

Pressemitteilung

München, 21. Oktober 2010

Erweitertes Provider - Partnerprogramm erlaubt Dienstleistern, Software auf Monatsbasis zu lizenzieren

Erweitertes Lizenzierungsmodell ExSP gilt für all jene Service - Provider in EMEA, die an dem gleichnamigen Provider - Partnerprogramm von Symantec teilnehmen

München, 21. Oktober 2010 – Flexibilität in jedem Monat – Service - Provider, die als Partner am erweiterten Enterprise Service Provider Licensing Program (ExSP) von Symantec teilnehmen, können nun Software - Lizenzen nach einem monatlichen Mietmodell beziehen. Diese Partner können so vor allem kleinen und mittelgroßen Unternehmen passgenaue Symantec - Services anbieten. So müssen Kunden stets nur für die Menge an Lizenzen bezahlen, die sie tatsächlich brauchten.

Große Service-Provider sind bereits seit 2006 im ExSP-Programm aktiv. Da immer mehr mittelgroße und kleinere Partner ihren Kunden Managed-Services anbieten, hat Symantec dieses ExSP-Lizenzierungsprogramm nun für Dienstleister aller Größen geöffnet. Besonders eignet sich das erweiterte ExSP-Programm für jene Partner, die Kunden aus dem KMU-Segment bedienen. Dank des flexiblen monatlichen Gebührenmodells können die kleinen Firmen nur für die Menge an Diensten und Lizenzen zahlen, die sie tatsächlich in dem Monat nutzten. Der Vorteil: keine langfristige Lizenzbindung für die Kunden mehr, da sich die Lizenzen exakt an dem Bedarf ausrichten lassen.

Durch dieses Lizenzierungsmodell ergeben sich ebenfalls Vorteile für die Partner: Sowohl das Umsatz- als auch das Prämienwachstum lassen sich präziser prognostizieren. Dienstleister müssen kein Kapital mehr in Lizenzen binden, die sie für den künftigen Bedarf vorhalten. So können sie dank des erweiterten ExSP-Programms ihre Effizienz insgesamt steigern.

„Durch den beständigen Austausch mit unseren Partnern können wir bestmöglich auf die Marktbedürfnisse eingehen. Da KMU in unserer Region eine äußerst wichtige Zielgruppe ist, war es entscheidend, eine Lizenzierungsmöglichkeit anzubieten, die deren Anforderungen gerecht wird“, so Alexander Neff, Senior Director Channel

Sales Symantec Deutschland. „Mit dem neuen Modell können unsere Partner die Lizenzvergaben viel flexibler handhaben, was wiederum den KMU Kunden deutlich mehr Spielraum in ihrem Business Plan lässt.“

Das Symantec Lizenz-Programm steht allen zertifizierten Partnern offen, die anerkannte IT-Dienstleister sind und ihren Kunden eine Kombination aus eigenen Services und Symantec-Produkten anbieten.

Hinweis für Redakteure:

Wenn Sie mehr über Symantec und seine Produkte erfahren möchten, dann besuchen Sie unser Online-Pressezentrum unter www.symantec.com/presse. Symantec und das Symantec-Logo sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der Symantec Corporation in den USA und ihrer Tochtergesellschaften in einigen anderen Ländern. Andere Firmen- und Produktnamen können Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Firmen sein und werden hiermit anerkannt.

Über Symantec

Symantec ist ein weltweit führender Anbieter von Sicherheits-, Storage- und Systemmanagement-Lösungen. Damit unterstützt Symantec Privatpersonen und Unternehmen bei der Sicherung und dem Management von Informationen. Unsere Software und Dienstleistungen schützen effizient und umfassend gegen Risiken, um überall dort Vertrauen zu schaffen, wo Informationen genutzt und gespeichert werden. Mehr zu Symantec finden Sie unter www.symantec.de.

Symantec (Deutschland) GmbH, Humboldtstraße 6, 85609 Aschheim
Telefon: +49 (0) 89 / 94302 - 100
Telefax: +49 (0) 89 / 94302 - 950

Ihr Ansprechpartner (NUR PRESSE!) für Rückfragen:

Lilian Randzio
Pressereferentin Enterprise
Deutschland, Österreich, Schweiz

Symantec (Deutschland) GmbH
Telefon: +49 (0) 89-94302-620

E-Mail: lilian_randzio@symantec.com

Katharina Scheurer
Line Manager
LEWIS Communications GmbH
Telefon: +49 (0) 89-1730-1926
Fax: +49 (0) 89-1730-1999

E-Mail: SymantecGermany@lewispr.com