



Partnerschaft mit Westcon

Gemeinsam bringen wir Ihr Palo Alto Networks Geschäft voran



Erweitern Sie Ihr Palo Alto Networks Geschäft mit Westcon



Profitieren Sie von einer Partnerschaft mit Westcon - unsere einzigartige Positionierung ermöglicht es Ihnen, Ihren Kunden echte Mehrwerte zu bieten:

- Schneller Versand in ganz Europa dank Strata-Lagerbestand
- Durchführung von Schulungen, die mit einer Zertifizierung abschließen
- Regelmäßige vertriebliche und technische Updates
- Unterstützung von Pre-Sales-Aktivitäten zur Steigerung von Verkaufsabschlüssen
- Bereitstellung von Post-Sales-Services wie Installationen und Plattformmigration, um die Kundenzufriedenheit zu gewährleisten
- Kundenprofilerstellung zur Identifizierung neuer Geschäftsmöglichkeiten

Wir können Ihnen helfen, Ihren Weg zu mehr Umsatz und Einnahmen mit Palo Alto Networks schneller zu beschreiten.

Wir können Sie dabei unterstützen, Ihr bestehendes Palo Alto Networks Geschäft zu erweitern und zu skalieren.



9 Jahre Erfahrung

in der Entwicklung von Channel-Partnern für Palo Alto Networks



Ausgezeichnet

Global Distributor 2020, EMEA Distributor 2019 & 2020 und APAC Distributor



Globale Präsenz

Distributor mit globaler Abdeckung in über



Strata Lager

Wir haben derzeit PA-220, PA-820 und PA-850 Firewalls für Europa auf Lager



Tägliche Abholung

von PANW und Auslieferung in EMEA



50,000

Palo Alto Networks Geräte wurden letztes Jahr ausgeliefert



Authorized Global Training Partner

Mit mehr Palo Alto Networks-Schulungen als alle anderen ATP in EMEA



Elite Authorized Support Centre

Unter den Top 1% der für Palo Alto Networks autorisierten Support Center



Demo support

Zugang zu einem zentralen Pool an Equipment

Setzen Sie auf eine Partnerschaft mit Experten



Unsere Expertise hilft Ihnen:

- Zu verstehen, wie Sie die neueste Sicherheitstechnologie von Palo Alto Networks erfolgreich positionieren
- Die richtigen Lösungen für Ihre Kunden zu identifizieren
- Die Migration Ihrer Kunden auf neue Technologien zu unterstützen
- Umsatzchancen zu maximieren



Fokussiert und spezialisiert:

Westcon hat dedizierte Palo Alto Networks Business Units in ganz Europa, dem Mittleren Osten und Afrika eingerichtet, um Ihnen unübertroffene Unterstützung in den Bereichen Vertrieb, Technik und Business Development bieten zu können.



Die Säulen unseres Support-Angebots:

Sales: Businesspläne, Best Practice Assessments, Security Lifecycle Reviews, Ultimate Test Drives, Prevention Posture Assessments

Marketing: Nutzen Sie Promotions und generieren Sie Nachfrage innerhalb Ihrer Kundenbasis oder Net-New Leads für neue Technologien mithilfe fertiger Kampagnen oder unseres Marketing-as-a-Service Angebots

Technical: Entwickeln Sie Fähigkeiten, um neue Technologien zu positionieren und die Sicherheitslage Ihrer Kunden zu verbessern

Renewals: Optimieren Sie Renewals und identifizieren Sie Möglichkeiten zum Upselling und Refresh

**Der
weltweit
führende
Enterprise
Security
Distributor**

Ihr schneller Weg zum Umsatz

KEY: ● Westcon
● Palo Alto Networks
○ Reseller



Vereinbarung eines gemeinsamen jährlichen Businessplans, der umgesetzt wird



Machen Sie Ihre Teams fit für Palo Alto Networks mit Schulungen für Sales und Pre Sales



