



Sophos weitet globales Channel-Programm aus: Partner können nun auch Cloud Security Provider werden

Neue Schulungen und Bonus-Programm für Partner, die Sophos Security-Lösungen für öffentlich zugängliche Clouds vertreiben. Der bewährte Sophos Server Schutz lässt sich jetzt auch für Microsoft Azure einsetzen.

Wiesbaden, 25. September 2017. Sophos weitet sein Partnerprogramm aus und bietet seinen Channel-Partnern neue Schulungen, Zertifizierungen und finanzielle Anreize, die sie bei der Kundenberatung hinsichtlich Nutzung und Migration von öffentlichen Cloud-Angeboten unterstützen. Damit ist Sophos der erste Next-Gen Security Anbieter, der ein Programm einführt, das speziell entwickelt wurde, um den Partnern zu helfen, zum einen diesen wachsenden Umsatzmarkt anzusprechen und zum anderen den Verkauf der Produkte in Microsofts Azure oder via Amazon Web Service (AWS) Marketplace channelgerecht zu gestalten. Nach Gartner, Inc. wird der weltweite, öffentliche Cloud Service Markt in 2017 um 18 Prozent steigen. Für 2020 steht eine Prognose von 383.3 Milliarden US-Dollar.

Darüber hinaus ist Sophos Server Protection nun auch für Azure verfügbar. Zusammen mit der XG Firewall auf Azure koordiniert die Integrierte Security-Technologie die Abwehr gegen Cyber Bedrohungen, inklusive Virtuelle Maschinen (VMs), die auf Azure laufen. Auf der Microsoft Ignite vom 25.-29. September wird Sophos an seinem Stand 1836 das Portfolio seiner Sicherheitsprodukte für Azure präsentieren und informiert über die Möglichkeiten zum Cloud Security Provider.

„Unsere Partner sehen derzeit ein große Chance darin, ihre Kunden bei der Sicherung ihrer öffentlichen Cloud-Umgebung zu unterstützen und sie möchten dabei den gleichen Nutzen bekommen, den sie durch traditionelle Vertriebsmodelle mit ihren Programmen aufgebaut haben. Sophos ebnet den Weg für diesen Prozess und entwickelte ein neues Programm, das die gleichen Vorteile für Partner, die Sophos-Lösungen in die öffentlichen Cloud-Umgebungen verkaufen, liefert,“ beschreibt Helmut Nohr, Channel Sales Director bei Sophos, die aktuelle Entwicklung. „Wenn Kunden zunehmend Cloud Computing anwenden – entweder ganz plötzlich oder methodisch über einen längeren Zeitraum – benötigen die Partner ein strategisches Geschäftsmodell, das innovative Sicherheitstechnologien sowie verlässliches Verkaufstraining mit Support und finanzielle Anreize beinhaltet. Sophos unterstützt seine Partner dabei und hilft, das Umsatzwachstum mit Cloud-Sicherheit voranzubringen. Das ist eine großartige Möglichkeit für Partner, sich als Sophos Cloud Security Provider zu spezialisieren und vom heutigen Wachstum des Milliarden Dollar Cloud-Marktes zu profitieren.“

Als Sophos Clouds Security Provider können Partner ihre technische Expertise ausbauen und so ihre Kunden besser dabei beraten, wie sie ihre Cloud-Implementierungen mit den richtigen Sicherheitsprodukten entwickeln können. Während Microsoft und Amazon die Sicherheit für ihre jeweiligen Cloud-Infrastrukturen regeln, erwartet man von den Unternehmen die Inhalte zu sichern, die sie in die Cloud bringen. In der Zusammenarbeit mit Sophos haben Partner nun die Möglichkeit, eine beratende Rolle einzunehmen. Sophos wird auch mit Partnern an der Maximierung von BYOLs (Bring-Your-Own-License) oder PAYG (Pay-As-You-Go)-Verkäufen, sowie Entwicklungsumgebungen für deren Kunden arbeiten.

Mehr Infos zum Sophos Partner Programm finden Sie [hier](#).

Über Sophos

Sophos ist führender Anbieter von Endpoint- und Network-Security-Lösungen der nächsten Generation. Als Pionier der Synchronized Security entwickelt Sophos sein innovatives Portfolio an Endpoint-, Netzwerk-, Verschlüsselungs-, Web-, E-Mail- und mobilen Security-Lösungen, die miteinander kommunizieren. Mehr als 100 Millionen Anwender in 150 Ländern verlassen sich auf Lösungen von Sophos mit hervorragendem Schutz vor anspruchsvollen Bedrohungen und Datenverlust. Sophos Produkte sind exklusiv über den weltweiten Channel mit mehr als 26.000 registrierten Partnern erhältlich. Sophos hat seinen Hauptsitz in Oxford, Großbritannien, und wird an der Londoner Börse unter dem Symbol "SOPH" öffentlich gehandelt. Weitere Informationen unter www.sophos.de

Pressekontakt:

Sophos

Jörg Schindler, PR Manager CEEMEA

joerg.schindler@sophos.com, +49-721-25516-263

TC Communications

Arno Lucht, +49-8081-954619

Thilo Christ, +49-8081-954617

Ulrike Masztalerz, +49-30-55248198

Ariane Wendt +172 4536839

sophos@tc-communications.de