



Fortinet Engage Partnerprogramm



Einführung

- Warum sind Sie Fortinet Partner geworden?
- Warum jetzt?
- Integrator/MSSP/Marketplace?
- Umsatz?
- Konkurrierende Anbieter?
- Mitarbeiter?

Fortinet für den Serviceorientierten Partner

Stabilität

- Nr. 1 in der Netzwerksicherheit, 6,5 Mio. ausgelieferte Einheiten; 2x mehr, als die nächstbesten beiden Anbieter
- Profitables 3,09-Milliarden-Dollar-Unternehmen, 75 % aus Netzwerksicherheit
- 20+ unabhängige Zertifizierungen und somit Branchenführer

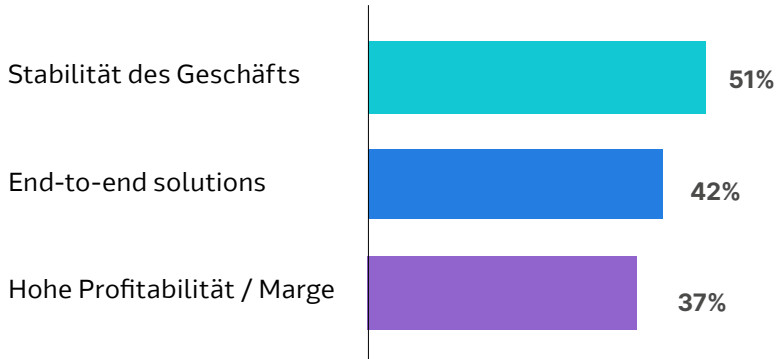
End-to-End

- Endpunkt und Access
- Netzwerk und Cloud
- E-Mail- und Web-Anwendungen

Hohe Rentabilität

- Integrierte und automatisierte Komponenten
- Offene APIs
- Dedizierte MSSP-Ressourcen

Vertriebspartner: Wichtige Kriterien für eine Partnerschaft



Discovery

- **Gewinne sind bei traditioneller Hardware, Software und Wartung rückläufig (Gartner, 2017)**
Wir schätzen, dass die Margen beim Wiederverkauf von Produkten um 17 % gesunken sind
- **Statista schätzt, dass die Ausgaben von KMUs für IT-Services im Jahr 2023 bei 331 Mrd. \$ liegen werden**
~1/3 der IT-Services sind Managed Services, wie Hardware-Support, Netzwerk Outsourcing und mehr
- **Viele SMB-Partner stellen auf eine Service-Orientierung um, um die Margen zu erhöhen**
Wir schätzen, dass die Margen bei Managed Services fast 53 % erreichen werden
- **SB-Endkunden wollen, dass Partner ihre gesamte Unternehmens-Sicherheit und oft auch ihre IT verwalten**
In Umfrageergebnissen von Osterman Research wollen 2 von 3, dass Partner die gesamte Sicherheit, 1 von 3 die gesamte IT managen
- **Fortinet bietet die beste Grundlage für ein serviceorientiertes Partnerangebot**
Marktführende Netzwerksicherheitsbasis, breites Portfolio und hohe Umsatzchancen, Integration und Automatisierung zwischen Komponenten für hohe betriebliche Effizienz



Fragen zur Qualifizierung

- **Wie viel Prozent Ihres Umsatzes stammt aus dem Wiederverkauf von Produkten im Vergleich zu Dienstleistungen?**
Wir stellen fest, dass dienstleistungsorientierte Partner 60 % ihres Umsatzes mit Dienstleistungen erzielen.
- **Wie wertvoll wäre es, wenn ein Technologiepartner Sie in jeder Phase der Service-Definition bis zur Bereitstellung begleiten würde?**
Fortinet bietet eine Reihe von Ressourcen, Dokumente, Videos und Fachexperten an, die Ihnen dabei helfen, abgestufte Serviceangebote zu bestimmen, sich schnell über die wichtigsten Technologiekomponenten zu informieren und Sie bei der Implementierung zu unterstützen.
- **Wie wichtig ist eine hohe betriebliche Effizienz für Ihren Geschäftserfolg?**
Die Fortinet Security Fabric ist nicht nur breit genug, um fast alle Netzwerk und Sicherheitslösungsangebote abzudecken, sie ist auch integriert und automatisiert, um den Verwaltungsaufwand durch offene APIs zu reduzieren, die direkt in die Systeme von Service Providern eingebunden werden können.

Small Business Solution Sets



Key Resources

- MSSP-Kompetenzzentrum
- SMB-Partner-Lightboard
- SMB Partner Vertriebsleitfaden
- Quick Start Solution Packs
- How to videos

Wie Sie Zweifel ausräumen:

Wir (Partner) haben traditionell (Firewall-Anbieter x) verkauft.

- Als Sie einfach ein Produkt weiterverkauften, war es in Ordnung, das zu verkaufen, was der Kunde wollte. Um ein serviceorientiertes Geschäft aufzubauen, müssen Sie die Anzahl der Anbieter reduzieren und in diejenigen investieren, die die größten Chancen und Margen bieten.

Wir (Partner) haben jahrelang Cisco, Aruba und andere verkauft.

- Diese Produkte sind großartig, aber die Unterstützung und der Aufbau von Diensten rund um so viele verschiedene Anbieter ist komplex und kostspielig und schmälert Ihre Margen im Vergleich zu Fortinet-Komponenten, die speziell für eine integrierte und automatisierte Zusammenarbeit entwickelt wurden.

