

Presseinformation 04-2010

Workshops, NFR-Lizenzen, Marketing-Support

**entrada unterstützt Reseller bei der
Vermarktung der Endpoint Security-
Lösungen von Check Point**

Paderborn, 28.01.2010 **Mit einer „Channel Ready“-Kampagne unterstützt entrada ab sofort Reseller bei der Vermarktung der Endpoint Security-Lösungen von Check Point. Im Rahmen dieser Kampagne können entrada-Kunden an technischen und vertrieblichen Check Point Schulungen teilnehmen und erhalten Demo- und Sales-Kits der Check Point Endpoint Security. Außerdem sponsert entrada die Partner mit bis zu 500 Euro bei Marketing-Aktivitäten oder der Durchführung von Endkunden-Events zu den Check Point Lösungen.**

„Starke Endpoint Security ist gefragt wie nie, und die Check Point Lösung gehört zu den besten auf dem Markt“, erklärt Joachim Twelmeyer, Business Development Manager bei entrada. „Die Suite deckt alle IT-Security-Anforderungen auf den Clients ab – inklusive lückenloser Verschlüsselung! – und ist dabei einfach zu implementieren und sehr pflegeleicht. Wir sind von diesem Produkt restlos überzeugt – und möchten mit der ‚Check Point Channel Ready‘-Kampagne jetzt auch unsere Resellerpartner dafür begeistern.“

„Wir betrachten den Markt für Endgerätesicherheit als einen der wichtigsten und wachstumsstärksten in unserer Region“, begrüßt Jörg Kurowski, Regional Director Central Europe bei der Ismaninger Check Point Software Technologies GmbH, die Partner-Initiative bei entrada. „Der Schutz von Firmen- und Personendaten auf mobilen Endgeräten rückt, nicht zuletzt

getrieben durch die jüngsten Datenschutznovellen, mehr und mehr ins Zentrum unternehmerischer Sicherheitsstrategien und Maßnahmen. Wir freuen uns daher, dass unser exklusiver Endpoint-Distributor entrada dieses wichtige Thema mit umfassender vertrieblicher und technischer Unterstützung auch bei seinen Resellern in den Fokus der Geschäftsaktivitäten rückt.“

Alle Tools für einen erfolgreichen Markteinstieg

Systemhäuser, die im Rahmen der Kampagne in die Vermarktung des Endpoint Security-Portfolios von Check Point einsteigen möchten, erhalten von entrada umfangreiche Unterstützung:

1. Technik-Workshop

Check Point und entrada machen die technischen Mitarbeiter des Partners bei einem ganztägigen Workshop in der Installation und Konfiguration der Check Point Endpoint Security fit.

2. Sales-Training

Check Point und entrada geben dem Vertriebsteam des Partners bei einem ganztägigen Training alle Argumente für eine erfolgreiche Vermarktung der Check Point Endpoint Security an die Hand.

3. Sales-Support

Pre-Sales-Consultants von entrada oder von Check Point absolvieren mit dem Partner erste Endkundentermine.

4. Demolizenzen

Der Partner erhält bei entrada für den internen Gebrauch kostenfreie Demolizenzen der Check Point Endpoint Security sowie kostenfreien Support bei deren Installation.

5. Marketing-Support und 500 Euro-Voucher

Der Partner bekommt über entrada individuellen Marketing-Support inklusive finanzieller Unterstützung in Höhe von 500 Euro. Diese kann er etwa für die Ausrichtung von Endkunden-

Events oder Endkunden-Webinaren sowie für Telemarketing-Aktivitäten nutzen.

6. Sales-Kits

entrada und Check Point stellen den Vertrieb des Partners mit vorkonfektionierten Vertriebsmappen und USB-Sticks mit allen Informationen für ihre Kundentermine aus.

Voraussetzung für die Teilnahme an der Kampagne ist, dass sich der Partner vorab als Check Point Bronze Partner akkreditiert und mit mindestens einem System Engineer am technischen Workshop teilnimmt. „Die ‚Check Point Channel Ready‘-Kampagne ist für Systemhäuser der perfekte Weg, um im Endpoint Security-Markt schnell zu ersten Erfolgen zu kommen“, betont Joachim Twelmeyer. „Als zusätzlichen Bonus erweitern die Partner ihr Angebot um den starken Brand Check Point – eine zugkräftige Marke, die sich in jedem IT-Security-Portfolio gut macht.“

Vor der verbindlichen Anmeldung zur Kampagne können sich Systemhäuser am 2. Februar 2010 um 16:00 Uhr bei einem kostenfreien Webinar detailliert über die Promotion und deren Ablauf informieren. Die Anmeldung zu diesem Webinar erfolgt online unter www.entrada.de/veranstaltungen. Bei Fragen zu Check Point und zur Check Point Endpoint Security steht Resellern Frau Karin Tiggesmeier unter 0 52 51 / 14 56-249 oder per E-Mail an [ktiggesmeier\(at\)entrada.de](mailto:ktiggesmeier@entrada.de) zur Verfügung.

Über entrada

Der 1996 in Paderborn gegründete Value-Added Distributor entrada bietet als Partner von Herstellern aus aller Welt ein umfassendes Produktportfolio auf dem Gebiet der IT-Security. In Zusammenarbeit mit Systemhäusern konfiguriert und implementiert das Unternehmen individuelle Sicherheitslösungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Von der Produkteinführung über vertrieblichen und technischen Support bis hin zum umfangreichen Schulungsprogramm im hauseigenen Trainingszentrum: entrada versteht sich als Dienstleister mit Mehrwert.

Mehr Info entrada:

entrada Kommunikations GmbH
Christian Jantoss
Heidturmweg 64–66
33100 Paderborn
Tel. 0 52 51 / 14 56-286
Fax 0 52 51 / 14 56-100
E-Mail: cjantoss@entrada.de
Internet: <http://www.entrada.de>

Abdruck frei. Beleg bitte an:

H zwo B GmbH
Michal Vitkovsky
Schorlachstraße 27
91058 Erlangen
Tel. 0 91 31 / 812 81-0
Fax 0 91 31 / 812 81-28
E-Mail: info@h-zwo-b.de
Internet: <http://www.h-zwo-b.de>