

# PRESSEMELDUNG

---

ZUR SOFORTIGEN VERÖFFENTLICHUNG

## Partner setzen auf IronPort

**Der Sicherheitsanbieter konnte sein Partnernetz in einem Jahr verdoppeln, die Reseller zeigen sich zufrieden**

**München, 14. Februar 2008** – IronPort Systems, ein führender Anbieter von Unternehmenslösungen zum Schutz vor Spam, Viren und Spyware, hat innerhalb des letzten Jahres die Anzahl seiner aktiven Reseller in Deutschland verdoppelt. Derzeit arbeitet IronPort hierzulande mit einem flächendeckenden Netz von 66 Partnern zusammen. Im Rahmen seines Partnerprogramms plant der Sicherheitsanbieter, die bestehenden Kooperationen weiter zu intensivieren. Abhängig von ihrer Investition in Schulungs-, Marketing- und Verkaufsaktivitäten erlangen die Reseller einen Gold-, Silber- oder Bronze-Status mit dementsprechenden Vergünstigungen.

Mit dem weitverzweigten Partnernetzwerk ist auch das Geschäft von IronPort stetig gewachsen: Der Umsatz stieg in den letzten zwei Jahren um 300 Prozent. 2007 waren im deutschsprachigen Raum bereits zwei Millionen Mailboxen durch Lösungen des Sicherheitsanbieters geschützt. Um diesem Wachstum auch in Zukunft gerecht zu werden, verstärkt Andreas Paul ab dem 1. März als zusätzlicher Channel Manager das Team.

Dass auch die Reseller von der Zusammenarbeit mit dem Sicherheitsexperten profitieren, bestätigt Wolfgang Dierke, Geschäftsführer der Crocodial IT Security GmbH: "IronPort ist nach unserer Überzeugung hinsichtlich Wirkungsgrad und Wirtschaftlichkeit aktuell die beste Lösung für E-Mailsicherheit. Wir arbeiten bereits seit 2005 mit dem deutschen Team zusammen und das mit sehr großem Erfolg. Allein letztes Jahr konnten wir unseren Umsatz im Bereich Mail-Gateways verdreifachen."

Das vom Hersteller bewusst gewählte einstufige Channel-Modell hat sich bewährt: Durch den direkten Draht zum Hersteller profitieren IronPorts Reseller nicht nur von einem fairen Projektschutz, sondern auch von höheren Margen und besserem Support. Das wissen auch langjährige Partner zu schätzen, wie Sascha Jäger, Director Sales & Marketing Central Europe bei der Integralis Deutschland GmbH kommentiert: "Die Integralis war einer der ersten Partner von IronPort hierzulande. Wir haben das Potenzial dieser Lösung frühzeitig erkannt und viel in das Training und das Know-how unserer Mitarbeiter investiert. Seither haben wir die Lösung bei zahlreichen Kunden in verschiedenen Branchen und Größenordnungen implementiert. Wir schätzen die enge Beziehung und gute Zusammenarbeit mit IronPort auf allen Ebenen."

Während der Fokus in Deutschland klar darauf liegt, die bestehenden Partnerschaften zu verstärken, baut IronPort in Österreich und der Schweiz seine Reseller-Netze derzeit aus. Die Ziele des Unternehmens sowie aktuelle Trends und Produktneuheiten in Sachen Web- und E-Mail-Sicherheit werden auch Themen des kommenden IronPort Partnertags am 29. Mai 2008 in München sein.

[WWW.IRONPORT.COM](http://WWW.IRONPORT.COM)

## Über IronPort Systems

IronPort Systems ist eine Geschäftseinheit von Cisco und ein führender Anbieter von Lösungen zum Schutz vor Spam, Viren und Spyware. Die Appliances von IronPort wurden für kleine Firmen bis hin zu Global 2000 Unternehmen entwickelt und spielen in der Netzinfrastruktur eines Unternehmens eine geschäftsentscheidende Rolle. Die innovativen Systeme sind einfach zu bedienen und bieten höchste Leistungsfähigkeit. Sie verwenden SenderBase™, die weltweit größte Datenbank zur Beobachtung und Bewertung von E-Mail- und Web-Bedrohungen. Mehr Informationen über Produkte, Lösungen und Services von IronPort finden Sie unter <http://www.ironport.de>.

IronPort is now  
part of Cisco. 

###

### Ansprechpartner für die Presse:

Angelika Felsch  
Marketing Manager  
Central & Eastern Europe  
IronPort Systems GmbH

Paul-Wassermann-Str. 3, 81829 München  
Tel: +49 89 45 22 27-14  
Fax: +49 89 45 22 27-10  
E-Mail: [afelsch@ironport.com](mailto:afelsch@ironport.com)