

## DenyAll startet sein neues Partner-Programm



*Entwickelt, um den eigenen Wirkungsgrad zu optimieren und zu erweitern, ermöglicht das neue "DenyAll Partner Network"-Programm seinen Integratoren, Beratern, Outsourcing- und Cloud-Anbietern, die neuesten Application Security Produkte zu verkaufen, zu liefern und beim täglichen Betrieb zu unterstützen. Das Programm beinhaltet neue technische Zertifizierungen, Vertriebsstrainings, gemeinsame Business-Generierungsmaßnahmen, eine neue Discount- sowie Projekt-Registrierung.*

### Dank unserer Partnern ein schnelleres Wachstum

---

Das Ziel von DenyAll ist es, seine Applikations-Security-Produkte für alle Unternehmensgrößen verfügbar zu machen, wobei solche innovativen Technologien zunächst meist von den Großunternehmen eingesetzt werden.

Die neue modulare Plattform von DenyAll erlaubt speziell für kleinere und mittlere Unternehmen eine kundenorientierte und bedarfsgerechte Konfigurationsmöglichkeit der Produkte, wie zum Beispiel mit dem Produkt „sProxy“: diese „Plug and Protect WAF“ benötigt keine Lernphase und kann sogar von Administratoren betrieben werden, die keine Spezialisten auf diesem Gebiet sind.

Die DenyAll Produktfamilie „Detect“ (Vulnerability-Management-Produkte) erfüllt ebenfalls in einem sehr umfassenden Rahmen die Bedürfnisse von kleinen und mittelständischen Unternehmen.

DenyAll hat mit ausgewählten Partnern ein Konzept erarbeitet, um die Produkte erfolgreich am Markt zu platzieren. "DenyAll arbeitet seit Jahren mit Integratoren, Outsourcern und Application Hostern zusammen", sagt Jacques Sebag, CEO von DenyAll. "Die Zeit ist gekommen, um zum einen die Effektivität zu steigern, zum anderen aber auch Beratungsunternehmen und Cloud-Anbieter zu motivieren, diese Technologien für mehr Kunden zur Verfügung zu stellen."

Das neue Partnerprogramm ist eine Weiterentwicklung des bestehenden ENEAS- (Expert Network for Application Security) Programms, jedoch unter dem vereinfachten Namen „**DenyAll Partner Network**“. Es basiert auf gegenseitigen Verpflichtungen und einer neuen Rabattstruktur. Es ist weniger formal juristisch, dafür mehr ergebnisorientiert. Ziel ist es, dass die DenyAll Partner das neue und erweiterte Portfolio an neue Kunden verkaufen, sowohl große als auch kleine, in allen Wirtschaftszweigen. DenyAll unterstützt Security-Berater und Integratoren bei deren Kunden, die auf die neue DenyAll Next Generation „Protect“-Plattform migrieren wollen.

### Trainings und Zertifizierungen

---

DenyAll's neuerliche Partner-Investition startet mit einem 2-tägigen technischen Produkt-Training, das für ausgewählte Partner kostenlos ist.

Während dieses Trainings werden den Pre-Sales- und Post-Sales-Partner-Mitarbeitern die grundlegenden Kenntnisse über das Setup, den Betrieb und den Supportablauf vermittelt. Dies erfolgt für die Produktlinien „DenyAll Detect“ (Vulnerability Management), „Protect“ (Web Application Firewalls) und dem Management-System. Mehr als 2 dutzend Partner wurden bereits seit Dezember 2012 in Frankreich und in weiteren

europäischen Ländern zertifiziert. Es werden regelmäßig Trainingseinheiten für Neu- und Update-Zertifizierungen angeboten. Diese werden frühzeitig auf der DenyAll-Partner-Homepage angekündigt bzw. sind über die jeweiligen DenyAll Regional Manager zu erfahren.