Wir (Partner) mögen Meraki sehr.

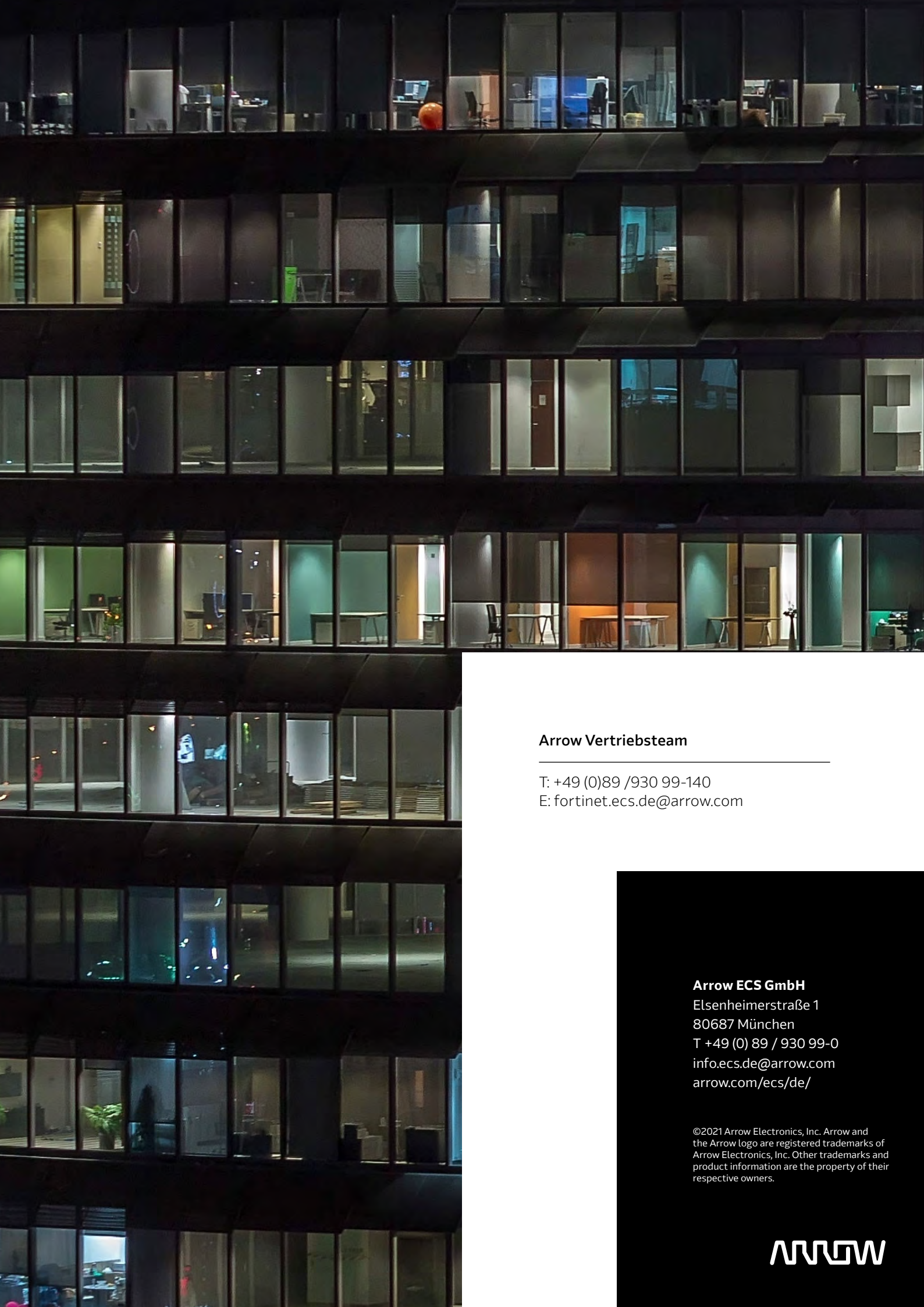
- Meraki hat eine wirklich schöne Cloud-basierte Konsole zur Verwaltung von Firewalls, Switches und Access Points.
- Wir haben jedoch eine ähnliche Cloud-basierte Konsole und verkaufen aus gutem Grund die 10-fache Anzahl an Security Appliances, die Meraki anbieten.

1. Die am meisten unabhängig zertifizierte Sicherheit in der Branche; Virus Bulletin, NSS Labs, ICSA Labs und mehr.

2. Integrierte und automatisierte Komponenten über Firewall, Switch und AP hinaus, einschließlich unserer E-Mail-Sicherheit, Web Application Firewall, Sandbox und mehr.

3. Speziell entwickelte Sicherheitsprozessoren bieten eine unübertroffene Leistung, selbst bei der Inspektion von verschlüsseltem Netzwerkverkehr (die von Meraki überhaupt nicht unterstützt wird)

- Fortinet FortiGate ist die wichtigste Grundlage unseres Unternehmens und sollte auch die Grundlage Ihres Unternehmens sein.



Arrow Vertriebsteam

T: +49 (0)89 /930 99-140

E: fortinet.ecs.de@arrow.com

Arrow ECS GmbH

Elsenheimerstraße 1

80687 München

T +49 (0) 89 / 930 99-0

info.ecs.de@arrow.com

arrow.com/ecs/de/

©2021 Arrow Electronics, Inc. Arrow and the Arrow logo are registered trademarks of Arrow Electronics, Inc. Other trademarks and product information are the property of their respective owners.

ARROW