



MEDALLION PARTNER

Wir unterstützen Ihr Geschäft mit wertorientierten Incentive-Programmen

SONICWALL®

Wir unterstützen Ihr Geschäft mit wertorientierten Incentive-Programmen

Kunden brauchen Lösungsanbieter, die ihnen als zuverlässiger Partner zur Seite stehen und sie mit den richtigen Lösungen unterstützen, damit sie ihren Wettbewerbsvorteil erhalten und die Kontinuität ihrer Geschäftsabläufe sicherstellen können. SonicWALL® unterstützt seine Partner dabei, diese Herausforderungen zu meistern – nicht nur mit neuen Programmen und Promotions, sondern auch, weil dies zu den Grundsätzen und der Unternehmensstrategie von SonicWALL gehört.

Mit unserem erweiterten SonicWALL Medallion-Partnerprogramm stärken wir die individuellen Geschäftsmodelle unserer Partner und unterstützen sie mit passenden Incentives dabei, ein profitables und wachstumsorientiertes Geschäft aufzubauen. Das SonicWALL Medallion-Partnerprogramm basiert auf unserer Kernkompetenz, führende Business Continuity-Technologien innerhalb eines innovativen Mehrwertansatzes bereitzustellen. Zu diesem Ansatz gehört auch eine erstklassige Betreuung unserer Partner.

Über SonicWALL

SonicWALL entwickelt und fertigt Network Security-, Secure Remote Access-, Web- und Email Security-, Backup- und Recovery- sowie Policy und Management-Lösungen, die effektiven Schutz bieten, ohne dabei die Netzwerk-Performance zu beeinträchtigen. Wir gehören zu den Weltmarktführern auf dem KMU-Markt und bieten Sicherheitslösungen für Unternehmen mit verteilten Netzwerken sowie für öffentliche Einrichtungen, Einzelhandelsunternehmen, Organisationen im Gesundheitswesen und Service Provider.

Unsere Philosophie Go-to-Market-Strategie

SonicWALL vertreibt seine Produkte ausschließlich über den Channel und vertraut auf eine Go-to-Market-Strategie, die auf folgenden zwei Prinzipien basiert:

1. Durch Distributoren gelangen die Produkte am schnellsten und effizientesten in den Channel.
2. Endbenutzer-Kaufkriterien treiben die Entwicklung der Geschäftsmodelle vieler Händler auf natürliche Weise voran.

Durch die konsequente Umsetzung dieser Prinzipien kann das Partnerprogramm gezielt auf den individuellen USP, den

die Medallion-Partner ihren Kunden bieten, abgestimmt werden. Da es keine finanziellen Hürden für eine Partnerschaft mit SonicWALL gibt, können alle Medallion-Partner ihre Wettbewerbschancen nutzen und profitable Geschäfte abschließen. Trotz der individuellen Geschäftsmodelle lässt sich die Zusammenarbeit unkompliziert realisieren.

Innovativer Wertansatz

Im ersten Schritt seiner Value Innovation-Strategie ermittelt SonicWALL neue Trends in den Bereichen Security und Data Protection. Anschließend bringt SonicWALL Enterprise Class-Technologien auf den KMU-Markt, die nicht nur erschwinglicher sind, sondern auch einfacher zu installieren, zu bedienen und zu warten. Davon profitieren unsere Channel-Partner. Die einzigartige Value Innovation-Strategie erleichtert den Absatz der SonicWALL-Lösungen und schafft die Voraussetzungen für hohe Margen und wiederkehrende Umsätze.

Höhere Marktanteile und erschwingliche Preise

SonicWALL investiert in die Entwicklung leistungsstarker integrierter Lösungen und stellt erschwingliche Produkte zur Verfügung, die einen höheren Mehrwert bieten als vergleichbare Produkte in der gleichen Preiskategorie. Die Händler können so Kunden jeder Größenordnung ansprechen, die sich für die qualitativ hochwertigen SonicWALL-Lösungen interessieren.

Das SonicWALL Medallion-Partnerprogramm

SonicWALL baut sein Medallion-Partnerprogramm ständig aus, um unterschiedlichste Händler bei der Wertschöpfung zu unterstützen und allen Partnern höhere Margen zu ermöglichen. Es ist nach wie vor ganz einfach, sich beim Medallion-Programm anzumelden und den Status eines autorisierten SonicWALL-Partners zu erhalten. Das Programm ist so flexibel gestaltet, dass die Geschäftsmodelle und Verkaufschancen aller Partner gefördert werden können.

