



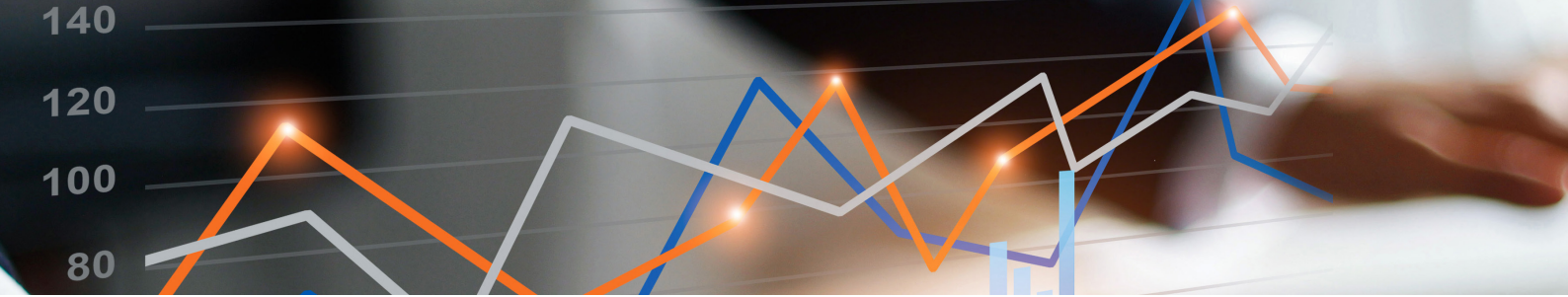
10 Gründe für eine Partnerschaft mit SonicWall

Gemeinsam auf Erfolgskurs mit SonicWall.

Das SecureFirst Partner-Programm demonstriert das dauerhafte Engagement und die Investition von SonicWall in den Channel und bietet ein vielschichtiges Konzept mit zahlreichen Vorteilen für Partner. Dieses Programm unterstützt die Kompetenz unserer Partner, in einer sich ständig weiterentwickelnden Sicherheitslandschaft Vordenker und Game Changer zu sein.

Von überlegenen Produkten über technisches Know-how bis hin zu attraktiven Margen und Partnerbindung: Wenn Sie SecureFirst-Partner bei SonicWall werden, gehen Sie gemeinsam mit uns auf Erfolgskurs.

Hier finden Sie 10 Gründe, warum bereits mehr als 20.500 registrierte Partner eine Partnerschaft mit SonicWall eingegangen sind.



1. Zugriff auf ein erstklassiges Portfolio an überlegenen Network-Security-Produkten

Wenn Cyberbedrohungen grenzenlos sind, dürfen auch der Abwehr keine Grenzen gesetzt sein. Deshalb hat SonicWall seine Produktreihe über Firewalls hinaus erweitert und kann somit Ihr Unternehmen überall und jederzeit schützen:

- Endpunktsicherheit
- Cloud-Sicherheit
- Sicherer Remote-Zugriff
- Next-Generation-Firewalls
- Sicheres WLAN
- Switches und Dienste

All das lässt sich ganz einfach an die bestehende Infrastruktur Ihrer Kunden anbinden.

2. Hundertprozentiger Channel-Fokus

Sie und SonicWall sind ein Team. Deshalb sind wir zu 100 % dem Channel verpflichtet. Es handelt sich um ein zweistufiges Vertriebs-Modell – ohne Direktvertrieb – das darauf ausgelegt ist, dass Partner ihren Umsatz steigern und Kunden zu begeistern

Zur Unterstützung Ihrer Förderung der SonicWall Produkte bei Ihren Kunden bieten wir Ihnen Zugang zu speziellen Vertriebs- und Marketingressourcen sowie wertschöpfenden Vertriebsnetzen. Unser Ziel ist es, Sie zu unterstützen, nicht mit Ihnen zu konkurrieren.

