

# SONICWALL PARTNER ENABLED SERVICES-PROGRAMM

Neue Umsatzchancen für SecureFirst-Partner

Viele Anbieter von Technologielösungen sind gerade dabei, ihr Geschäftsmodell anzupassen, um die wachsende Nachfrage nach Professional Services zu erfüllen. Besonders groß ist der Bedarf im Sicherheitssektor: Große wie kleine Unternehmen haben erkannt, dass angesichts der heutigen Cyberbedrohungslandschaft die Unterstützung von Anbietern gefragt ist, die über ein umfassendes Know-how bei der Bereitstellung von sicherheitsorientierten Professional Services verfügen.

So verzeichnen Lösungsanbieter, die Services in ihr Geschäftsmodell integrieren, bedeutende Margen von über 70 Prozent.

Mit dem Partner Enabled Services-Programm möchten wir es SecureFirst-Partnern ermöglichen, hochprofitable Umsatzchancen durch Serviceleistungen schneller zu realisieren. Durch gezielte Schulungs- und Enablement-Ressourcen stattet dieses Programm Partner mit dem nötigen Know-how aus, um spezialisierte Sicherheitsservices bereitzustellen, darunter Design, Implementierung, Konfiguration und Schulungen, um die SonicWall-Investitionen ihrer Kunden zu optimieren.

## Welche Vorteile erwarten Sie als SonicWall Security Services Partner?

- Sie können ihre Profitabilität mit margenträchtigen Sicherheitsservices erhöhen.
- Sie können mithilfe dieser Services Ihre SonicWall-Umsätze über Erneuerungen, Upgrades usw. steigern.
- Sie können die Kundenloyalität und -zufriedenheit verbessern, indem Sie einen strategischeren Mehrwert durch den Schutz von Unternehmensnetzwerken und -ressourcen anbieten.
- Sie können mithilfe Ihrer SonicWall Security Services-Autorisierung Ihre Kompetenz und Spezialisierung erhöhen und so Ihre Glaubwürdigkeit bei Kunden und Interessenten steigern.
- Sie können Ihre Erfolgchancen auf dem Markt steigern, indem Sie die wachsende Nachfrage nach sicherheitsorientierten Services als moderner Anbieter unterstützen.



### Einzelheiten zum Programm

Das SecureFirst Partner Enabled Services-Programm richtet sich an SecureFirst-Partner mit Silber-, Gold- oder Platin-Status und bietet ihnen die Möglichkeit, eine oder mehrere Service-Autorisierungen in den folgenden Bereichen zu erwerben:

#### Autorisierung im Bereich Implementierung

- Für Partner mit Silber-, Gold- und Platin-Status verfügbar
- SecureFirst-Partner können Remote- und lokale Implementierungsdienste für SonicWall-Produkte anbieten

#### Autorisierung im Bereich Solution Services

- Nur für Partner mit Gold- und Platin-Status verfügbar
- SecureFirst-Partner können sicherheitslösungs-basierte Services anbieten, z. B. drahtlose Implementierungen oder Lösungen für Bildungseinrichtungen oder verteilte Netzwerke

#### Autorisierung im Bereich Architecture Services

- Nur für Partner mit Gold- und Platin-Status verfügbar
- SecureFirst-Partner können Sicherheitsservices im Rahmen größerer und komplexerer SonicWall-Lösungen und Kundenumgebungen bereitstellen (z. B. Firewall-Sandwich- oder SuperMassive-Implementierungen)

Für jede Service-Autorisierung ist der Abschluss der entsprechenden Kurse im Schulungsplan der SonicWall University erforderlich. Schulungskurse werden jährlich hinzugefügt oder aktualisiert.

Authorized Services Partner können diese exklusive Bezeichnung nutzen, um ihren SonicWall-Kunden bzw. -Interessenten entsprechende Sicherheitsservices unter ihrem eigenen Firmennamen zu bieten.