Jeder Medallion-Partner kann dabei auf seine individuellen Alleinstellungsmerkmale bauen. Auf diese Weise können die Vertriebspartner effizienter agieren und sich auf ihren jeweiligen Märkten besser differenzieren. Dies führt nicht nur zu höheren Umsätzen, besseren Margen und mehr Profit, sondern gewährleistet auch zufriedene Kunden.

Das SonicWALL Medallion-Programm im Überblick

	Gold	Silver	Approved
Finanzielle Anreize			
Preisnachlässe	Richtet sich proportional nach dem Medallion-Level ■	Richtet sich proportional nach dem Medallion-Level ■	Richtet sich proportional nach dem Medallion-Level ■
Marketing Development Fund	■	■	■
Zielgerichtete Rabatte	■	■	■
Geschäftsanforderungen			
Jährliche Verkaufsziele	Richtet sich nach dem Medallion-Level ■	Richtet sich nach dem Medallion-Level ■	Richtet sich nach dem Medallion-Level ■
Geschäftsplan	■	■	■
Vierteljährliche Geschäftsanalyse	■	■	■
Partner-Support			
CSSA-Zertifizierung	2	1	1
Startpakete	Limitiert auf einen Kauf	Limitiert auf einen Kauf	Limitiert auf einen Kauf
Demo-Material	■	■	■
Marketing-Support			
Marketing-Aktivitäten/Quartal	2	1	1
Marketing-Ressourcen	■	■	■
Marketing-Tools und -Materialien	■	■	■
Service und Support			
Weiterverkauf von SonicWALL Serviceleistungen	■	■	■
Level 2-Zugriff für CSSA-zertifizierte Ansprechpartner	■	■	■

SonicWALL

bietet seinen

Partnern einen

gut erschlossenen

Markt mit einem

großen Potential




für hohe Margen

und wieder-

kehrende Umsätze.



Wertorientierte Differenzierung

	Einstieg in das Medallion-Programm. Der Partner hat ein solides Geschäft geschaffen, das sich an kleine Unternehmen richtet. Er bietet eine spezielle vertikale Lösung oder technisches Know-how.
<p data-bbox="105 432 124 645" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">LEISTUNGSTIEFE</p>  	<p data-bbox="475 398 1214 506">Der Partner bietet dem Kunden ein spezielles Alleinstellungsmerkmal, z. B. Beratungsleistungen. Häufig werden die Lösungen unterschiedlicher Anbieter in einer marktspezifischen Lösung kombiniert. Die Services des Partners umfassen mehr Lösungsbereiche oder vertikale Märkte.</p> <p data-bbox="475 524 1209 678">Das Leistungsprofil des Partners setzt sich in erster Linie aus Consulting- und Servicetätigkeiten zusammen. Der Partner baut seine eigene Marke auf und nutzt dabei Lösungen und Services mehrerer Anbieter über breitere Einsatzgebiete und vertikale Märkte hinweg. Darüber hinaus bietet er häufig Beratungs- und Entwicklungsleistungen für Lösungen anderer Anbieter.</p>

Wertorientierte Anreize

Das SonicWALL-Medallion-Programm bietet seinen Partnern Incentives, die nicht willkürlich definiert sind, sondern sich an den jeweiligen Geschäftsmodellen orientieren. Die Vorteile und Anforderungen des Medallion-Programms sind auf das individuelle Geschäftsmodell des Vertriebspartners zugeschnitten, so dass der Händler seinen Kunden einen Mehrwert bieten kann. Auf diese Weise bleiben die SonicWALL-Partner wettbewerbsfähig und können in ihren jeweiligen Märkten profitabel wachsen.

Finanzielle Anreize

- **Preisnachlässe nach Programm-Level:** Die empfohlenen Preisnachlässe aus dem Medallion-Programm richten sich nach den Geschäftsmodellen der Partner.
- **Marketing Development Funds:** SonicWALL bietet seinen Gold und Silver Medallion-Partnern finanzielle Unterstützung für die Durchführung von Marketing-Kampagnen. Die Bewilligung von Budgets richtet sich nach den verfügbaren finanziellen Mittel sowie nach der Zielsetzung der Kampagne und dem geplanten ROI.
- **Zielgerichtete vierteljährliche Rabatte:** Diese Rabatte werden auf bestimmten Programm-Levels angeboten und werden jedes Quartal anhand von POS-Daten ermittelt. Die Programme dauern drei bis zwölf Monate.