3. Attraktive Margen, lukrative Rabatte

SonicWall bietet Partnern großzügige Margen bei Hardware, Software und Dienstleistungen. Dazu gehören:

- Differenzierte Rabatte basierend auf der Partnerstufe
- Zusätzliche Gewinnspannen durch Back-End-Rabatte
- Attraktive Renewal Möglichkeiten bei einer großen Bestandskundenbasis

4. Aufbau regelmäßiger Umsätze

Das MSSP-Programm von SonicWall ist auf Einfachheit und Effizienz begründet. Durch die Kombination unseres konstant wachsenden Angebots an Threat-Intelligence-Lösungen mit flexiblen Preisstellungsoptionen helfen wir

MSSPs, ihre Rentabilität zu steigern. Das Programm bietet flexible Preisoptionen, einen eigenen Trainingsplan und eine Zertifizierung sowie einen festen Ansprechpartner sowie Vertriebsingenieur für Sie als Partner.

Das Security-as-a-Service-Angebot von SonicWall bietet Ihnen ein attraktives Konzept für regelmäßige Umsätze – ein bewährter Ansatz zur Förderung eines effektiven Geschäftswachstums.

5. Verbesserung der Geschäftseffizienz durch Online-Schulungen und Zertifizierung

Verbessern Sie Ihre Fähigkeiten und Kenntnisse mit der SonicWall University, einer hochentwickelten Lernplattform, die Mitarbeiter und Partner von SonicWall hinsichtlich der neuesten Cybersicherheitsbedrohungen schult. Die SonicWall University fördert Partner durch interaktive, rollenbasierte Trainingspläne, die laufend aktualisiert werden, um die neuesten Veränderungen in der Cyberlandschaft optimal abzudecken.

Verfolgen Sie Ihren Fortschritt und erhalten Sie Rabatte für die Teilnahme an verschiedenen Kursen und Zertifizierungen.

SonicWall University ist der dynamischste Weg für die Weiterentwicklung Ihres Unternehmens und Ihrer Fähigkeiten.



**Marktbasierter und Intel-
gestützter Trainingsplan**



**Echtzeit-Trainingsplan befasst
sich mit aktuellen Bedrohungen**



Webbasierte Plattform



Rollenbasiertes Lernen

6. Zugriff auf Ressourcen über ein All-in-One-Portal

Unser prämiertes Partnerprogramm wird durch das benutzerfreundliche Partner-Portal von SonicWall optimal unterstützt. Exklusiv für autorisierte SecureFirst Partner bietet das Portal Tools und Informationen, die Ihren Erfolg beim Verkauf und dem Support von SonicWall-Lösungen steigern sollen.

Das intuitive Portal bietet nicht nur Zugang zu Verkaufstools, Marketingtools und zur SonicWall University, sondern ermöglicht auch das Einreichen von MDF-Anträgen und die Nutzung zuverlässiger Tools für Deal-Registrierungen, anhand derer Partner SonicWall-Chancen registrieren und finanzielle Vorteile erhalten können.

7. Aufbau von Marketingkampagnen zur Förderung des Wachstums

Über unser SecureFirst Partner Portal erhalten Sie Zugang zu vorgefertigten Marketingkampagnen und zum Marketing Development Funds Programm. Mit diesen Tools können Sie erfolgreiche Marketingaktivitäten durchführen, Nachfrage generieren und Ihre Pipeline aufbauen.

Über das Portal erstellt und liefert SonicWall E-Mail-Programme, Vertriebsressourcen, soziale Inhalte, Deal-Registrierungen, eine digitale Asset-Bibliothek und mehr. Es ist ein schlüsselfertiger Ansatz für eine schnelle Markteinführung.

8. Präsentation von Produkten mit Demos und Testversionen

Möchten Sie einem potenziellen Kunden aus erster Hand zeigen, wie ein SonicWall-Produkt funktioniert? Nutzen Sie unsere Live-Demo-Seite, wo Sie echte Produktvorführungen auf Anfrage sehen können.