Nehmen Sie am NextWave Partnerprogramm teil



Absolvieren Sie mit Unterstützung von Westcon die Sales Akkreditierung (ASE) und technische Akkreditierung (PCNSE)



Westcon unterstützt Sie bei der Erstellung von Designs, Stücklisten und der Deal Registrierung



Westcon hilft Ihnen beim Account Mapping



Westcon stellt Ihnen Ressourcen zur Verfügung, die Ihnen bei der Akquise neuer Kunden und der Pipeline Generierung helfen



Nutzen Sie unser Angebot an technischen Workshops und den Zugang zu Demogeräten



Unterstützung bei der Planung und Durchführung von Marketingaktivitäten zur Generierung von Leads



Steigern und erweitern Sie Ihre Geschäftsmöglichkeiten mit Westcon und Palo Alto Networks



Erreichen Sie einen höheren NextWave Partnerstatus durch Umsatzwachstum und Zertifizierungen

Unsere Services helfen Ihnen :

- neue Technologien einzuführen und neue Einnahmequellen aufzubauen
- den Fokus auf den Verkauf zu richten und den Verkaufszyklus zu beschleunigen
- den ROI für Sie und Ihre Kunden zu verbessern
- den Erfolg und die Loyalität Ihrer Kunden zu steigern
- sich an Cloud und abonnementbasierte Geschäftsmodelle anzupassen und davon zu profitieren



Education services

Praxisnahe Technik --und Vertriebstrainings zur optimalen Vorbereitung Ihrer Engineers auf Zertifizierungen.

Trainings für Ihre Endkunden zur Steigerung der Akzeptanz von neuen Technologien und des ROI.



Support services

Erstklassiger L1/L2 Support*.

Herstellerübergreifend geschulte Support Teams zur optimalen Unterstützung bei Sicherheitsfragen.

Erweiterte Supportoptionen für maßgeschneiderte Hilfe angepasst an den Bedarf Ihrer Endkunden.



Professional services

Greifen Sie auf ein hochqualifiziertes und zertifiziertes Team von Engineers zu, um eventuelle Kapazitätsengpässe zu schließen.

Holen Sie sich Projektunterstützung über den gesamten Produktlebenszyklus, um einen optimalen ROI für Sie und Ihre Kunden sicherzustellen.



Managed services

Automatisierte Fernüberwachung der IT Sicherheitsinfrastruktur.

Erweiterte Wartung der IT Security, zugeschnitten auf die spezifischen Bedürfnisse Ihrer Endkunden.

Umstellung von Capex auf Opex, um flexiblere Investitionen zu ermöglichen.

*L3 Support in Zusammenarbeit mit Palo Alto Networks



Education Services

Westcon bietet eine breite Palette von Trainingsmöglichkeiten für Palo Alto Networks:

- Hersteller-akkreditierte Kursunterlagen
- Modernste digitale Labs und erstklassige Einrichtungen
- Englisch, Französisch, Spanisch, Italienisch, Arabisch und Mandarin sprechende zertifizierte Dozenten mit Praxiserfahrung
- Umfassendes Kursangebot: Von klassischen Hersteller-Zertifizierungen bis hin zu maßgeschneiderten und kundenspezifischen Inhalten



Als globaler Palo Alto Networks Trainingsanbieter bieten wir Kurse und Trainings in mehr als 60 Ländern an.

Schulungen können Ihnen helfen, Ihre Unternehmensziele zu erreichen:

- Beschleunigen Sie Ihren Verkaufszyklus und bauen Sie Ihre Pipeline aus
- Verbessern Sie den ROI für sich und Ihre Kunden
- Steigern Sie den Erfolg und die Loyalität Ihrer Kunden

92.7%

unserer Academy Teilnehmer bewerten unsere Trainer als sehr gut oder gut

83.3%

unserer Academy Teilnehmer bewerten die Kursunterlagen als hervorragend oder gut

Westcon Support

Das Westcon Support Angebot steht Ihnen für sämtliche Palo Alto Networks Geräte zur Verfügung und umfasst alle nachstehend angeführten Leistungen:

Erstklassiger L1/L2 Support per Telefon, E Mail und Web

Vollständige Abwicklung und Kontrolle von L3 Vorfällen durch unsere Westcon Support Professionals

Einfach nachvollziehbarer Ticketfortschritt über unser Westcon Support Online Ticketing Portal (24/7 verfügbar)

Zugriff auf Multi Vendor zertifizierte Engineers für den optimalen Support von Multi Vendor Netzwerken

Erweitern Sie Ihren Support

Zusätzlich zu Ihrem Westcon Support Vertrag können Sie die folgenden Optionen erwerben:

Call In/Ticketing Optionen für Vorfälle, die nicht vom Support abgedeckt werden

SLA basierter direkter Zugriff auf zertifizierte Engineers, die Sie bei Fragen und Anfragen rund um Ihr Palo Alto Networks Geschäft unterstützen

Flexible Remote Lösungen, die Ihnen bei Überbrückung von Qualifikations oder Kapazitätslücken helfen

Unterstützung bei Änderungen oder Erweiterungen von Sicherheitsregeln, um schnell und effektiv auf Strategieänderungen zu reagieren



Professional services

Unsere erfahrenen und zertifizierten Palo Alto Networks Engineers helfen Ihnen, Kapazitäts und Funktionslücken im IT Sicherheitslebenszyklus Ihrer Endbenutzer zu schließen.

Unsere Engineers können Ihnen dabei helfen, Kundenbedürfnisse zu klären, zu spezifizieren und darauf aufbauend die ideale Lösung für Ihre Kunden zu finden.

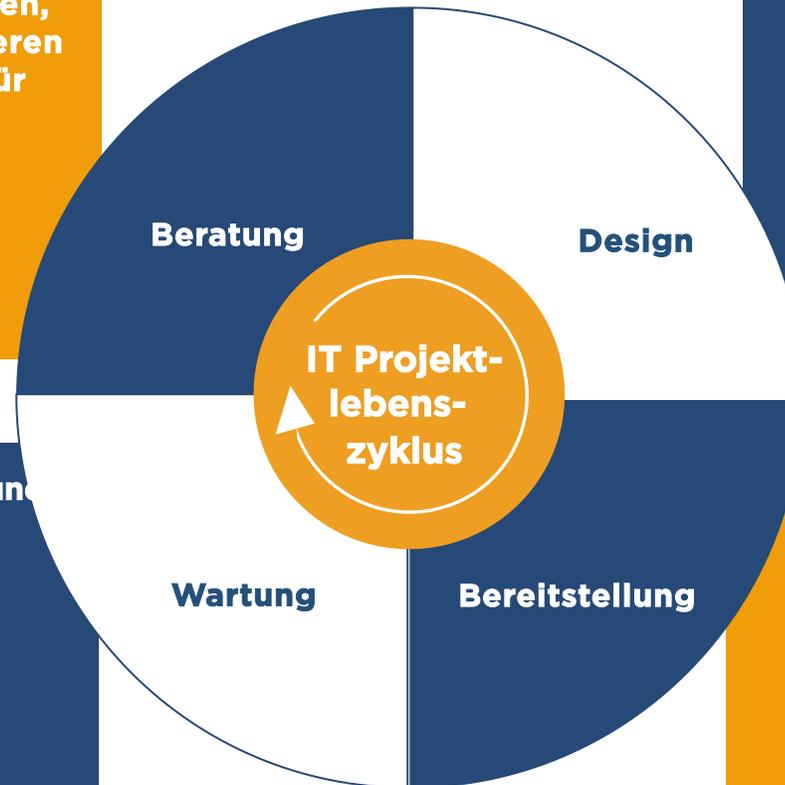
Beispiele

- SLR/BPA Ergebnisanalyse und Erstellung von Maßnahmenplänen*
- Endkunden Workshop (z. B. für TRAPS Setup und Regeldesign)

Sicherstellung der Verfügbarkeit, Stabilität und eines möglichen Erweiterung während der Lebensdauer eines Systems.

