & RX4-System kann der Speicher mühelos auf bis zu 10 Festplatten erweitert werden. Dank des brandneuen 2,5" Disk Holder Adapters sind künftig auch bestimmte Disk Stations mit 2,5" Festplatten kompatibel, die ursprünglich für 3,5" Festplattenlaufwerke ausgelegt waren. Dies ermöglicht einen leiseren Betrieb und Energieeinsparung bei hoher Ausfallsicherheit.

Sicherer USB-Stick

Kingston Technology hat den USB-Stick DataTraveler Locker angekündigt. Es handelt sich dabei um einen hardwarebasierten verschlüsselten Stick, der privaten Anwendern und kleineren Unternehmen Datensicherheit auf Unternehmensniveau zu einem günstigen Preis bietet. Er hat eine hardwarebasierte 256bit AES Encryption mit einem öffentlichen und einem verschlüsselten Bereich, um die hochsensitiven Daten im Falle eines Verlustes vor unbefugtem Zugriff zu schützen. Der DataTraveler Locker ist in jeder Umgebung einsetzbar.

Erfahrene Vertriebspartner gesucht

gateProtect sucht neue Value-added Reseller in Österreich. Einsteigern winken attraktive Konditionen und Präsente.

Der Security-Spezialist gateProtect verstärkt sein Engagement in Österreich und sucht zur Vertriebsunterstützung weitere Fachhandelspartner, die bereits auf den Vertrieb von Sicherheitslösungen spezialisiert



„Um den Faktor 2 bis 3 besser“, **Dennis Monner**

sind. Gleichzeitig hat gateProtect zum 1. April 2009 erstmals mit Benjamin Feldtmann, Key Account Manager bei gateProtect, einen Sales-Verantwortlichen für das Österreich-Business berufen. Ziel ist ein flächendeckendes Partnernetz bis Ende 2009, um größere Projekte zu sichern und den Umsatz zu steigern.

Finanzielle Anreize

„Dafür nehmen wir auch Geld in die Hand“, betont Dennis Monner, Vorstandsvorsitzender bei gateProtect. So bekommt jeder Neupartner die Management-Software gateProtect Command Center V2 (CCV2) im Wert von 4.505 Euro gratis. Mit CCV2 lassen sich bis zu 500 gateProtect UTM-Firewalls per Fernwartung aktiv managen und konfigurieren, was Resellern, die Managed Security Services anbieten oder künftig anbieten wollen, neue Geschäftsbereiche eröffnet. Zum anderen soll das

Budget für Marketingmaßnahmen in diesem Jahr kräftig erhöht werden. Nicht zuletzt steht mit Feldtmann ein erfahrener Fachmann und zentraler Ansprechpartner für alle Belange des Fachhandels für den Aufbau eines flächendeckenden VAR-Netzes zur Verfügung. Die letzten vier Jahre war er bei gateProtect erfolgreich am Aufbau des Reseller-Netzes in Deutschland beteiligt.

Rüstzeug im Verdrängungswettbewerb

„Österreich ist kein Neuland für gateProtect“ sagt Monner. Das Business wird derzeit von einer Handvoll Partner, darunter die united systems aus Wien und die Leading Kommunikations- und Computertechnik aus Holzhausen, aktiv betrieben. Mithilfe weiterer qualifizierte Vertriebspartner mit Spezialisierung auf den Vertrieb von Sicherheitslösungen soll der Umsatz gesteigert und mehr größere Projekte in Angriff genommen werden. Das Rüstzeug dazu liefern sowohl die gateProtect-Produkte mit ihrem Alleinstellungsmerkmal eGUI, der ergonomisch geformten Bedienoberfläche, wie der technische Support des Unternehmens selbst, die von Kunde wie Partner gleichermaßen in höchsten Tönen gelobt werden. „Bei diesem Verdrängungswettbewerb müssen wir etwas haben, das um den Faktor 2 bis 3 besser ist“, meint Monner selbstbewusst. Zusätzlich komme gateProtect entgegen, dass die Zeiten unnötiger IT-Ausgaben endgültig vorbei zu sein scheinen und fast jedes Unternehmen seine Einsparmöglichkeiten prüfe. Das sei mithin der ideale Zeitpunkt für Reseller, in das Geschäft mit gateProtect einzusteigen und neue Projekte mit den einfach zu konfigurierenden und Ressourcen sparenden

UTM-Appliances zu sichern, fasst Monner die Gründe zusammen.

Partnerschaft mit Programm

Das gateProtect-Partnerprogramm unterscheidet die Stufen Silber, Gold, Platin und Platin+ und umfasst Pre- und Post-Sales-Services, Schulungs- und Zertifizierungsprogramme, Technik-Trainings, ergänzende Marketing- und Lead Generation-Maßnahmen, Support-Dienstleistungen, Werbekostenunterstützung und Bonusprogramme. Je nach Kategorie winken Preisnachlässe, kürzere Reaktionszeiten bei Supportanfragen sowie eine bessere Unterstützung beim Marketing. Um die Reseller entsprechend zu qualifi-



Sales-verantwortlich für Österreich: **Benjamin Feldtmann**

zieren, werden mehrmals jährlich Workshops an der Unternehmenszentrale in Hamburg angeboten.

Weitere Informationen dazu unter www.gateprotect.de >mir<