



Aantal resellers van SonicWALL stijgt fors in de hele Benelux

Resellers en eindklanten willen duidelijke value for money: *bigger isn't always better*

Mechelen, 17 februari 2009 – SonicWALL, Inc. (NASDAQ: SNWL), een toonaangevende specialist in het beveiligen van netwerkinfrastructuren, tekent een drastische toename op van het aantal resellers in de hele Benelux. Alleen al in het eerste kwartaal van 2009 een verhoging van meer dan 15% opgetekend werd ten opzichte van 2008.

Value for money!

Sinds eind 2008 kent SonicWALL een flinke toename van zijn resellers in de Benelux. Volgens SonicWALL is die stijging onder meer toe te schrijven aan het feit dat in het huidige economische klimaat meer dan ooit gekeken wordt naar "value for money". De kostprijs van goede beveiligingsoplossingen - zowel voor de aanschaf van toestellen, als de kosten gerelateerd aan de productiviteit van de medewerkers - wordt steeds belangrijker.

Noden van de resellers

"Daarbij komen de specifieke noden voor de resellers", zegt Luc Eeckelaert, Managing Director van SonicWALL Benelux. "Belangrijke criteria voor hen zijn: goede producten aan een competitieve prijs, voldoende stock en vlot verloop, maar ook aandacht voor ondersteuning en efficiënte reseller-programma's. Het is precies op dié vlakken dat SonicWALL meerwaarde biedt aan het kanaal en uiteindelijk via deze resellers ook aan de eindklant."

Bigger isn't always better

SonicWALL merkt dat veel nieuwe resellers de overstap maken, omwille van de aandacht die ze krijgen van SonicWALL. "Onze resellerondersteuning wordt ten zeerste geapprecieerd - en staat vaak in schril contrast met de manier van werken bij de grotere constructeurs", zegt Eeckelaert. "Resellers vragen zich ook steeds meer af of de grotere merken hun specifieke behoeften voldoende kunnen bevredigen. Bij SonicWALL kunnen zij terecht voor een betere, snellere, zeer innovatieve én goedkopere oplossing met aandacht voor de resellers."

Versterken van alle partijen

Binnenkort - wellicht in het begin van Q2/2009 - introduceert SonicWALL eveneens een nieuw channel-programma. Dit programma zal naast de loyaliteitsinitiatieven, resellers ook de mogelijkheid bieden om specifieke projecten te claimen, waardoor de focus en de samenwerking tussen SonicWALL, het kanaal en de eindklant nog zal worden versterkt.

###

Over SonicWALL, Inc.

SonicWALL verbindt zich ertoe de performantie en de productiviteit te verhogen van grote en kleine bedrijven, en de kost en de complexiteit van een beveiligd netwerk te verminderen. SonicWALL verkocht via een internationaal netwerk van 10.000 kanaalpartners reeds meer dan 1 miljoen toepassingen. Hierdoor kunnen tientallen miljoenen gebruikers over de hele wereld hun professionele gegevens controleren en beveiligen. SonicWALL ontwerpt, ontwikkelt en produceert uitgebreide oplossingen voor netwerkbeveiliging, beveiligde toegang op afstand, continue gegevensbescherming, inclusief opslag en herstel, organisatietechnieken en bedrijfsbeheer. Voor meer informatie over het bedrijf SonicWALL, of over de professionele oplossingen, kan u terecht op de website van het bedrijf via <http://www.sonicwall.com>.

Voor meer informatie

Luc Eeckelaert
Country Manager
SonicWALL Benelux
GSM: +32 (0) 475 34 32 44
leECKELAERT@SONICWALL.COM

Perscontact

John Kinnart
Communications Consultant
Outsource, Marketing & Communications
Tel: +32 (0) 2 451 00 09
john.kinnart@outsource.be