Beispiele:

- BPA Health Check: Ergebnisanalyse, Definition von Handlungspunkten und Projektrealisierung
- Change Management Support
- Konfigurationsunterstützung
- Upgrade Management



Definierte und klar spezifizierte Lösungen, die optimal zu den Anforderungen und der vorhandenen Sicherheitsstruktur des Kunden passen.

Beispiele:

- Systemkonfiguration
- Integrationsplanung
- Change Management Support
- Design und Integration von Systemen verschiedener Hersteller

Unterstützung des Endkunden bei der schnellstmöglichen Integration und Aktivierung der Lösung.

Beispiele:

- Rack & Stack (ETS)
- Installation
- Systemmigration
- Konfiguration
- Go Live Unterstützung

Managed services

Unser Proactive Care-Angebot unterstützt Partner mit folgenden Dienstleistungen:



Automatisierte Fernüberwachung der IT-Sicherheitsinfrastruktur



SLA-basiertes Troubleshooting (einschließlich Change Management) zur Sicherstellung der optimalen Leistung und Verfügbarkeit



Fixe monatliche Gebühr



Die Möglichkeit, Gerätekosten in den monatliche Zahlungen zu inkludieren – Technology-as-a-Service (TaaS)

Warum Sie Managed Services anbieten sollten:

Vorteile für Sie als Partner

Steigern Sie Ihre Marge für Lösungen und Services

Kontinuierliche Überwachung der Kundeninfrastruktur über den gesamten Lebenszyklus

Schaffen Sie eine erneuerbare Installationsbasis und erweitern Sie Ihre Upselling-Möglichkeiten

Vorteile für Ihre Endkunden

Kostensenkung, Verbesserung des Betriebskapitals und frei werdende Engineering-Ressourcen vor Ort

Effektive Wartungslösungen für optimale Systemleistung und Verfügbarkeit

Prävention und Lösung potenzieller Probleme - effektive Reduzierung von Haftungsrisiken

Westcon Financial Services



Westcon Financial Services helfen Ihnen dabei, Geschäfte schneller abzuschließen, schneller bezahlt zu werden und Margen zu schützen.

WFS* vereinfacht die Finanzierung und setzt Kapital für zukünftige Unternehmensinvestitionen frei.

Unser fachmännisch strukturiertes Finanzierungsprogramm stärkt Ihre Wettbewerbsposition und macht Sie nicht nur zum Technologieexperten, sondern auch zum Full Service Lösungsanbieter mit einem Wettbewerbsvorteil, der den einzigartigen finanziellen Anforderungen Ihrer Endkunden gerecht wird.

- Starke Auswahl an Finanzierungsmöglichkeiten
- Anpassbar an spezifische Budgets und Anforderungen
- Flexible Zahlungsstrukturen

***Vorbehaltlich der Verfügbarkeit im jeweiligen Land**



Unterstützung beim grenzüberschreitenden Ausbau Ihres
Geschäfts

Was sind Global Supply Chain Solutions?

Global Supply Chain Solutions (GSCS) ist ein Team von internationalen Handelsexperten.

Betrachten Sie uns als Ihren speziellen Westcon Comstor „Trade Desk“.

Unsere gesammelte Erfahrung und unser einzigartiges Fachwissen bringen Ihnen folgende Vorteile:



Navigieren Sie
durch die
Komplexität des
globalen Handels



Reduzieren Sie
Kosten, Risiken und
Verzögerungen
durch globale
Bereitstellungen



Bessere
Erkenntnisse
und Lösungen
durch Daten



Optimierung
Ihrer Logistik
und Lieferkette



Nutzung unseres
Vertriebs und
unseres Know how

Unser Team und unsere Struktur

Global Supply Chain Solutions verfügt über 100 FTEs in EMEA, APAC und NA.

Unsere funktionale Teamstruktur gewährleistet Transparenz, Fokussierung, Effizienz und SLA Management.

