



## Hornetsecurity: Neue Wege im Channel

Hornetsecurity präsentiert ein neues Partnerprogramm mit zusätzlichen Chancen und deutlichen Vorteilen für Systemhäuser und Provider in der Region D/A/CH

Hannover, 03.04.2017 – Eine intensivere Zusammenarbeit, stärkere Förderung der Partner, leistungsbezogene Kooperationen – Hornetsecurity hat sein bestehendes Partnerprogramm entkernt und mit neuen Inhalten gefüllt. Damit passt das Security-Unternehmen aus Hannover seine Channel-Strategie den sich verändernden Marktverhältnissen an. Die Kernpunkte des neuen Partnerprogramms liegen auf höheren finanziellen Anreizen, der gezielten Förderung der Vertriebspartner sowie einem überarbeiteten Schulungskonzept. Insgesamt vier Channel- sowie zwei Provider-Partnerstufen beinhaltet das neue Partnerprogramm. Das aktualisierte Programm ist seit dem 1. April 2017 aktiv.

Aufgrund steigender Umsatzzahlen, einer wachsenden Zahl an Partnern sowie der Tatsache, dass sich Cloud Computing im Markt immer stärker durchsetzt, beschäftigte sich Hornetsecurity in den vergangenen Monaten intensiv mit seinem Partnerprogramm und nahm eine Neustrukturierung in Angriff. Auch die Rückmeldungen und Wünsche der bestehenden Partner bestätigten das Unternehmen darin, eine Anpassung vorzunehmen und die Zusammenarbeit weiter zu stärken, um so das Fundament für den gemeinsamen Erfolg auszubauen.

Den Partnern von Hornetsecurity stehen je nach Status etliche Vorteile zu: Alle Partnerstufen haben Zugang zum Second Level Support und zum kontinuierlich ausgebauten Partner Portal. Dort finden Vertriebspartner neben umfangreichem Vertriebs- und Marketingmaterial auch verschiedenste Tools, Schulungsangebote und Informationen zu Marketingkampagnen. Jeder Partner kann zudem an kostenlosen Online-Schulungen teilnehmen, um sich weiter zu qualifizieren.

Vergünstigte Lizenzen zur Eigennutzung gibt es bereits ab der zweiten Partnerstufe. Mit steigendem Level weist Hornetsecurity seinen Partnern einen dedizierten Betreuer aus dem Inside Sales Team und einen Regional Sales Manager zu. Excellence Partner und Excellence Provider nehmen als strategische Partner zusätzlich an regelmäßig stattfindenden Roundtables mit der Geschäftsführung von Hornetsecurity teil und können sich durch Teilnahme an Betatests noch aktiver in die Weiterentwicklung der Services einbringen.

Der Schlüssel zur Erreichung der höchsten Partnerstufen liegt in der Zertifizierung der technischen Mitarbeiter. Hornetsecurity vermittelt in den regelmäßig stattfindenden Präsenzs Schulungen umfangreiches Wissen und Best Practices zu den angebotenen Cloud Security Lösungen. Die für die höchsten Partnerstufen notwendigen Mindestumsätze lassen sich alternativ auch über eine Anzahl von Aufträgen und somit unabhängig vom Umsatz erreichen.

„Als langjähriger Partner sind wir sehr zufrieden mit der Zusammenarbeit mit Hornetsecurity“, sagt Johannes Port, Geschäftsführer der PORTFORMANCE GmbH. „Das neue Partnerprogramm kommt uns deutlich entgegen: Insbesondere die Excellence Partnerstufe hält für uns mit der Einbindung in Betatests, dem direkten Zugang zur Geschäftsführung und einer noch höheren Marge viele neue Vorteile bereit.“

„Unser neues Partnerprogramm haben wir geschaffen, um aktive Partner optimal zu fördern“, sagt Daniel Blank, CEO von Hornetsecurity. „Security ist einer der am stärksten wachsenden Bereiche in der Cloud. Mit zusätzlichen Margen und weiteren attraktiven Vorteilen möchten wir das Engagement unserer bestehenden Partnerschaften belohnen und gleichzeitig neue Partner ermutigen, dieses spannende Marktsegment mit uns gemeinsam zu erschließen.“

#### **Über Hornetsecurity:**

Der führende deutsche Cloud-Security-Provider Hornetsecurity schützt die IT-Infrastruktur, Kommunikation und Daten von Unternehmen und Organisationen jeglicher Größenordnung. Seine Dienste erbringt der Sicherheits-Spezialist aus Hannover über redundante, gesicherte Rechenzentren in Deutschland und nach deutschem Datenschutzrecht. Das Lösungsportfolio beinhaltet Services in den Bereichen Mail Security, Web Security und File Security. Alle Services des Unternehmens sind in kurzer Zeit implementierbar und rund um die Uhr verfügbar. Bis Anfang 2015 firmierte Hornetsecurity unter dem Namen antispameurope. Zu den Kunden von Hornetsecurity zählen unter anderem KONICA MINOLTA, Bitburger Braugruppe, LVM Versicherung, DEKRA, Melitta und Otto Group.

Mehr Informationen finden Sie unter [www.hornetsecurity.com](http://www.hornetsecurity.com).

#### **Pressekontakt:**

Hornetsecurity  
Christoph Maier  
Am Listholze 78  
30177 Hannover  
Tel.: +49 (511) 260 905-25  
Fax: +49 (511) 260 905-99  
E-Mail: [presse@hornetsecurity.com](mailto:presse@hornetsecurity.com)