

# Netilla: Neueinsteiger will mit Allasso Partnernetz aufbauen

Security-Hersteller Netilla will mit seiner Client-losen VPN-Appliance nach Großbritannien und den Benelux-Ländern jetzt auch auf den deutschen Markt. Gemeinsam mit dem Value Added Distributor Allasso sind die Amerikaner dabei, ein Partnernetz aufzubauen.

Als **Reginald P. Best** im Jahre 1999 in Sommerset, New Jersey, sein Unternehmen Netilla gründete, betrat er dünnes Eis. Denn auch Wettbewerber hatten den Security-Trend nicht verschlafen.

er. Seine Hauptaufgabe besteht deshalb momentan darin, mit potenziellen zertifizierten Partnern zu neuen Kunden zu gehen, ihnen das Konzept der Lösung näher zu bringen, Projekte auf den

stützung bei Neuinstallationen. „Ich habe zwei Mitarbeiter aus Amerika zur Verfügung, die mit den Partnern zu den Kunden gehen, falls dies erforderlich ist. Wir begleiten die Partner bei Präsentationen und Testinstallationen – so lange, bis sie selbstständig laufen können“, so Martin.



*„Wir begleiten die Partner solange, bis sie selbstständig laufen können.“*

Dennis Martin,  
Vertriebsdirektor Central Europe bei Netilla

Doch Best wagte den Schritt und fing mit der Entwicklung und dem Vertrieb seiner Security-Lösung „Netilla Service Platform“ an, die dann Anfang 2001 verfügbar war. Die ersten eineinhalb Jahre tummelte sich Netilla nur auf dem amerikanischen Markt. Im Jahr 2002 nahm sich der Hersteller den europäischen Markt vor – zunächst Großbritannien und die Benelux-Länder.

Nun will Netilla auch in Deutschland Fuß fassen. Seit Anfang 2003 ist Dennis Martin, Vertriebsdirektor Central Europe bei Netilla, im deutschsprachigen Raum unterwegs, um den Vertrieb in die Wege zu leiten. „Wir vertreiben zu 100 Prozent indirekt. Für Direktgeschäfte hätten wir die Ressourcen gar nicht“, erklärt

Weg zu bringen und damit Umsatz zu generieren. In Deutschland gibt es derzeit Testinstallationen der Netilla-Lösung. Die ersten Verträge mit Partnern stehen kurz vor der Unterzeichnung. „Ich rechne damit, dass wir auf der CeBIT einige Partnerverträge abschließen und im zweiten Kalenderquartal die ersten Vollinstallationen beim Endkunden haben werden“, vermutet Martin.

## Vorgabe: 40 zertifizierte Partner bis Ende 2003

Den Vertrieb in Europa sowie die gesamte Organisation der Partnergemeinde stemmt Allasso. Der VAD wird sowohl die Zertifizierungen als auch die Belieferung der Partner übernehmen. Direkt vom Hersteller kommt die Unter-

stützung bei Neuinstallationen – so lange, bis sie selbstständig laufen können“, so Martin.

Bis Ende des Jahres soll es laut Martin etwa 40 zertifizierte Netilla-Partner in Deutschland geben. Dabei wolle der Vertriebschef aber, dass die Partner geografisch sinnvoll verteilt sind. Das Umsatzziel lautet 600.000 bis 700.000 Dollar für die DACH-Region.

Der Zertifizierungsprozess für interessierte Partner beinhaltet ein eintägiges offizielles Training und einen Online-Test. Zurzeit ist das Training noch kostenlos. Jeder Partner in spe muss einen Mitarbeiter für Netilla schulen lassen. Möchte er mehrere Mitarbeiter ausbilden lassen, wird dies voraussichtlich kostenpflichtig sein. Nach der Zertifizierung muss der Partner ein Testsystem kaufen. „Der Preis dafür ist sehr günstig. Er wird auf jeden Fall unter dem Marktwert liegen“, verspricht Martin. [www.netilla.com](http://www.netilla.com)

## VPN: plattformunabhängig und ohne Client

Die Netilla-Service-Plattform ist eine Client-lose VPN-Appliance auf SSL-Basis (Secure Socket Layer), die Zugriff auf alle gängigen zentralisierten Applikationen und Datenbestände über jeden Benutzer-PC mit Internetzugang erlaubt. Der Hersteller will mit seiner Lösung Großunternehmen und den Mittelstand ansprechen. Vertriebsmanager Dennis Martin ist sich klar darüber, dass er mit dem Produkt nicht nur zu anderen Anbietern SSL-basierender Remote-Access-Lösungen konkurriert. Das wäre relativ einfach, denn in diesem Bereich gibt es ihm zufolge nur fünf bis sechs Unternehmen, die etwas Ähnliches machen, und die sind in Europa kaum vertreten.

