

Pressemitteilung

Dreistufiges Modell mit attraktiven Discounts

Net at Work präsentiert neues Partnerprogramm

Paderborn, 01.09.2014 **Die Net at Work GmbH hat ihr Partnerprogramm neu aufgelegt. Ab dem 1. September 2014 profitieren Vertriebspartner des Paderborner Mail-Security-Spezialisten im Rahmen eines dreistufigen Modells von attraktiven Partner-Discounts, Kickbacks und Unterstützung bei Marketing- und Vertriebsmaßnahmen. Flankierend zur Neuauflage des Partnerprogramms wartet Net at Work zudem mit einem innovativen, neuen Schulungskonzept auf, das angehenden Channelpartnern einen einfachen und erfolgreichen Start in die Vermarktung der Net at Work-Produkte ermöglicht.**

„In den vergangenen Jahren hat sich unser Geschäft sehr positiv entwickelt. Als einer von wenigen deutschen Herstellern im Bereich E-Mail-Security sind wir mit unseren eigenen Produktinnovationen kontinuierlich gewachsen – und profitierten zusätzlich von externen Entwicklungen wie dem NSA-Skandal oder dem Heartbleed-Bug“, berichtet Uwe Ulbrich, Geschäftsführer von Net at Work. „Jetzt gilt es, die kurzfristigen positiven Impulse in nachhaltiges Wachstum zu überführen. Daher haben wir uns für 2014 den Ausbau unseres Partnernetzes auf die Fahnen geschrieben. Dem neuen Partnerprogramm kommt dabei eine Schlüsselrolle zu. Es bietet Integratoren viele Anreize, um jetzt in die Vermarktung unserer Mail Gateway Solutions einzusteigen und stellt zugleich die Weichen für eine langfristige, erfolgreiche Zusammenarbeit.“

Künftig drei Partnerlevel

Net at Work entwickelt und vermarktet mit dem Anti-Spam-Gateway NoSpamProxy, dem Verschlüsselungs-Gateway enQsig und der File-Transfer-Lösung Large File Transfer drei leistungsstarke Mail-Security-Produkte für Unternehmen jeder Größe.

Im Vertrieb setzt der langjährige Teletrust- und Microsoft Gold-Partner ausschließlich auf indirekte Kanäle. Dabei nutzten die Paderborner bislang ein zweistufiges Modell, das zum 01.09.2014 in ein neues, dreigliedriges Partnerprogramm mit den Partnerstufen „Authorized Partner“, „Business Partner“ und „Premium Partner“ überführt wird.

Die drei Stufen sind wie folgt definiert:

- Der Status **Authorized Partner** richtet sich vorrangig an Neueinsteiger oder Integratoren, die nur sporadisch Net at Work-Produkte vermarkten. Voraussetzung für die Autorisierung ist die Teilnahme an je einem Vertriebs- und Technik-Webcast. Im Gegenzug profitieren die Partner von einem attraktiven Partner-Discount auf alle Neubestellungen und Wartungsverträge und können bei Bedarf Werbekostenzuschüsse für gemeinsame Marketingaktivitäten beantragen.
- Integratoren, die den Status eines **Business Partners** anstreben, müssen mindestens zwei der Net at Work-Lösungen vermarkten und mindestens zwei Technik- und Vertriebsexperten im Umgang mit den Gateways schulen. Dafür kommt diese Gruppe in den Genuss höherer Partner-Discounts. Die Unterstützung bei gemeinsamen Marketing- und Event-Aktivitäten ist ebenfalls deutlich umfangreicher und umfasst beispielsweise auch die Durchführung individueller Endkunden-Veranstaltungen.
- **Premium Partner** erfüllen die gleichen Anforderungen wie Business Partner, müssen aber einer Umsatzzielvereinbarung zustimmen und in der Lage sein, alle drei Lösungen zu vermarkten. Im Gegenzug erhalten sie zusätzlich zu den Benefits für Business Partner bei Zielerreichung einen Kickback von einigen Prozent, kostenfreie NFR-Systeme und einen deutlich höheren Werbekostenzuschlag.

Neues Schulungsprogramm erleichtert den Einstieg

Um den neuen Partnern einen schnellen und einfachen Einstieg in die Vermarktung der Mail Gateway Solutions zu ermöglichen, hat Net at Work parallel zur Neuauflage des Partnerprogramms auch das Schulungskonzept weiterentwickelt. So stehen für Integratoren ab sofort Videos-on-Demand und innovative Methoden zum dynamischen Wissenstransfer bereit, die sie auf die Konzeption und Umsetzung eigener Projekte vorbereiten. Zertifizierungsprüfungen können wahlweise online absolviert werden – etwa indem die Integratoren remote eine fehlerhafte Demo-Installation korrigieren oder ihr Wissen bei Multiple-Choice-Tests unter Beweis stellen – oder bei Vor-Ort-Workshops in Paderborn abgelegt werden.

Weitere Informationen zum neuen Partnerprogramm sowie zu den Lösungen NoSpamProxy, enQsig und Large File Transfer finden Interessierte online unter www.netatwork.de. Rückfragen beantwortet der Net at Work-Vertrieb telefonisch unter +49 5251 304-600 oder per E-Mail an anfragen@netatwork.de.

Zeichenanzahl 4.338 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

Über Net at Work

Die 1995 gegründete Net at Work GmbH ist Softwarehaus und Systemintegrator mit Sitz in Paderborn. Gründer und Gesellschafter des Unternehmens sind Geschäftsführer Uwe Ulbrich und Frank Carius, der mit www.msxfaq.de eine der renommiertesten Websites zu den Themen Exchange und Lync betreibt. Net at Work liefert ein breites Lösungsportfolio rund um die IT-gestützte Kommunikation und die Zusammenarbeit im Unternehmen. Das erfahrene Team von langjährigen IT-Experten verfügt über umfassendes Know-how bei der Umsetzung individueller Kundenanforderungen und berücksichtigt bei Projekten neben der Skalierbarkeit, Flexibilität und Sicherheit der Lösung auch die Einhaltung der definierten Zeit- und Budgetziele. Kunden finden somit bei allen Fragen kompetente Ansprechpartner, die ihnen helfen, modernste Technologien effizient und nahtlos in bewährte Geschäftsprozesse zu integrieren.

Über die Net at Work Gateway Solutions

Net at Work entwickelt und vermarktet mit NoSpamProxy und enQsig zwei innovative Gateway-Lösungen für eine vertrauliche und rechtssichere elektronische E-Mail-Kommunikation. Die Windows-Server-basierten Systeme schützen zuverlässig vor Spam und Malware und ermöglichen eine leistungsfähige, vollständig im Hintergrund ablaufende Verschlüsselung. Die konsequente Automatisierung zahlreicher Funktionen verringert dabei nachhaltig den Administrationsaufwand.

Kontakt:

Net at Work GmbH
Frau Aysel Nixdorf
Am Hoppenhof 32 A
33104 Paderborn
Deutschland
Telefon: +49 (0)5251-304-627
E-Mail: aysel.nixdorf@netatwork.de
Internet: www.netatwork.de