**PRESSEINFORMATION**

Hamburg, 1. Oktober 2020

**Umfassende Sicherheit vom Netzwerk bis zum Endpunkt**

**Partner von WatchGuard und Panda Security können ab sofort die Produkte beider Unternehmen aus einer Hand bieten**

Nur vier Monate nach der Übernahme von Panda Security hat WatchGuard Technologies die technologische Integration der Lösungsportfolien beider Unternehmen abgeschlossen: Sowohl bestehende als auch – im Zuge der Akquisition – neu hinzugekommene Partner haben über die entsprechenden WatchGuard-Distributionskanäle nun weltweit Zugriff auf die zusammengeführte Produktpalette. Die Panda-Lösungen für fortschrittlichen Endpoint-Schutz sind ab sofort einzeln sowie im Rahmen des Lösungspakets [WatchGuard Passport](https://www.watchguard.com/de/wgrd-products/watchguard-passport) erhältlich. In Kombination mit der [Total Security Suite](https://www.watchguard.com/de/wgrd-products/total-security-suite) von WatchGuard können Partner ihren Kunden nun ein Komplettportfolio für umfassende Sicherheit vom Netzwerk bis zum Endpunkt bieten.

„In den vergangenen Wochen haben wir alles darangesetzt, unseren Partnern die neue Cross-Selling-Möglichkeit so schnell wie möglich zu erschließen. Dies ist vor allem im Hinblick auf die Zusammenarbeit mit Managed Service Providern ein entscheidender Meilenstein. Dank der Erweiterung des Portfolios können wir nicht zuletzt unsere Attraktivität in dem Bereich konsequent steigern“, so Michelle Welch, Senior Vice President of Marketing bei WatchGuard. „Durch die Bereitstellung einer Sicherheitsplattform, die vielfältige, leistungsstarke Technologien zum Schutz von Netzwerken, Endpunkten und Anwendern gezielt miteinander verknüpft und gleichzeitig einfach zu bedienen ist, sind wir unserem Ziel einen großen Schritt nähergekommen. Partner, die schnellen und einfachen Zugang zu branchenführenden, beliebig kombinierbaren Lösungen für End-to-End-Sicherheit aus einer Hand suchen, kommen am WatchGuardONE-Programm jetzt nicht mehr vorbei.“

Bereits seit Juni 2020 hatten WatchGuard-Partner im Rahmen des [„Panda Security Early Access Program“](https://www.watchguard.com/de/wgrd-about/press-releases/watchguard-schliesst-uebernahme-von-panda-security-ab) Gelegenheit, sich selbst ein Bild von der Leistungsstärke der Panda-Lösungen zu machen. Bei über 25 Prozent der Partner im WatchGuardONE-Programm ist die Lösung [Adaptive Defense 360](https://www.watchguard.com/de/wgrd-products/advanced-endpoint-security) mittlerweile intern eingeführt. Durch die frühzeitige Integration können sie ihren Vorteil ab sofort gezielt gegenüber Kunden ausspielen.

„Ich kann es kaum erwarten, mit den neuen Endpoint-Protection-Lösungen des WatchGuard-Portfolios auf unsere Kunden zuzugehen“, so Bernd Och, Geschäftsführer der BOC IT-Security GmbH, einem Platinum-Partner von WatchGuard. „Hier sehe ich ganz klar Bedarf. Für vollumfänglichen Schutz von Unternehmen muss heutzutage jeder Angriffsvektor im Auge behalten werden – sowohl das klassische Netzwerk-Gateway als auch die Endgeräte. Da kommt es uns natürlich entgegen, dass wir jetzt alle dafür passenden Sicherheitsdienste aus einer Hand erhalten.“

