



10 Gründe, warum Sie SonicWall-Partner werden sollten

Mehr Umsatz. Höhere Rentabilität. Mehr Auswahl.

Bei der Entwicklung des SecureFirst-Partnerprogramms haben wir auf die Wünsche und Anforderungen unserer Partner gehört. Es steht für unsere Bereitschaft, kontinuierlich in den Channel zu investieren und uns für Ihren Erfolg zu engagieren. Zudem bietet es Partnern einen mehrstufigen Ansatz mit zahlreichen Vorteilen. Mit diesem Programm verfolgen wir vor allem das Ziel, unsere Partner dabei zu unterstützen, in ihren jeweiligen Branchen erfolgreich zu sein und über sich hinauszuwachsen – ohne ihre Geschäftsmodelle ändern zu müssen.

Ob es um überragende Produkte und technisches Know-how oder attraktive Margen und Partnerloyalität geht – als SecureFirst-Partner von SonicWall haben Sie immer die besten Karten.

Hier sind zehn Gründe, warum über 17.000 registrierte Lösungs- und Serviceprovider mit SonicWall zusammenarbeiten.

1. Zugriff auf ein überragendes Cybersecurity-Ökosystem

Mit seinen Echtzeit-Technologien zur Erkennung und Prävention macht SonicWall Bedrohungen sichtbar – unabhängig von Dateigröße und Verschlüsselung. Die Lösungen von SonicWall lassen sich flexibel skalieren und nutzen Automatisierung und maschinelles Lernen, damit Sie auch mit weniger Ressourcen von starker Sicherheit profitieren. Unsere Lösungen bieten:

- Schutz vor gezielten Cyberangriffen
- Zugriff für mobile Mitarbeiter
- Sicherheit in der Cloud
- Sicherheit für dezentrale Netzwerke
- Zero-Trust-Sicherheit
- Software-defined-Networking

2. 100 Prozent Channel

Wir spielen in Ihrem Team. Unser zweistufiges Channel-Modell – ohne Direktvertrieb – ermöglicht es unseren Partnern, überragende Cybersicherheitsservices für ihre Kunden bereitzustellen, langjährige Beziehungen aufzubauen und ihren Umsatz zu steigern.

Im Rahmen unseres SecureFirst-Partnerprogramms bietet SonicWall auch ein optionales Service Provider Overlay an. Das Service-Provider-Add-on wurde zwar mit besonderem Augenmerk auf MSPs und MSSPs konzipiert, steht aber jedem SecureFirst-Partnerunternehmen offen, das die Teilnahmevoraussetzungen erfüllt.

Damit Sie Ihre Kunden noch schneller von unseren Produkten überzeugen können, bieten wir Ihnen spezielle Sales- und Marketingressourcen sowie Value-added-Distributionsnetzwerke. Unser Ziel ist es, Sie zu unterstützen – und nicht mit Ihnen zu konkurrieren.

Unseren Outside-in-Ansatz leben wir Tag für Tag. Dabei hören wir unseren Partnern und Kunden zu und tun alles, damit sie über die erforderlichen Tools und die nötige Unterstützung für ihren Erfolg verfügen.

3. Attraktive Margen und lukrative Rabatte

SonicWall bietet Partnern attraktive Margen auf Hardware, Software und Services. Dazu gehören:

- **Differenzierte Rabatte je nach Partnerlevel**
- **Chance auf inkrementelle Margen durch Backend-Rabatte**
- **Interessantes Lizenzverlängerungsgeschäft dank großer Kundenbasis**
- **Deal-Registrierung für Neukunden** Sie erhalten unabhängig von Ihrer Stufe bis zu 50 % bei Geschäftsabschlüssen mit Neukunden.
- **Ihre aktuelle Stufe +1:** SonicWall wird den aktuellen Status, den Sie bei einem konkurrierenden Firewall-Anbieter haben, überbieten. Berechtigte Partner erhalten 180 Tage lang ein SonicWall-Partnerkonto in der nächsthöheren Stufe.