Business Proficiency-Training

Starke Partner sind die Grundlage für eine erfolgreiche Partnerschaft. Mit dem SonicWALL Business Proficiency-Schulungsprogramm können die Medallion-Partner ihre Performance weiter verbessern. Dieses Programm bietet Zugriff auf zahlreiche Trainingsressourcen, die folgende Bereiche abdecken: operative Effizienz, Marketing-Strategien, Verkaufskompetenz, Personalführung, etc.

Geschäftsplanung und vierteljährliche Geschäftsanalysen

Unsere Geschäftsplanung und die vierteljährlichen Geschäftsanalysen stellen sicher, dass die Vorgaben, die wir zusammen mit unseren Partnern erarbeitet haben, eingehalten werden. Die vierteljährlichen Geschäftsanalysen helfen uns dabei, herauszufinden, ob die gemeinsame Geschäftsstrategie aufgeht. Und da wir unsere Planung während des Jahres ändern können, sind wir in der Lage, flexibel auf veränderte Marktbedingungen zu reagieren. In vierteljährlichen Meetings können wir unseren Kurs korrigieren, bevor Probleme auftauchen. Der regelmäßige Dialog und unsere gemeinsame Planung stärken dabei unsere Partnerschaft.

Technisches Training und Zertifizierung

Unsere Partner können ihren ROI optimieren, indem sie bei ihren Mitarbeitern für fundierte Kenntnisse zu den SonicWALL-Lösungen, -Verkaufsstrategien und -Tools sorgen. In den SonicWALL-Schulungen erhalten die Partner eine detaillierte technische Ausbildung, um so die Servicequote am Gesamtgeschäft erhöhen zu können.

- **Technische Grundlagenkurse:** In allgemeinen Kursen werden Grundlagenkenntnisse in den Bereichen Netzwerk, Sicherheit, VPN und Wireless-Technologie vermittelt.
- **SonicWALL-Schulungen:** Technische Kurse und Produktschulungen bieten einen umfassenden Überblick über die SonicWALL-Lösungen.
- **CSSA-Zertifizierung:** Mit der CSSA-Zertifizierung erhalten Sie Zugriff auf die einzigartigen Support-Leistungen von SonicWALL. Die anfallenden Kosten können durch das MDF-Programm zurückerstattet werden.

Mit der richtigen Schulung können zertifizierte Mitarbeiter dazu beitragen, neue Umsätze zu generieren und gleichzeitig die Netzwerke und Daten ihrer Kunden effizient vor Sicherheitsbedrohungen schützen.

Arbeiten Sie mit dem Unternehmen des Jahres zusammen!

SonicWALL wurde bereits zum dritten Mal in Folge von seinen Vertriebspartnern in der Kategorie Security Appliances zum Unternehmen des Jahres gewählt und mit dem ARC Award der Fachzeitschrift VAR Business ausgezeichnet. Im Rahmen der ARC Award-Verleihung wurde SonicWALL im Bereich Security Appliance als Anbieter mit dem besten ROI (Return on Investment) der Branche herausgestellt.

VAR Business kürte SonicWALL außerdem zum Gesamtsieger über alle Kategorien hinweg. „Mit einem Gesamtergebnis von 82 Punkten hat SonicWALL den ARC-Titelverteidiger Samsung vom Thron gestürzt. Samsung war drei Jahre in Folge als Sieger hervorgegangen.“

– 2006 VAR Business Annual Report Card



Technische Support-Services

Händler müssen schnell reagieren können, um ihren Kunden einen erstklassigen Service zu bieten. SonicWALL unterstützt seine Partner hierbei mit qualitativ hochwertigen Serviceleistungen, die in verschiedenen Levels strukturiert sind. Als Partner können Sie auf diese Weise immer den passenden Supportlevel anbieten, um die Geschäftsanforderungen Ihrer Kunden zu erfüllen und gleichzeitig Ihre Umsatzchancen durch den Verkauf von Serviceleistungen zu erhöhen.

