



PRESSEMITTEILUNG

### **Wick Hill: Zusätzliche Services stärken Vertriebskraft von Fachhändlern und Partnern**

- **Ausbau des Service-Angebots um Pre- und Post-Sales-Support, Schulungen und Marketing-Tools**
- **Relaunch des Service-Bereichs auf der Wick Hill-Online-Plattform**

**Hamburg, 16. Februar 2010** – Der auf IT-Sicherheit spezialisierte Value-Added-Distributor Wick Hill macht sich für seine Fachhändler und Partner stark und präsentiert neue Angebote innerhalb des Wick Hill-Service-Programms. Mit Diensten wie Pre- und Post-Sales-Support, Schulungen und Marketing-Unterstützung rundet Wick Hill sein Service-Angebot ab und verschafft damit seinen Fachhändlern und Partnern echte Wettbewerbsvorteile. Zudem hat der Spezial-Distributor den Service-Bereich auf [www.wickhill-services.de](http://www.wickhill-services.de) neu gestaltet: Übersichtliche Webseiten mit Informationen zu allen Services, Schulungsangeboten sowie die neue, unkomplizierte Online-Anmeldung für Webinare machen es Partnern und Kunden noch einfacher, von den Value-Adds zu profitieren und mit Wick Hill in Kontakt zu treten.

Helge Scherff, Sales Director von Wick Hill: „Unser Engagement für den Channel zeigen wir durch enge Zusammenarbeit mit dem Reseller, um für den Endkunden die richtige Lösung zu finden. So suchen wir gemeinsam mit dem Reseller im Rahmen einer Bedarfsanalyse nach der richtigen Lösung für den Kunden. Dieser hat dann die Möglichkeit, die Lösung zu testen und sich von der Arbeitsweise des jeweiligen Gerätes zu überzeugen. Da wir uns als Bindeglied zwischen Hersteller und Fachhandel verstehen, ist es selbstverständlich für uns, in diesem Bereich Top-Services zu bieten.“ Scherff betont: „Damit möchten wir uns vom Wettbewerb absetzen und gleichzeitig unseren Kunden und Partnern Infos, Werkzeuge und Wissen an die Hand geben, mit denen sie ihren Vertrieb stärken können. Mit dem neu gestalteten Service-Bereich auf unserer Website bekommen unsere Partner noch einfacher und schneller, was sie wirklich dafür benötigen.“

### **Das Wick Hill Service-Programm umfasst folgende Dienste:**

#### **Support**

Durch die enge Zusammenarbeit mit den Herstellern kann Wick Hill schnell und unkompliziert bei der Fehlerbehebung im laufenden Betrieb oder bei Konfigurationsproblemen unterstützen. Das Service-Team hilft darüber hinaus mit Tipps und Tricks bei der Installation sowie bei allen Fragen rund um das Thema Betriebssystem-Kompatibilität.

#### **Erweiterter Support**

In den erweiterten Support-Leistungen können Kunden beispielsweise von einer direkten Installationsunterstützung profitieren: Wick Hill unterstützt dabei seinen Kunden beim Rollout von Appliances oder Software und führt die Softwareverteilung sowie deren -Konstellation durch.



### **Consulting / Installation**

Im Rahmen der Wick Hill Beratungsleistungen betreuen erfahrende Consultants Inbetriebnahmen und Installationen von aussen oder direkt vor Ort. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, gemeinsam mit Resellern einen Workshop zur Installationsunterstützung aufzusetzen, der Schritt für Schritt mit der Implementierung, der Rollout-Planung und der -Durchführung vertraut macht.

### **Webinare**

In einstündigen Webinaren erhalten Partner neben Einblicken in das Produktportfolio und in Produktfunktionalitäten insbesondere einen direkten Kontakt mit Wick Hill-Spezialisten.

