



## PRESSEINFORMATION

### **GFI stellt neues Partner-Programm vor**

*Erweiterte Channel-Strategie unterstützt GFI-Partner bei der Betreuung kleiner und mittlerer Unternehmen*

**Hamburg, 31. Juli 2006 – GFI Software, einer der führenden Entwickler von Netzwerk-, Content Security- und Messaging-Lösungen, unterstützt seine Vertriebspartner mit einem neuen Channel-Programm. Das Partner-Programm richtet sich an Reseller, die auf Lösungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) spezialisiert sind und umfasst neben einem erweiterten technischen und vertrieblichen Support auch ein Trainingsprogramm für die Betreuung der weltweit mehr als 160.000 Kunden.**

Das wichtigste Element des neuen Partner-Programms ist die Aufteilung der Vertriebspartner in die Kategorien Value-Added-Reseller (VAR) und Direct-Market-Reseller (DMR). VARs haben die Möglichkeit, sich für die verschiedenen Partnerkategorien „Bronze“, „Silber“ und „Gold“ zu qualifizieren. Grundlage für die Einordnung in diese Kategorien sind der erzielte Umsatz, die vertriebliche und fachliche Kompetenz sowie das Engagement der Partner bei der Vermarktung der GFI-Lösungen. DMRs, die ihre jährlichen Zielvorgaben erreichen, erhalten von GFI Produktrabatte und Hilfestellung beim Ausbau ihrer Marketing-Strategie. Durch das neue Partner-Programm soll der preisliche Wettbewerb zwischen den beiden Partnerkategorien gemindert werden.

„Trotz der großen wirtschaftlichen Bedeutung kleiner und mittlerer Unternehmen entwickeln Software-Unternehmen häufig an deren Bedürfnissen vorbei. Oft sind KMU-Lösungen nur Light-Versionen von Programmen, die ursprünglich für Großunternehmen konzipiert wurden“, so Charlotte Dunlap, Expertin für Informationssicherheit bei Current Analysis. „GFI hingegen hat sich auf Security- und Messaging-Lösungen spezialisiert, die sich an den Anforderungen kleiner und mittlerer Unternehmen orientieren. Dabei berücksichtigt der Sicherheitsanbieter nicht nur die technisch und strukturell unterschiedlichen Bedürfnisse, sondern auch das oftmals knappe IT-Budget kleinerer Unternehmen“, betont Dunlap.

### **Trainingsprogramm für GFI-Partner**

GFI bietet seinen Channel-Partnern ein Vertriebs- und Produkt-Training, in dessen Rahmen GFI-Partner auch Produktzertifizierungen erwerben können. Flankierend stellt GFI kostenfreie Evaluations-Software sowie digitales Vertriebs- und Marketing-Material zur Verfügung. Ein monatlicher Newsletter hält die Reseller stets auf dem Laufenden. Partner der Kategorien „Silber“ und „Gold“ profitieren zusätzlich von fachlichen Zertifizierungen, der Unterstützung durch Channel-Account-Manager sowie von Sales-Leads.

„Bei der Optimierung unseres Partner-Programms haben wir vor allem Wert auf ein besseres Schulungsangebot gelegt“, erklärt Curtis H. Staker, CEO und Chairman von GFI. „Der Großteil unserer Kunden setzt lediglich ein oder zwei Lösungen aus unserem Portfolio ein, das aus insgesamt neun Produkten besteht. Mit unserem Trainingsprogramm wollen wir unseren Partnern zeigen, wie sie ihren Kunden das komplette Angebot an Sicherheitslösungen näher bringen können“.

Mit der Umstellung auf einen kompletten 2-Tier Channel positioniert sich GFI als Unternehmen mit hundertprozentigem Channel-Vertrieb. Dabei lässt sich das anhaltend starke Wachstum von GFI in Mitteleuropa bereits auf die enge Zusammenarbeit mit den Value-Added-Distributoren und die langfristigen Beziehungen zu den Channel-Value-Added-Resellern zurückführen. Zudem arbeitet GFI eng mit seinen Value-Added-Distributoren bei der Organisation von Sales- und technischen Trainings sowie Partner-Tagen und Road-Shows für ihre VARs zusammen.

Die aktuellen GFI-Distributoren in Deutschland sind ADN, exelsis sowie Infinigate.

Das neue Partner-Programm wird Anfang des dritten Quartals 2006 eingeführt. Qualifizierten GFI-Partnern steht ab diesem Zeitpunkt ein Online-Portal mit Informationsmaterial für Vertrieb und Produktschulungen zur Verfügung. Zusätzlich bietet GFI ab dem vierten Quartal 2006 Kurse für fachliche Zertifizierungen an. Weitere Informationen zum Global Partner Programm von GFI finden Sie unter [www.GFIsoftware.de](http://www.GFIsoftware.de).

## **Über GFI**

GFI ist ein führender Entwickler und Anbieter von Produkten für Netzwerk- und Content Security- sowie Messaging-Lösungen. Das Produktportfolio von GFI umfasst unter anderem den Fax-Connector GFI FAXmaker für Exchange- und SMTP-Mail-Server, die Sicherheitslösung GFI MailSecurity for Exchange/SMTP zur Überprüfung von E-Mail-Inhalten und zum Schutz vor E-Mail-basierten Exploits und Viren, die Server-basierte Anti-Spam-Software GFI MailEssentials for Exchange/SMTP, die E-Mail-Archivierungslösung GFI MailArchiver, GFI LANguard Network Security Scanner (N.S.S.) für Sicherheits-Scans und Patch-Management, GFI Network Server Monitor zum automatischen Versand von Warnmitteilungen und zur Fehlerbehebung bei Netzwerk- und Server-Problemen, GFI LANguard Security Event Log Monitor (S.E.L.M.) zur Ereignisprotokollbasierten Eindringlingserkennung und netzwerkweiten Verwaltung von Ereignisprotokollen, GFI EndPointSecurity zur netzwerkweiten Kontrolle wechselbarer Speichermedien sowie GFI WebMonitor zur Überwachung von HTTP/FTP-Verbindungen mit Virenschutz für ISA Server. GFI-Produkte sind im Einsatz bei Microsoft, Telstra, Time Warner Cable, NASA, DHL, Caterpillar, BMW, der US-Steuerbehörde IRS und der USAF. GFI unterhält Niederlassungen in den USA, Großbritannien, Deutschland, Zypern, Rumänien, Australien und Malta und wird von einem weltweiten Netzwerk von Distributoren unterstützt. GFI ist „Microsoft Gold Certified Partner“ und erhielt die Auszeichnung „Microsoft Fusion (GEM) Packaged Application of the Year“. Weitere Informationen stehen unter [www.GFIsoftware.de](http://www.GFIsoftware.de) zur Verfügung.

Alle hier aufgeführten Produkte und Firmennamen sind Marken der jeweiligen Eigentümer.

---

### **Ansprechpartner Presse**

Fleishman-Hillard München  
Robert Belle/ Ortrud Wenzel/ Thomas Matthalm  
Mittererstraße 3  
80336 München  
Tel.: +49 (0) 89 23 031-60  
[Robert.Belle@fleishmaneuropa.com](mailto:Robert.Belle@fleishmaneuropa.com)

### **Ansprechpartner Sales**

GFI Software GmbH  
Bargkoppelweg 72  
22145 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 700 306810-00  
Fax: +49 (0) 700 306810-10  
[sales@GFIsoftware.de](mailto:sales@GFIsoftware.de)