Das Medallion Partnerprogramm bietet:

- *Preisnachlässe auf Lizenzen und Abo-Services*
- *Produkt-Registrierung:* SonicWALL-Partner können Ihre Produkte online registrieren. Dies dient dem Nachweis von Serviceverträgen für alle Produkte, die von den SonicWALL-Partnern verkauft werden.

CSSA-zertifizierte Partner erhalten außerdem abgestuften Zugriff auf:

- *SonicWALL Knowledge Portal.* Das Online-Tool bietet Informationen bei Support-Problemen.
- *Offenes technisches Online-Forum* unter mysonicwall.com.
- *Teilnahme an Beta-Programmen*, entsprechend dem Programm-Level.
- *Dedizierter Level 2-Support* für einige Programm-Levels.

Marketing-Tools und Support

Die Medallion-Partner haben Zugriff auf eine breite Palette unterschiedlichster Marketing-Tools. Je breiter der Marketing-Mix angelegt ist, desto mehr Leads und Umsatz lassen sich generieren.

SonicWALL unterstützt seine Partner mit zahlreichen vorgefertigten Marketing-Kampagnen, entsprechend der jeweiligen Marketingerfahrung und -anforderungen:

- *Nicht dedizierter, lokaler Marketing-Support:* Lokale Field Marketing Manager helfen den SonicWALL-Partnern dabei, Marketing-Pläne und -Kampagnen zu erstellen, um die gewünschten Geschäftsziele zu erreichen und den ROI zu erhöhen.
- *Vorgefertigte Marketing-Tools:* SonicWALL stellt unterschiedliche Tools wie z. B. E-Mail-Kampagnen, Seminare oder Newsletter zur Verfügung, um Kundenbeziehungen aufzubauen, neue Umsatzchancen zu erkennen und Bedarf zu wecken. Unsere vorgefertigten Marketing-Tools:
 - helfen bei der Konzeption von professionellen Marketing-Kampagnen.
 - sparen Zeit und Kosten gegenüber selbst produzierten Kampagnen.
 - erzielen professionelle Ergebnisse trotz begrenzter Marketing-Ressourcen.
 - verbessern Ihr Image gegenüber Ihren Kunden.

Sales-Support

Da SonicWALL sein gesamtes Geschäft über ein zweistufiges Vertriebsmodell abwickelt, sind wir in der Lage, unsere gesamten Vertriebsressourcen zu 100 % auf unsere Medallion-Partner zu konzentrieren. SonicWALL bietet allen Channel-Partnern Zugriff auf Pre-Sales-Ressourcen wie:

- Pre-Sales-Support auf allen Programm-Levels
- Dediziertes Account Management für die meisten Programm-Levels
- *Startpaket und Demo-Materialien:* Machen Sie Ihre Mitarbeiter mit den SonicWALL-Lösungen vertraut. Das SonicWALL-Startpaket und die Demo-Materialien sind ideal geeignet, um praktische Erfahrungen zu sammeln. Die SonicWALL-Partner erhalten außerdem attraktive Preisnachlässe auf SonicWALL-Lösungen, die zu Demonstrationszwecken eingesetzt werden.
- *Promotions und Incentives:* SonicWALL bietet seinen Medallion-Partnern jedes Quartal mehrere Optionen, um die Nachfrage nach SonicWALL-Lösungen zu steigern:
 - *Sales Incentives:* Mit attraktiven Programmen werden die Leistungen der Partner-Sales-Teams belohnt.
 - *Vierteljährliche Sales Promotions:* Jedes Quartal werden Promotion-Aktionen durchgeführt, die Endkunden attraktive Kaufanreize bieten und die Medallion-Partner beim Verkauf der SonicWALL-Produkte unterstützen.
 - *Unterstützung bei der Gestaltung wettbewerbsfähiger Preise für Medallion-Partner:* Die Genehmigung hängt von der jeweiligen Geschäftssituation und den Wettbewerbern ab.

SonicWALL Deutschland

Tel.: +49 89 4545 946
www.sonicwall.de

SonicWALL Schweiz

Tel.: +41 44 810 31 35
www.sonicwall.ch

SonicWALL Österreich

Tel.: +41 44 810 31 35
www.sonicwall.at