4. Wiederkehrende Einnahmen

Bieten Sie allen Nutzern überall einen zuverlässigen Schutz und genießen Sie dabei maximale Flexibilität. Wir stellen flexible Implementierungsoptionen für alle SonicWall-Lösungen bereit, egal ob cloudbasierte, hybride oder traditionelle Umgebungen. Daneben bieten wir aber auch eine Reihe flexibler Preisoptionen, mit der Sie Ihre Rentabilität unabhängig von Ihrem Geschäftsmodell steigern können, unter anderem auch die monatliche Abrechnung. Wählen Sie die Option, die für den Ausbau Ihres Geschäfts am besten funktioniert.

5. Verbessern Sie Ihr Geschäft durch Onlineschulungen und Zertifizierungen

Optimieren Sie Ihre Kompetenzen und Marktkenntnisse durch SonicWall University, eine leistungsstarke Lernplattform, um Partner auf neue Cybersicherheitsbedrohungen vorzubereiten. Die SonicWall University bietet Partnern interaktive, rollenbasierte und laufend aktualisierte Lehrpläne, die auch die neuesten Entwicklungen in der Cyberbedrohungslandschaft berücksichtigen.

Mit SonicWall University können Sie Ihren Lernfortschritt nachverfolgen und attraktive Rabatte durch den Abschluss von Kursen und Zertifizierungen erhalten. Sie bietet Ihnen eine extrem flexible und dynamische Möglichkeit, Ihr Know-how zu verbessern und gleichzeitig Ihr Geschäft auszubauen.

6. Einfache Abwicklung

Unser prämiertes Partnerprogramm wird durch das benutzerfreundliche Partnerportal von SonicWall unterstützt. Das exklusive Portal für autorisierte SecureFirst-Partner bietet Tools und Informationen, mit denen Sie die SonicWall-Lösungen noch erfolgreicher vertreiben können.

Angefangen bei einer effizienten Deal-Registrierung und attraktiven Rabatten auf vorgefertigte Marketingkampagnen bis hin zu finanzieller Unterstützung für Marketingaktivitäten – mit diesen Tools können Sie erfolgreich Nachfrage generieren und Ihre Pipeline aufbauen. Betrachten Sie das Ganze als Turnkey-Ansatz, um die Markteinführung zu beschleunigen.

7. Branchenspezifischer Schutz

Wir bieten branchenspezifische Sicherheitsarchitekturen, mit denen Sie die Anforderungen Ihrer Kunden erfolgreich erfüllen können – egal ob es um Healthcare, Bildung, Einzelhandel, Gastgewerbe oder staatliche Einrichtungen geht. Wir unterstützen unsere Partner mit Use-Cases, Konzepten für die Implementierung, Case-Studys und Marketingressourcen für ihre jeweilige Branche. So helfen wir ihnen, ihr Geschäft auszubauen.

8. Präsentation von Produkten mithilfe von Demos und Testversionen

Sie müssen einem potenziellen Kunden aus erster Hand zeigen, wie ein SonicWall-Produkt funktioniert? Auf unserer speziellen Live-Demo-Site können Sie praktische Produktdemos on demand aufrufen. SonicWall bietet außerdem stark vergünstigte, nicht zum Weiterverkauf bestimmte Produkte für Demo- und Testumgebungen. Mit dem SonicWall Capture Threat Assessment Evaluation Program können Sie Ihren Kunden außerdem zeigen, welche Leistung ihre alte Firewall noch bringt und welche Bedrohungen sie durchlässt. Dies ist ein exzellenter Ansatz, um leistungsstarke Lösungen zu verkaufen.

9. Vertrauen durch Zertifizierung

Wir freuen uns sehr über die Auszeichnungen, die wir in verschiedenen Kategorien erhalten haben. So wurden etwa unsere Produkte und Dienstleistungen, unser Management, unser Kundenservice, unser Innovationsgeist und unsere Performance in Emerging Markets als herausragend bewertet. Außerdem lassen wir bei SonicWall unsere Lösungen schon immer in regelmäßigen Abständen unabhängigen Sicherheitstests unterziehen. Unsere Zertifizierungen spiegeln unseren Anspruch wider, ein umfangreiches Portfolio von Cybersicherheitsprodukten anzubieten, die den in der Branche anerkannten Sicherheitsstandards und Evaluierungskriterien entsprechen.