Partner, die eingeladen wurden, den Status eines Advanced Services Partner zu erwerben, müssen die Anforderungen für alle drei Autorisierungen erfüllen. Advanced Services Partner können dann – je nach Kompetenzen und Standort – von SonicWall beauftragt werden, um Services im Namen von SonicWall bereitzustellen, die durch SecureFirst-Partner weitervermarktet werden. Die Programmkomponenten umfassen:

#### Enablement

- Jährliche Training-Bootcamps zu Produktneuheiten
- Exklusiver Zugriff auf umfassende Schulungsguides, technische Leitfäden und Service-Templates über die SonicWall University und das Partnerportal

#### Support

- Zugang zu SonicWall-Lösungsarchitekten für aktive Unterstützung bzw. aktives Mentoring bei Projekten
- Exklusive Ressourcen für Servicepartner über das SecureFirst-Portal

„Wir denken ständig darüber nach, wie wir unseren SecureFirst-Partnern helfen können, Profitabilität und Marktanteile zu steigern. Das neue SonicWall Partner Enabled Services-Programm ist nicht dazu gedacht, mit ihnen zu konkurrieren – im Gegenteil: Wir wollen sie dabei unterstützen, ihre Fähigkeiten und Kompetenzen weiterzuentwickeln, damit sie erstklassige SonicWall-Sicherheitsservices bereitstellen können.“

**STEVE PATAKY**  
**SENIOR VICE PRESIDENT**  
**CHIEF REVENUE OFFICER**

#### Steigerung der Nachfrage

- Co-Branding-Ressourcen zur Nachfragegenerierung
- Nutzung des SonicWall Security Services Partner-Logos
- Weiterleitung von Serviceanfragen an qualifizierte Advanced Services Partner

## Programmvorteile

VORTEILE	AUTHORIZED SERVICES PARTNER	ADVANCED SERVICES PARTNER
Nutzung des SonicWall Security Services Partner-Logos	✓	✓
Service-Builder-Toolkits für die Nachfragegenerierung und die Entwicklung von Serviceangeboten im Partner-Branding	✓	✓
Exklusives jährliches Online-Bootcamp-Training	✓	✓
Exklusiver Zugriff auf Co-Branding-Ressourcen zur Nachfragegenerierung	✓	✓
Zugang zu technischen Leitfäden für die Servicebereitstellung	✓	✓
Zugang zum exklusiven Onlineportal für Security Service Partner	✓	✓
Vorlagen für die Servicebereitstellung rund um SonicWall Discovery and Statement of Work	✓	✓
Zugang zu SonicWall-Lösungsarchitekten für aktive Unterstützung bzw. aktives Mentoring bei Projekten (Aufträge mit Artikelnummern für SonicWall-Services)		✓
Einladung zu SonicWall SE Summits		✓
Jährliche Training-Bootcamps zu Produktneuheiten (Präsenzveranstaltungen)		✓
Weiterleitung von Serviceanfragen an qualifizierte Advanced Services Partner		✓
Gemeinsame Entwicklung neuer Serviceangebote		✓
Kleidung mit SonicWall Advanced Services Partner-Logo		✓

## Programmanforderungen

	AUTHORIZED SERVICES PARTNER	ADVANCED SERVICES PARTNER
<b>Profil vor der Qualifizierung</b>		
Langjährige Erfahrung bei der Bereitstellung von Professional Services mit Sicherheitsexpertise	Über 3 Jahre empfohlen	Über 5 Jahre erforderlich
Personal und Kompetenzen, um kleine wie große Kunden mit unterschiedlicher Komplexität zu unterstützen	✓	✓
SecureFirst-Partnerstufe (Mindestvoraussetzung)	Evaluierung und Implementierung	Gold oder Platin
	Silber, Gold oder Platin	
<b>Programmspezifikationen und -anforderungen</b>		
Nur auf Einladung (muss durch SonicWall Regional Sales Director genehmigt werden)		✓
Angenommene Bewerbung	✓	✓
2 Personen müssen die Schulung für die entsprechende Service-Autorisierung abschließen (Implementation Services, Solution Services, Architecture Services)	Silber = Implementation Services Gold oder Platin = Implementation Services oder Solution Services oder Architecture Services	Alle 3 Service-Autorisierungen
Schulungsplan für Services im Auge behalten, da immer wieder neue Kurse verfügbar sind	✓	✓
Umfassender Shadow-Test vor Ort		✓
Mindestanzahl technischer Zertifizierungen von SonicWall (CSSA – Certified SonicWall Security Administrator und CSSP – Certified SonicWall Security Professional)	1 CSSA / 2 CSSP (über 2 Personen)	2 CSSA / 3 CSSP (über 3 Personen)
Mindestmaß an Servicekompetenz für SonicWall-Produkte halten	Rückverfolgung durch die Anzahl der Anrufe beim SonicWall-Kundensupport	Messung über Kundenumfrage und jährlichen Audit der Servicekompetenzen

- Jede Service-Autorisierung wird durch den Abschluss der entsprechenden Autorisierungskurse aus dem Schulungsplan erzielt.
- Die Partnerschulungen in der SonicWall University sind exklusiv für Bewerber des SonicWall Services-Programm verfügbar.
- Die Schulungskurse für die Autorisierung werden vierteljährlich aktualisiert.