## Neue Discount-Regelungen und Partner-Portal

---

Das neue Programm bindet Partner-Rabattstufen an Verpflichtungen, sowohl in Bezug auf Zertifizierungen als auch auf Marketing-Investitionen::

- **Gold-Partner** müssen mindestens zwei zertifizierte Mitarbeiter nachweisen können. Weiterhin werden quartalsweise Marketing-Programme, wie Seminare oder Telemarketing-Kampagnen gemeinsam durchgeführt. In diesem Partner-Status erhält der Partner einen Discount von bis zu 30% auf den Endkunden-Preis.
- **Silver-Partners** benötigen mindestens einen zertifizierten Mitarbeiter und führen mindestens eine Leadgenerierungs-Kampagne im Halbjahr durch. Hierfür erhalten sie eine Discount von bis zu 20%.
- **Bronze-Partners** sind nicht zertifiziert, arbeiten jedoch auf vertraulicher Ebene mit DenyAll zusammen und haben einer namentlichen Verlinkung ihrer Website auf der DenyAll Website zugestimmt. Sie können die DenyAll Lösungen mit einem Discount von 10% auf den Endkundenpreis verkaufen.

Ein neuer **Projekt-Registrierungsprozess** bietet zusätzliche Rabatt-Möglichkeiten und schützt den Partner für 6 Monate, wenn dieses Projekt nicht bereits von einem anderen Partner bearbeitet wird. Ein spezielles Formular hierfür befindet sich unter „**Partner- Zone**“. Es ist ein neues DenyAll-Portal, wo Partner eine Fülle von Vertriebs-, Technik- und Marketing-Tools vorfindet. Hierzu zählen u.a. Folien, White Papers, Datenblätter, Fallstudien, Methoden, technische Hinweise und Schulung-Material.

## Zertifizierte Partner

---

Partner, die bereits zertifiziert sind bzw. sich gerade im Zertifizierungsprozess befinden:

- **Frankreich:** Agarik, Atheos, Atos, APX, Axailan, Content Mind, C-S, Euriware, Exaprobe, IPenergy, Mind Techno, Netqost, Orange Business Services, Ocealis und Prosodie.
- **Germany, Austria & Switzerland:** Antares, Cirosec, ComputaCenter, GAI NetConsult, Helmich IT Security, Infrasec, Net Plans, Secunet, The Bristol Group, Topalis.
- **International:** sowohl in Skandinavien als auch in Asien und anderen wachsenden Regionen der Welt werden in den nächsten Monaten Zertifizierungsschulungen durchgeführt.

Beinahe all unsere zertifizierten Partner bestätigen nach der Zertifizierung, dass das Training einen enormen Motivationsschub geliefert hat, um die DenyAll Produktlinien „Detect“. Protect“ und „Manage“, in denen die Technologie-Erfahrung von mehr als 15 Jahren steckt, in einem rasant

## About DenyAll

Deny All ist der innovative Marktführer im Bereich Applikationssicherheit. Das Unternehmen zählt zu den Pionieren auf dem Gebiet der Anwendungssicherheit (Web Application Firewalls – WAF) in Europa. Basierend auf mehr als 10 Jahren Erfahrung auf dem Gebiet der Absicherung und Beschleunigung von webbasierten Applikationen wird Deny All auch weiter an Neuentwicklungen arbeiten, um den Anforderungen von Unternehmen aller Größenordnungen gerecht zu werden. Seine Lösungen decken Schwachstellen auf und schützen Infrastrukturen gegen Angriffe auf der Applikationsebene. Weitere Informationen finden sie unter [www.denyall.com](http://www.denyall.com).

Pressekontakte:		
<b>DenyAll</b> Stéphane de Saint Albin Tél. : +33 1 46 20 96 21 <a href="mailto:sdesaintalbin@denyall.com">sdesaintalbin@denyall.com</a> <a href="http://www.denyall.com">www.denyall.com</a>	<b>Kafka Kommunikation</b> Ursula Kafka Tel.: +49 89 747470-580 <a href="mailto:info@kafka-kommunikation.de">info@kafka-kommunikation.de</a> <a href="http://www.kafka-kommunikation.de">www.kafka-kommunikation.de</a>	<b>DenyAll</b> Thomas Kohl Tel. : +49 6233 66 75 39 <a href="mailto:tkohl@denyall.com">tkohl@denyall.com</a> <a href="http://www.denyall.com">www.denyall.com</a>

