

**Indirekten Vertriebskanal für Unified Threat Management stärken**

## Gateprotect investiert 300.000 Euro in seine Partner

07.04.2008 | Autor: Andreas Bergler



Dennis Monner,  
Vorstand der  
Gateprotect AG

**Noch in diesem Jahr will Gateprotect rund 300.000 Euro in Marketingmaßnahmen stecken. Reseller und Systemintegratoren sollen vor allem von einer effizienten Lead-Weitergabe profitieren. Voraussetzung: Sie müssen gut qualifiziert sein.**

Dennis Monner, Vorstand der Gateprotect AG, hat sich ein ehrgeiziges Wachstumsziel gesteckt. Sein Unternehmen will in dem stark umkämpften Markt für UTM-Appliances (Unified Threat Management) in diesem Jahr seinen Anteil von 20 Prozent deutlich steigern. Hierfür will der Hamburger Security-Anbieter eine erkleckliche Summe an Marketing-Geldern locker machen.

»Wir unterstützen unsere Partner im Markt durch geeignete Marketingmaßnahmen inklusive Werbung im Wert von knapp 300.000 Euro«, verspricht Monner. Auf die einzelnen Partner werden schon deswegen mehr

Zuwendungen als bisher entfallen, weil der Hersteller die Gesamtzahl seiner Reseller in den vergangenen zwölf Monaten deutlich reduziert hat. Monner spricht hier von einer Reduktion auf etwa ein Drittel des bisherigen Bestandes: »Wir haben von 600 auf 200 Partner reduziert. Dabei wurde vor allem Wert auf Qualität im Channel gelegt. Nur wer gutes Know-how mitbringt, kann Partner bleiben – oder werden«, erklärt Monner.

Im Zuge des Investitionsschubs in weitere Marketingmaßnahmen will Gateprotect die Zahl der Reseller wieder erhöhen. 225 voll zertifizierte Partner sollen es bis zum Ende 2008 werden. Das aktuelle Portfolio erstreckt sich von kleinen Unternehmen bis hin zu Unternehmen mit 2.500 Mitarbeitern. Über ein differenziertes Verteilungssystem sollen Reseller und Systemintegratoren qualifizierte Leads erhalten.

Im Mittelpunkt der Werbemaßnahmen soll das Command Center 2.0 und die UTM-Produktgeneration 8.0 stehen. Command Center 2.0 bietet eine grafische Oberfläche für die Administration und soll ab Mai erhältlich sein. Die UTM-Familie 8.0 kommt im zweiten Quartal dieses Jahres auf den Markt.