Programm- Management



Neue Opportunities operationalisieren, Anforderungen finalisieren, SOW erstellen

Projekt- Management



Neue Projekte an Bord holen, die Umsetzung sicherstellen, den Projektfortschritt verfolgen

Service- Breitstellung



Fragen beantworten, Support Reporting, 1st Level Eskalationsressourcen

Sales Quoting Spezialisten



Preisgestaltung, Auf RFPs reagieren, die Einhaltung von SLAs sicherstellen

Sales Op Spezialisten



Aufträge verwalten, die Richtigkeit von Kundendaten sicherstellen, Unterstützung bei Auftragsrückfragen

Refresh und Analytics



Cisco Refresh Produkte und Programme verwalten, Kundenberichte bereitstellen



Bereit für den nächsten Schritt?

Treiben Sie Ihr Palo Alto Networks Geschäft gemeinsam mit Westcon voran.

Arbeiten Sie mit uns, dem EMEA Distributor der Jahre 2019 und 2020 und Global Distributor des Jahres 2020 zusammen, um Ihr Palo Alto Networks Geschäft auf die nächste Stufe zu bringen.

Schnelles Onboarding

Wir begleiten Sie durch den Onboarding Prozess und helfen Ihnen bei der Registrierung für das Palo Alto Networks NextWave Partnerprogramm.

Bedarf generieren

Die Experten von Westcon helfen Ihnen bei der Erstellung eines Palo Alto Networks Marketingplans. Zudem erhalten Sie Zugang zu einer Vielzahl von Marketingmaterialien und den Marketingprogrammen von Westcon.

Palo Alto Networks Konvertierungstools

Setzen Sie auf bewährte Tools, um Umsätze zu generieren mit Westcon an Ihrer Seite können Sie diese auf die effektivste Weise nutzen.

- Ultimate Test Drive
- Security Lifecycle Review
- Best Practice Assessment
- Prevention Posture Assessment

Gestalten Sie Ihr Palo Alto Networks Geschäft international

Mithilfe der Global Deployment Solutions von Westcon können Sie auch internationale Möglichkeiten wahrnehmen.

1

2

3

4

5

6

7

8

Vertrauen in den Verkauf

Palo Alto Networks und Westcon unterstützen Ihr Vertriebsteam und Ihre Engineers mit Schulungen und Zertifizierungen.

Chancen wahrnehmen

Greifen Sie auf die Pre Sales Experten von Westcon zurück, um Remote oder vor Ort Chancen zu identifizieren und zu ergreifen, z. B. mittels Proof of Concepts

Konkurrenzloses Service- und Support-Portfolio

Westcon bietet ein umfassendes Dienstleistungsportfolio von Schulungen und Support bis hin zu Managed Services, das Sie bei jedem Ihrer Schritte mit Palo Alto Networks unterstützt.

Blieben Sie auf dem neuesten Stand der Technik

Westcon bietet regelmäßig Partnerveranstaltungen, Webinare und Updates an, damit Sie die neuesten Technologien verkaufen, auf Markttrends und veränderungen reagieren und diese antizipieren können.

Kontaktieren Sie uns

Heinz Neubauer

heinz.neubauer@westcon.com

+43 2236 864444 84

Über



Westcon Comstor ist ein weltweit führender Technologiedistributor mit einem Jahresumsatz von über 3 Milliarden US Dollar. Das Unternehmen, das in über 70 Ländern vertreten ist, bringt führende IT Hersteller mit einem Netzwerk etablierter Technologiepartner, Systemintegratoren und Service Provider zusammen und schafft auf diese Weise echten Mehrwert und neue Business Chancen. Aufsetzend auf tiefe Marktkenntnis, umfassendes technisches Knowhow und mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Distribution ist Westcon Comstor hervorragend positioniert, um die Weichen für das erfolgreiche Wachstum der Hersteller und der Partner zu stellen. Westcon Comstor ist mit zwei Marken auf dem Markt vertreten: Westcon und Comstor.