SonicWall bietet stark reduzierte, nicht zum Weiterverkauf bestimmte Produkte für Demo- und Testumgebungen an. Noch besser: Mit dem SonicWall Capture Threat Assessment Evaluation Programm können Sie Ihren Kunden zeigen, wie ihre installierte ältere Firewall performt und welche Bedrohungen in ihre Systeme gelangen. Es ist ein überzeugender Ansatz für den Verkauf von leistungsstarken Produkten.

9. Vertrauen in Validierungen von Dritten

Der Erfolg unserer Partner wird immer von Dritten wahrgenommen. Somit führt diese Zusammenarbeit dazu, dass wir Auszeichnungen in verschiedenen Kategorien erhalten, darunter für die herausragende Qualität unserer Produkte und Dienste, Leadership, Kundenservice, Innovationsgeist und Performance in aufstrebenden Märkten.

Das SonicWall SecureFirst Partner Program wurde im CRN 2020 Partner Program Guide als **5-Star Winner** geehrt und SonicWall wurde im Info Security Products Guide 2020 Global Excellence Awards zum **Grand Trophy Winner** ernannt.



[ALLE AUSZEICHNUNGEN ANZEIGEN](#)



10. Die Gewissheit, dass Sie mit einem Unternehmen zusammenarbeiten, das sich der Cybersicherheit verschrieben hat

Seit über 30 Jahren verteidigt SonicWall KMUs, Konzerne und Organisationen aller Art weltweit im Kampf gegen Cyberkriminalität. Wir verfügen über die Ressourcen und das Know-how von mehr als 20.500 registrierten, loyalen Vertriebspartnern weltweit. Sie schützen mehr als eine Million Unternehmen und mobile Netzwerke sowie deren E-Mails, Anwendungen und Daten in mehr als 150 Ländern weltweit.

SIND SIE BEREIT?

Werden Sie SonicWall SecureFirst Partner und profitieren Sie von den Vorteilen des prämierten globalen Partnerprogramms.

Besuchen Sie sonicwall.com/partners.

JETZT BEITRETEN

1991

Gegründet

1 Million

Sensoren weltweit

20.500

Registrierte Channel-Partner

1 Million

gesicherte Netzwerke

150

Länder

Über SonicWall

SonicWall bietet Boundless Cybersecurity für das hyperverteilte Umfeld einer neuen Arbeitsrealität, in der jeder remote, mobil und ungeschützt ist. SonicWall schützt Organisationen bei der Mobilisierung für die neue Geschäftsnormalität mit nahtlosem Schutz, der die raffiniertesten Cyberangriffe an den durch eine zunehmend grenzenlose Remote-, Mobil- und Cloud-fähige Belegschaft entstehenden Schwachstellen stoppt. Indem SonicWall das Unbekannte kennt, Echtzeit-Transparenz und skalierbare Wirtschaftlichkeit ermöglicht, werden Cybersicherheitslücken bei Unternehmen, Regierungen und KMUs weltweit geschlossen. Weitere Informationen finden Sie auf www.sonicwall.com oder folgen Sie uns auf [Twitter](#), [LinkedIn](#), [Facebook](#) und [Instagram](#).



© 2020 SonicWall Inc.

SonicWall ist eine Marke oder eingetragene Marke von SonicWall Inc. und/oder deren Tochtergesellschaften in den USA und/oder anderen Ländern. Alle anderen Marken und eingetragenen Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber. Die Informationen in diesem Dokument werden in Verbindung mit den Produkten von SonicWall Inc. und/oder deren Tochtergesellschaften bereitgestellt. Sie erhalten durch dieses Dokument oder in Verbindung mit dem Verkauf von SonicWall-Produkten keine Lizenz (weder ausdrücklich noch stillschweigend, durch Rechtsverwirkung oder anderweitig) für geistige Eigentumsrechte.

SONICWALL®