

## Check Point startet Channel-Initiativen zur Wertsteigerung und Beschleunigung des Nutzens für Partner

*Neuer Anreiz gibt VARs zusätzliche Belohnungen für den Kauf von CloudGuard IaaS über AWS & Azure Marktplätze; neue Engage App ermöglicht noch engere Partnerbeziehungen zur Steigerung der Vertriebsaktivitäten*

**SAN CARLOS, CA – 9. Mai, 2019** – [Check Point® Software Technologies Ltd.](#) (NASDAQ: CHKP), ein führender Anbieter von Cybersicherheitslösungen, gibt heute zwei wichtige neue Elemente seines weltweiten Partnerprogramms, Check Point Engage, bekannt. Die Neuheiten sollen den Wert für die Partner weiter steigern und ihren Zugang zu Vorteilen und Belohnungen für verkaufsfördernde Aktivitäten durch eine engere Zusammenarbeit mit Check Point beschleunigen.

Das neue CloudGuard Pay-as-You-Go (PAYG)-Anreizprogramm gibt allen aktiven Check Point Resellern über die AWS- und Azure-Marktplätze die Möglichkeit, die Einkäufe ihrer Kunden von [Check Point CloudGuard](#)-Lösungen zu registrieren und direkte langfristige Belohnungen sowohl für die anfängliche Verkaufschance als auch für die kontinuierliche Zusammenarbeit mit Kunden von Cloud-Sicherheitslösungen zu erhalten.

Check Point stellt auch die neue Engage Mobile App für Partner vor, die eine noch engere Zusammenarbeit mit den Vertriebsteams von Check Point ermöglicht. Sie gestattet einen schnelleren Zugriff auf Expertenressourcen sowie -support und gibt den Partnern die Werkzeuge an die Hand, die sie benötigen, um bedeutsame Kundenbeziehungen zu eröffnen und zu fördern. Partner können die App auch verwenden, um ihre vertriebsorientierten Aktivitäten aufzuzeichnen, die App verknüpft diese automatisch mit den relevanten Aktionen und Vorteilen im Engage-Partnerprogramm. Dies erleichtert und beschleunigt die Anerkennung und Belohnung der Vertriebsbemühungen der Partner.

„Zu Beginn dieses Jahres sagte unser CEO Gil Shwed, es ist Zeit, in unsere Partner zu investieren. Mit diesen neuen Initiativen tun wir genau das - und verdoppeln damit unser Engagement, um unseren Partnern zu helfen, erfolgreicher und profitabler zu werden“, sagt Frank Rauch, Leiter Worldwide Channels bei Check Point. „Die Engage-App wird die Belohnung von Partnern beschleunigen und einen schnelleren Zugriff auf die Tools ermöglichen, die sie benötigen, um Vertriebschancen mit neuen und bestehenden Kunden zu erschliessen, und das CloudGuard PAYG-Programm ist einzigartig in der Anerkennung von langfristigen Investitionen von Partnern in Kunden, die das Cloud-Modell nutzen. Wir stellen unserem Vertrieb erstklassige Ressourcen zur Verfügung, um neue Kunden mit den innovativsten und fortschrittlichsten Lösungen der Branche zu gewinnen und zu binden.“

Das Engage-Programm von Check Point passt sich den Bedürfnissen und Anforderungen des Channels an. In einem Forrester Research-Bericht vom Januar 2019 mit dem Titel ‚Winning In The Channel Requires Data-Driven Program Innovation‘ erklärt Principal Analyst Jay McBain: „Die Unterstützung von Partnern bei der Suche nach und der Umwandlung von Verkaufschancen verschafft indirekten Vertriebs- und Marketingteams einen erheblichen Vorteil. Zu wissen, wann Kunden kaufbereit sind, und Unterstützung bei der Auswahl der richtigen Inhalte, Messaging und Vertriebsunterstützung in Echtzeit wird zu einem gemeinsamen Umsatzwachstum führen“.

„Dieses Programm ermöglicht, dass das gesamte Team bessere Ergebnisse erzielt und das kommerzielle Team sehr nah am Kunden bleibt“, sagt Andre Favero, CEO Sentinel Security, ein Partner von Check Point Engage. „Wenn der Kanal kein CRM-System hat, kann diese App die Historie aller Interaktionen des Teams mit den Kunden und die Sichtbarkeit für kommerzielle Aktionen liefern.“

Das Engage-Partnerprogramm von Check Point wurde im Februar 2019 noch unter dem Namen Check PointS vorgestellt. Es wurde in enger Zusammenarbeit mit den Partnern des Unternehmens entwickelt. Es beseitigt die Komplexität, die oft mit dem Verkauf und der Unterstützung von Sicherheitslösungen verbunden ist, und belohnt Partner direkt für verkaufsfördernde Aktivitäten. Es bietet dedizierte Kundenteams, verbesserte Verkaufstools und Finanzierung der Marktentwicklung, Nachfrageaufbau- und Marketingaktivitäten, erhöhte Produktmargen und Anreize für Partner sowie erweiterte Vertriebs- und Produktschulungen.

#### **Folgen Sie Check Point auf:**

Twitter: <http://www.twitter.com/checkpointsw>

Facebook: <https://www.facebook.com/checkpointsoftware>

Blog: <http://blog.checkpoint.com>

YouTube: <http://www.youtube.com/user/CPGlobal>

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/check-point-software-technologies>

#### **Über Check Point Software Technologies Ltd.**

Check Point Software Technologies Ltd. ([www.checkpoint.com](http://www.checkpoint.com)) ist ein führender Anbieter von Cyber-Sicherheitslösungen für Unternehmen und Regierungen weltweit. Seine Lösungen schützen Kunden vor Cyber-Angriffen der 5. Generation mit einer branchenführenden Fangrate von Malware, Lösegeldforderungen und anderen gezielten Angriffen. Check Point bietet eine mehrstufige Sicherheitsarchitektur mit unserer neuen Gen V Advanced Threat Prevention, die alle Netzwerke, Clouds und mobilen Operationen eines Unternehmens vor allen bekannten Angriffen schützt, und kombiniert mit dem umfassendsten und intuitivsten Single Point of Control Management System der Branche. Check Point schützt über 100'000 Unternehmen jeder Grösse.

Check Point Alps (Schweiz und Österreich) mit Sitz in Zürich und Wien beschäftigt rund 50 Mitarbeitende.

#### **Pressekontakt:**

Check Point Software Technologies (Switzerland) AG

Sonja Meindl

Tel: +41 44 316 64 44

E-Mail: [smeindl@checkpoint.com](mailto:smeindl@checkpoint.com)

Jenni Kommunikation

Sylvana Zimmermann

Tel: +41 44 388 60 80

E-Mail: [sylvana.zimmermann@jeko.com](mailto:sylvana.zimmermann@jeko.com)