Anpassung des Partnerprogramms

Der Erweiterung des Lösungsportfolios wird nun auch über das [WatchGuardONE-Partnerprogramm](https://www.watchguard.com/de/wgrd-partners/channel-partner-program) spezifisch Rechnung getragen. Neben „Netzwerksicherheit“, „Sicherem WLAN“ und „Multifaktor-Authentifizierung“ bietet dieses mit „[Endpoint Security](https://www.watchguard.com/de/wgrd-products/endpoint-security)“ ab sofort eine weitere tragende Säule. Die neue Spezialisierung ermöglicht bestehenden WatchGuard-Resellern über dedizierten Vertriebssupport und Zertifizierung künftig die effiziente Zusammenarbeit in genau diesem Bereich. Und auch Vertriebspartner, deren Konzentration bisher allein auf Lösungen von Panda Security lag, können ihr Know-how und ihren Gewinn über zusätzliche Spezialisierungen ausbauen und steigern. Natürlich bleibt es auch bei Konzentration auf nur einen der Produktbereiche weiterhin möglich, vollen WatchGuardONE-Status zu erreichen und sich auf diese Weise finanzielle Anreize sowie Unterstützung bei Verkauf, Marketing und technischen Fragen zu sichern. Hürden in Form von Regelungen zu Mindestumsätzen oder Vorgaben hinsichtlich des Vertriebs des Produktportfolios gibt es keine. Das wertorientierte „WatchGuardONE“-Programm ist seit jeher darauf ausgelegt, Eintrittsbarrieren zu minimieren und Partnern gleichzeitig einen hohen Return on Invest zu garantieren. Weitere Einzelheiten über das erweiterte Programm stehen [online](https://www.watchguard.com/de/wgrd-resource-center/docs/watchguardone-channel-program) zur Verfügung.

Partner, die daran interessiert sind, ihr Portfolio mit neuen Panda- oder WatchGuard-Lösungen zu erweitern, können sich jederzeit an ihren bekannten [Channel-Account-Manager](https://www.watchguard.com/de/wgrd-about/press-releases/buendelung-der-kraefte) wenden.

Weitere Informationen:

[Produktportfolio von WatchGuard](https://www.watchguard.com/de/wgrd-products)

[WatchGuardONE-Partnerprogramm](https://www.watchguard.com/de/wgrd-partners/channel-partner-program)

Bildmaterial

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Michelle Welch, Senior Vice President Marketing, WatchGuard Technologies | Bernd Och, Geschäftsführer, BOC IT-Security GmbH |

Das Bildmaterial zum Download finden Sie in unserem Medienportal press-n-relations.amid-pr.com (Suchbegriff „Panda-Portfolio"). Selbstverständlich schicke ich Ihnen die Datei auch gerne per E-Mail zu. Kontakt: rh@press-n-relations.de

|  |  |
| --- | --- |
| Kontakt:  WatchGuard Technologies GmbH  Paul Moll – Field Marketing Manager Central Europe  Wendenstr. 379, 20537 Hamburg  Tel.: +49 152 31795040  paul.moll@watchguard.com  www.watchguard.de | Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:  Press'n'Relations GmbH  Rebecca Horn  Magirusstr. 33, 89077 Ulm  Tel.: +49 731 962 87 15  rh@press-n-relations.de  www.press-n-relations.de |

**Über WatchGuard Technologies**

WatchGuard Technologies gehört zu den führenden Anbietern im Bereich IT-Sicherheit. Das umfangreiche Produktportfolio reicht von hochentwickelten UTM (Unified Threat Management)- und Next-Generation-Firewall-Plattformen über Multifaktor-Authentifizierung bis hin zu Technologien für umfassenden WLAN-Schutz und Endpoint Protection sowie weiteren spezifischen Produkten und Services rund ums Thema IT-Security. Mehr als 80.000 Kunden weltweit vertrauen auf die ausgeklügelten Schutzmechanismen auf Enterprise-Niveau, wobei dank der einfachen Handhabung neben kleinen und mittelständischen Unternehmen nicht zuletzt auch große, dezentral aufgestellte Organisationen vom Einsatz profitieren. Neben der Zentrale in Seattle im US-Bundesstaat Washington verfügt WatchGuard über Niederlassungen in ganz Nordamerika, Lateinamerika und Europa sowie im asiatisch-pazifischen Raum.

Aktuelle Informationen, Aktionen und Updates finden Sie auch auf [Twitter](https://twitter.com/sichersein), [Facebook](https://de-de.facebook.com/WatchGuardSichersein/) oder [LinkedIn](https://de.linkedin.com/company/watchguardsichersein). Der WatchGuard-Blog „Secplicity“ berichtet darüber hinaus über die neuesten Bedrohungen und zeigt auf, wie man mit ihnen umgeht: [www.secplicity.org](http://www.secplicity.org/). Oder Sie abonnieren den „443 - Security Simplified“-Podcast bei [Secplicity.org](http://www.secplicity.org/) bzw. wo immer Sie Ihre Lieblings-Podcasts finden.