

BEMÜHUNGEN UM EINE BREITE HÄNDLERBASIS

Netilla Networks würzt Partnerprogramm nach

PARTNERSUCHE. *Wie kommen Mitarbeiter von einem beliebigen Web-Browser aus hinter die Firewall ihres Arbeitgebers? Netilla Networks vertreibt seit rund einem Jahr eine entsprechende Remote-Lösung hierzulande über etwa 40 Reseller.*

Netilla Networks, seit etwa einem Jahr mit der „Netilla Security Platform“ auf dem deutschen Markt, hat sein Partnerprogramm neu aufgesetzt und neue Distributionswege erschlossen. Wie der Managing Director Europe & Middle East, Jan Vekemans ausführte, soll die Basis an Fachhändlern in Deutschland ausgebaut werden. Die Netilla Security Platform basiert auf einer Appliance, die, im Unternehmen installiert, dafür sorgt, dass die Mitarbeiter per Remote Access innerhalb und außerhalb des Unternehmens auf Firmen-Server, Web-Server und Client-Server-Applikationen zugreifen können. Die gesicherten Zugriffe auf gängige Unternehmens-Applikationen und -Daten



JAN VEKEMANS, Managing Director Europe & Middle East

werden auf Basis des Secure-Socket-Layer- (SSL)-Protokolls hergestellt. Drei verschiedene Pro-

duktfamilien, nämlich die B-, E- und G-Class sind auf die unterschiedlichen Anforderungen von kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen ausgelegt. Bisher brachte der US-amerikanische Hersteller seine Lösungen hierzulande über die Distributoren Allasso und Risc an den Fachhändler. Seit vergangener Woche gesellt sich das im Norden Deutschlands angesiedelte Unternehmen Wick Hill in die Distributionslandschaft. „Als Ausgleich dafür, dass Allasso und Risc im Süden Deutschlands ansässig sind“, so Vekemans.

Was das Partnerprogramm angeht „hatten wir bisher entweder akkreditierte Partner oder nichts“, so der Managing Director. Das soll sich nun ändern: Um mehr Part-



APPLIANCE. Die Netilla Security Platform wird im Unternehmen installiert

ner anzusprechen, führt das Unternehmen zwei weitere Stufen ein. Künftig können sich auch nicht akkreditierte Reseller über die Distribution eindecken. Der Distributor leistet in diesem Fall Support. Weiterhin wird es akkreditierte Reseller geben, die mindestens eine Netilla-geschulte Person an Bord haben. Neben besseren Einkaufskonditionen erhält das Unternehmen Marketing-Unterstützung seitens der Distribution. Neu ist der Partnerstatus Pre-

mier Partner. Im Gegenzug zu seinen Umsatzvorgaben nach einem ausgehandelten Business Plan, erhalten Premier-Partner besonders gute Einkaufskonditionen und bessere Marketing-Unterstützung.

Die erste Mitarbeiter-Schulung ist kostenfrei und wird entweder vor Ort bei den Distributoren oder im Schulungszentrum in New Jersey, USA, durchgeführt. Eventuell anfallende Flug- und Hotelkosten müssen dabei jedoch vom Reseller getragen werden. ■ 57