**Technische Webinare** informieren in erster Linie über sämtliche Hintergrundinformationen zu den Funktionsweisen der Produkte, deren Einsatzmöglichkeiten sowie den Benefits im eigentlichen Betrieb. **Vertriebliche Webinare** geben einen Einblick in alle Aspekte der Sales-Wertschöpfung.

### **Workshops**

In Wick Hill-Workshops erhalten Teilnehmer einen Schnellkurs zu den Produkten. Anhand von Praxisübungen und Beispielen wird fundiertes Basiswissen über Funktionalitäten und Spezifikationen vermittelt. Zudem werden Themen wie Kompatibilität der Produkte oder Troubleshooting behandelt sowie das Wick Hill-Supportverfahren vorgestellt.

### **Schulungen / Trainings**

In Trainings und Schulungen vermittelt Wick Hill alle wichtigen Elemente und Besonderheiten der Produkte – in Theorie und Praxis. So werden beispielsweise Special Features betrachtet, so dass die Teilnehmer das Maximum aus ihren Geräten herausholen können. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, innerhalb von Trainingsreihen jeweilige Zertifizierungen zu erhalten.

### **Virtuelles Testcenter**

Das Wick Hill-Testcenter wird im Laufe der zweiten Jahreshälfte 2010 realisiert. Geplant ist die Möglichkeit, Partnern via VPN/SSL den Zugriff auf Appliances oder Serversysteme zu erlauben, um Szenarien nachzustellen und zu konfigurieren. So können sich Wick Hill-Kunden mit einzelnen Geräten vertraut machen und diese ausprobieren – sowohl während der Schulungen als auch im Rahmen des Wick Hill-Testgeräteprogramms.

Weitere Infos zum Wick Hill-Service-Programm finden Sie auch auf unserer Webseite:  
[www.wickhill-services.de](http://www.wickhill-services.de).

### **CeBIT 2010**

Wick Hill ist auf der diesjährigen CeBIT (2. bis 6. März) in Halle 11, Standnummer DO3, vertreten und steht Interessenten zur Beratung zur Verfügung. Mit Lumension, LogLogic und PGP hat der Value Added Distributor neue Themen im Gepäck und präsentiert darüber hinaus Produkte von Aruba, Barracuda, Celestix, Fortinet, Kaspersky, Netgear, PGP, Thales, Vasco, Upsite und WatchGuard.

Termine mit Wick Hill-Experten oder einem Partnerunternehmen können ab sofort unter [www.wickhill.de/cebit2010](http://www.wickhill.de/cebit2010) vereinbart werden.

**Über Wick Hill:**

Wick Hill ist auf den Vertrieb von sicheren Infrastruktur-Lösungen für E-Business-Anwendungen spezialisiert. Als Value Added Distributor (VAD) bietet das Unternehmen Lösungen für Internetsicherheit, Web-Management und Internetzugang. Durch die Zusammenarbeit mit internationalen Partnern kann Wick Hill Produkte von führenden Herstellern anbieten, die einfach zu bedienen sind. Professioneller Kundenservice, Unterstützung bei der Implementierung der Produkte sowie fachlich qualifizierte Schulungen und technischer Support runden das Angebot ab. Bei der Auswahl der Hersteller und Produkte legt Wick Hill großen Wert darauf, dass die Lösungen den Fachhandelspartnern echte Geschäftsvorteile und eine gute Kapitalrendite bieten. Weitere Informationen finden Sie unter [www.wickhill.de](http://www.wickhill.de).

**Wick Hill Pressekontakt:**

Wick Hill Kommunikationstechnik GmbH  
Sascha Nuskowski  
Tel.: 040/23 73 01-48  
[sn@wickhill.de](mailto:sn@wickhill.de)

Waggener Edstrom Worldwide  
Stephan Wild / Julia André  
Tel.: 089/62 81 75-0  
[swild@waggeneredstrom.com](mailto:swild@waggeneredstrom.com)  
[jandre@waggeneredstrom.com](mailto:jandre@waggeneredstrom.com)