

Devil erweitert Sortiment um exklusive Firewall-Lösung

Externe UTM-Firewall Octogate bietet Fachhändlern und Systemhäusern lukrative Komplett-Lösung zur Adressierung von KMUs und Behörden

Braunschweig, 6. Oktober 2008

Im Zuge der Sortimentserweiterung für Systemhäuser und ambitionierte Fachhändler bietet die Devil AG ab sofort die externe Firewall-Lösung Octogate an. Mit wenig Aufwand und attraktiven Margen erschließen Reseller damit neue Absatzfelder und ihren Kunden maximale Sicherheit in Form eines offenen Lizenzmodells ohne Einschränkungen.

Devil bietet die intelligente All-in-one-Lösung Octogate aktuell als exklusiver Distributor an. Als komplette Unified-Threat-Management-Lösung (UTM) konzipiert, vereint diese alle Funktionen zur zentralen Steuerung sämtlicher Sicherheitsaufgaben in Netzwerken. Zum Umfang zählen transparente Viren- und Spamererkennung, Web-Contentfilter sowie VPN-Anbindung und Zusatzoptionen wie ein Faxserver und ein lokaler Virens scanner für den PC. Die in Deutschland entwickelte, einfach zu bedienende Lösung ermöglicht sogar die Anbindung von VDSL und UMTS. Octogate punktet mit einer breiten Produktpalette für Unternehmensgrößen von 5 bis 5000 Usern und wartet mit einem offenen Lizenzmodell auf. Nicht die Benutzeranzahl, sondern die Leistungsfähigkeit der Hardware limitiert den angeschlossenen Anwenderkreis. Jährliche Folgekosten fallen nicht an. Hardware-Upgrades für wachsende Netzwerke fallen im Vergleich zu marktüblichen Lizenzmodellen kostengünstiger aus. Zum innovativen Konzept zählt der Managed Service, mit dem der Hersteller optional den kompletten Produkt-Support zu marktoptimalen Kosten garantiert. Damit entlastet Octogate sowohl Reseller, die keinen Folge-Service anbieten, als auch anwendende Unternehmen, denen das Know-how fehlt oder die dieses kostengünstig auslagern. Reseller nutzen klare Preisvorteile für Octogate-Einkäufe bei Devil, welche im Partnerstatus zu allen Bonus- und Rückvergütungen berechtigen. Der umfassende technische Support des Herstellers unterstützt die Händler im Tagesgeschäft.

Zur Devil-Hausmesse am 1. November 2008 in der VW-Halle Braunschweig erwartet Fachbesucher eine anschauliche Präsentation der Lösung auf dem Octogate-Messestand sowie ein komprimierter Vortrag zu Leistungen und Verkaufschancen.

„Mit den innovativen Octogate-Produkten bieten wir unserer Klientel die Möglichkeit, mit lukrativen Margen neue Kunden zu erschließen und Zusatzgeschäft zu generieren“, kommentiert Devil-Gesamtvertriebsleiter Jörg Hasselbach die neue Kooperation. „Auch künftig bauen wir das Portfolio um Erfolg versprechende Lösungen für gewerbliche Kunden aus“, kündigt er an.

„Mit Devil haben wir einen idealen Partner gefunden, um den Vertrieb an den Fach- und Systemhandel verstärkt über einen leistungsstarken Distributor abzuwickeln“, erklärt Frank Menne, Geschäftsführer der HSM IT-Services GmbH, die Octogate als Hersteller entwickelt hat.

Pressekontakt DEVIL:

DEVIL AG
Jörg Rosenkranz
Kocherstraße 2, 38120 Braunschweig
Tel: +49-0531-21540-679
Fax: +49-0531-21540-990
joerg.rosenkranz@devil.de
www.devil.de

Kurzprofil DEVIL

Mit der bundesweiten EDV-Distribution ist die Braunschweiger DEVIL AG etablierter Partner von rund 130 international renommierten IT-Herstellern und -Lieferanten. Zum Kundenstamm zählen über 7.000 Fach- und Systemhändler. Das Unternehmen erwirtschaftet mit etwa 200 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von zuletzt 322 Millionen Euro und zählt zu den führenden Großhändlern am deutschen IT-Absatzmarkt. Das Portfolio umfasst stark nachgefragte Hardware- und Peripherieartikel rund um den PC in kontinuierlicher Verfügbarkeit zu stundenaktuellen, attraktiven Preisen. Rasche Kommunikation am Markt und zuverlässige, pünktliche Auslieferung verschaffen der DEVIL AG entscheidende Wettbewerbsvorteile. Kunden, die bis 18:30 Uhr Waren bestellen, erhalten diese am folgenden Tag. Seit Juli 2006 agiert DEVIL als selbstständiges Unternehmen unter dem Dach der niederländischen Nedfield NV (vorher Tulip Computers NV). Mehr Informationen unter www.devil.de