Netilla konkurriert mit seiner Lösung aber auch mit „IP-SEC“, der bislang gängigen Technologie, wenn es um VPN-Appliances geht. Diese Lösungen werden auch von großen Unternehmen angeboten. „Es ist hier viel Aufklärungsarbeit nötig“, so Martin. Denkt man an Client-lose Remote-Access-Lösungen, kommt den meisten der Name Citrix in den Sinn. Netilla unterscheidet sich von Citrix in einem wichtigen Punkt: Während Citrix an Microsoft gebunden ist, kann Netilla mit allen Plattformen umgehen. „Und wir sind erheblich einfacher in der Bedienung – und günstiger“, so Martin. Der Einstiegspreis für „die Netilla Service Platform“ liegt bei 9.900 Euro. Der Preis erhöht sich je nach Anzahl der gleichzeitig unterstützten Verbindungen. Derzeit kann die Lösung bis zu 400 Verbindungen gleichzeitig stemmen. Eine Highend-Appliance mit bis zu 1.000 gleichzeitigen Anwendungen ist in Vorbereitung. (gn)

## ComputerPartner-Meinung

Mit Allasso hat sich Netilla eine gute Schnittstelle zu den potenziellen Partnern geschaffen. Es wird wahrscheinlich kein Problem sein, interessierte Systemhäuser zu finden. Wie bei allen Neulingen fragt man sich allerdings auch hier: Wie will der Hersteller den Markteintritt in der DACH-Region mit nur drei Mann schaffen? Selbst wenn Allasso den Großteil der Organisation übernimmt – die Ressourcen sind sogar für den indirekten Vertrieb ziemlich knapp bemessen. (gn)

## Easy Software stellt sich neu auf

Im **Exklusiv-Interview** mit ComputerPartner (siehe Ausgabe 06/2003, Seite 18) hatte der neue Easy-Vorstand Rainer Schulz bereits Anfang Februar seine radikal veränderte Vertriebs- und Produktstrategie offen gelegt. Jetzt gab der Spezialist für Dokumentenmanagement-Software mit Otris, Stratos, Vipcom und Seeburger seine bevorzugten Entwicklungspartner für das OEM-Geschäft bekannt. Otris brachte seinen Anwendungs-generator „Janus“ in die webbasierte DMS-Lösung „Easy Documents“ ein. Zusammen mit Stratos bringen die Mülheimer die serverbasierende Archivierungssoftware „X-Base“ für den Exchange Server von Microsoft auf den Markt. Konformität zur Steuerprüfungssoftware „Idea“ von Audicon garantiert Easy mit dem Integrations-Spezialisten Seeburger. Der „Business Integration Konverter“ der Badenser könne Daten aus Altarchiven und aktuellen ERP-Archiven für eine Steuerprüfung gemäß Abgabenordnung extrahieren und bereitstellen. Mit dem Anbieter von Kommunikationslösungen Vipcom verbindet den DMS-Spezialisten eine neue Archivschnittstelle zu dem Unified Communication Server „Papageno“. Auf der CeBIT finden Sie Easy und seine Partner in Halle 1, Stand 8g 1. (hei) [www.easy.de](http://www.easy.de)

Große Mühlen mahlen langsam

## AT&T denkt über neue Vertriebswege nach

**AT&T, einer der** größten Netzwerkdienstleister der Welt, hat sich bis dato ausschließlich dem Direktvertrieb verschrieben. Allerdings gibt es bei dem Konzern Überlegungen dies mittelfristig zu ändern. Dies zumindest hört man aus einschlägigen Kreisen. „Es gibt Überlegungen, alternative Vertriebskanäle zu erschließen“, bestätigt Sven-Oliver Schumbeck, Technical-Marketing-Manager EMEA bei AT&T. Wann das sein wird, könne allerdings noch keiner sagen. Zurzeit liege der Schwerpunkt noch ganz klar auf dem direkten Vertriebskanal und der Zusammenarbeit mit großen Partnern wie IBM oder Cisco.

Für die Zusammenarbeit mit Systemhäusern müsse man erst den gesamten Vertrieb reorganisieren und das Portfolio anpassen. Auch sei noch nicht klar, wie sich dann der indirekte Vertrieb gestalten würde. Möglich wäre es zum Beispiel, die IBM-Partnergemeinde mit einzubeziehen, aber auch dies sei nur eine vage Überlegung. (gn) [www.att.com](http://www.att.com)