## Werden Sie SonicWall Services Partner

Das Partner Enabled Services-Programm ist für SecureFirst-Partner gedacht, die die entsprechenden Anforderungen erfüllen. Wenn auch Sie ein Authorized Services Partner werden möchten, loggen Sie sich im SecureFirst-Partnerportal unter [sonicwall.com/partners](http://sonicwall.com/partners) ein und reichen Sie Ihre Bewerbung ein. Wenn Ihre Bewerbung angenommen wird, erhalten Sie über die SonicWall University Zugriff auf den nötigen Schulungsplan für die Service-Autorisierung.



### © 2017 SonicWall Inc. ALLE RECHTE VORBEHALTEN.

SonicWall ist eine Marke oder eingetragene Marke von SonicWall Inc. und/oder deren Tochtergesellschaften in den USA und/oder anderen Ländern. Alle anderen Marken und eingetragenen Marken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.

Die Informationen in diesem Dokument werden in Verbindung mit den Produkten von SonicWall Inc. und/oder deren Tochtergesellschaften bereitgestellt. Sie erhalten durch dieses Dokument oder in Verbindung mit dem Verkauf von SonicWall-Produkten keine Lizenz (weder ausdrücklich noch stillschweigend, durch Rechtsverwirkung oder anderweitig) für geistige Eigentumsrechte. SONICWALL UND/ODER DESSEN TOCHTERGESELLSCHAFTEN ÜBERNEHMEN KEINE HAFTUNG UND KEINERLEI AUSDRÜCKLICHE, STILLSCHWEIGENDE ODER GESETZLICHE GEWÄHRLEISTUNG FÜR DEREN PRODUKTE, EINSCHLIESSLICH, ABER NICHT BESCHRÄNKT AUF DIE STILLSCHWEIGENDE GEWÄHRLEISTUNG FÜR DIE HANDELSÜBLICHKEIT, DIE VERWENDUNGSFÄHIGKEIT FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK UND DIE NICHTVERLETZUNG

VON RECHTEN DRITTER, SOWEIT SIE NICHT IN DEN BESTIMMUNGEN DER LIZENZVEREINBARUNG FÜR DIESES PRODUKT NIEDERGELEGT SIND. SONICWALL UND/ODER DESSEN TOCHTERGESELLSCHAFTEN HAFTEN NICHT FÜR IRGENDWELCHE UNMITTELBAREN, MITTELBAREN, STRAFRECHTLICHEN, SPEZIELLEN, ZUFÄLLIGEN ODER FOLGESCHÄDEN (EINSCHLIESSLICH, ABER NICHT BESCHRÄNKT AUF SCHÄDEN AUS ENTGANGENEM GEWINN, GESCHÄFTSUNTERBRECHUNG ODER VERLUST VON INFORMATION), DIE AUS DER VERWENDUNG ODER DER UNMÖGLICHKEIT DER VERWENDUNG DIESES DOKUMENTS ENTSTEHEN, SELBST WENN SONICWALL UND/ODER DESSEN TOCHTERGESELLSCHAFTEN AUF DIE MÖGLICHKEIT SOLCHER SCHÄDEN HINGEWIESEN WURDEN. SonicWall und/oder dessen Tochtergesellschaften übernehmen keine Gewährleistungen in Bezug auf die Genauigkeit oder Vollständigkeit dieses Dokuments und behalten sich das Recht vor, Spezifikationen und Produktbeschreibungen jederzeit ohne Vorankündigung zu ändern. SonicWall Inc. und/oder deren Tochtergesellschaften übernehmen keinerlei Verpflichtung, die in diesem Dokument enthaltenen Informationen zu aktualisieren.

## Über uns

Seit über 25 Jahren schützt SonicWall kleine, mittlere und große Unternehmen weltweit vor Cyberkriminalität. Mit unseren Produkten und Partnerschaften können wir eine Echtzeit-Cyberabwehrlösung für die individuellen Anforderungen von über 500.000 Organisationen in über 150 Ländern bereitstellen, damit sie sich voll und ganz auf ihr Geschäft konzentrieren können.

Wenn Sie Fragen zur Nutzung dieser Unterlagen haben, wenden Sie sich an:

SonicWall Inc.  
5455 Great America Parkway  
Santa Clara, Kalifornien 95054, USA

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website.

[www.sonicwall.com](http://www.sonicwall.com)