10. Zusammenarbeit mit einem Unternehmen, das auf Cybersicherheit spezialisiert ist

Seit über 30 Jahren schützt SonicWall kleine, mittlere und große Unternehmen weltweit vor Cyberkriminalität. Wir haben seit 1991 mehr als 300 Patente erhalten und über 3,2 Millionen Sicherheitslösungen verkauft – dies bildet die Grundlage für unseren langjährigen Erfolg und unsere starke Führungsposition. Dabei stehen uns die Ressourcen und das Know-how von mehr als 17.000 registrierten Channel-Partnern auf der ganzen Welt zur Verfügung. Sie helfen uns, über eine Million aktive Sicherheitslösungen in 200 Ländern zu schützen.



WARUM NOCH WARTEN?

Werden Sie SonicWall-SecureFirst-Partner und profitieren Sie von den zahlreichen Vorteilen unseres prämierten globalen Partnerprogramms.

Besuchen Sie uns unter sonicwall.com/partners.

JETZT MITMACHEN



Globale Präsenz

> 500.000 Kunden in 200 + Ländern und Regionen



100 % Channel

> 17.000 Channel-Partner weltweit



Langjähriger Branchenexperte

Seit 30 Jahren ein verlässlicher Experte in der Cybersicherheitsbranche



End-to-End-Portfolio

Umfassende Produkt- und Serviceplattform für Cybersicherheit



Globales Netzwerk zur Sammlung von Bedrohungsdaten

Hunderte von Terabyte an Artefakt- und Bedrohungsdaten



Cybersecurity-Innovationen

Mehr als 300 innovative Patente erteilt, wie z. B. RTDMI™

Über SonicWall

SonicWall ermöglicht eine stabile, skalierbare und nahtlose Cybersicherheit für eine extrem dezentrale Arbeitswelt, in der jeder remote, mobil und potenziell gefährdet ist. Durch die Identifizierung unbekannter Bedrohungen, moderne Echtzeit-Überwachungsfunktionen und eine herausragende Wirtschaftlichkeit hilft SonicWall großen Unternehmen, Behörden und KMUs weltweit, die Cybersicherheitslücke zu schließen. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.sonicwall.de.



SonicWall, Inc.

1033 McCarthy Boulevard | Milpitas, Kalifornien 95035, USA

Weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Website.

www.sonicwall.com

SONICWALL®

© 2023 SonicWall Inc. ALLE RECHTE VORBEHALTEN.

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 Tochtergesellschaften von SonicWall Inc. 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 und/oder dessen Tochtergesellschaften übernehmen keine Haftung und keinerlei ausdrückliche, stillschweigende oder gesetzliche Gewährleistung für deren Produkte, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die stillschweigende Gewährleistung für die Handelsüblichkeit, die Verwendungsfähigkeit für einen bestimmten Zweck und die Nichtverletzung von Rechten Dritter, soweit sie nicht in den Bestimmungen der Lizenzvereinbarung für dieses Produkt niedergelegt sind. SonicWall und/oder dessen Tochtergesellschaften haften nicht für irgendwelche unmittelbaren, mittelbaren, strafrechtlichen, speziellen, zufälligen oder Folgeschäden (einschließlich, aber nicht beschränkt auf Schäden aus entgangenem Gewinn, Geschäftsunterbrechung oder Verlust von Information), die aus der Verwendung oder der Unmöglichkeit der Verwendung dieses Dokuments entstehen, selbst wenn SonicWall und/oder dessen Tochtergesellschaften auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurden. SonicWall und/oder dessen Tochtergesellschaften übernehmen keine Gewährleistungen in Bezug auf die Genauigkeit oder Vollständigkeit dieses Dokuments und behalten sich das Recht vor, Spezifikationen und Produktbeschreibungen jederzeit ohne Vorankündigung zu ändern. SonicWall Inc. und/oder Tochtergesellschaften von SonicWall Inc. übernehmen keinerlei Verpflichtung, die in diesem Dokument enthaltenen Informationen zu aktualisieren.