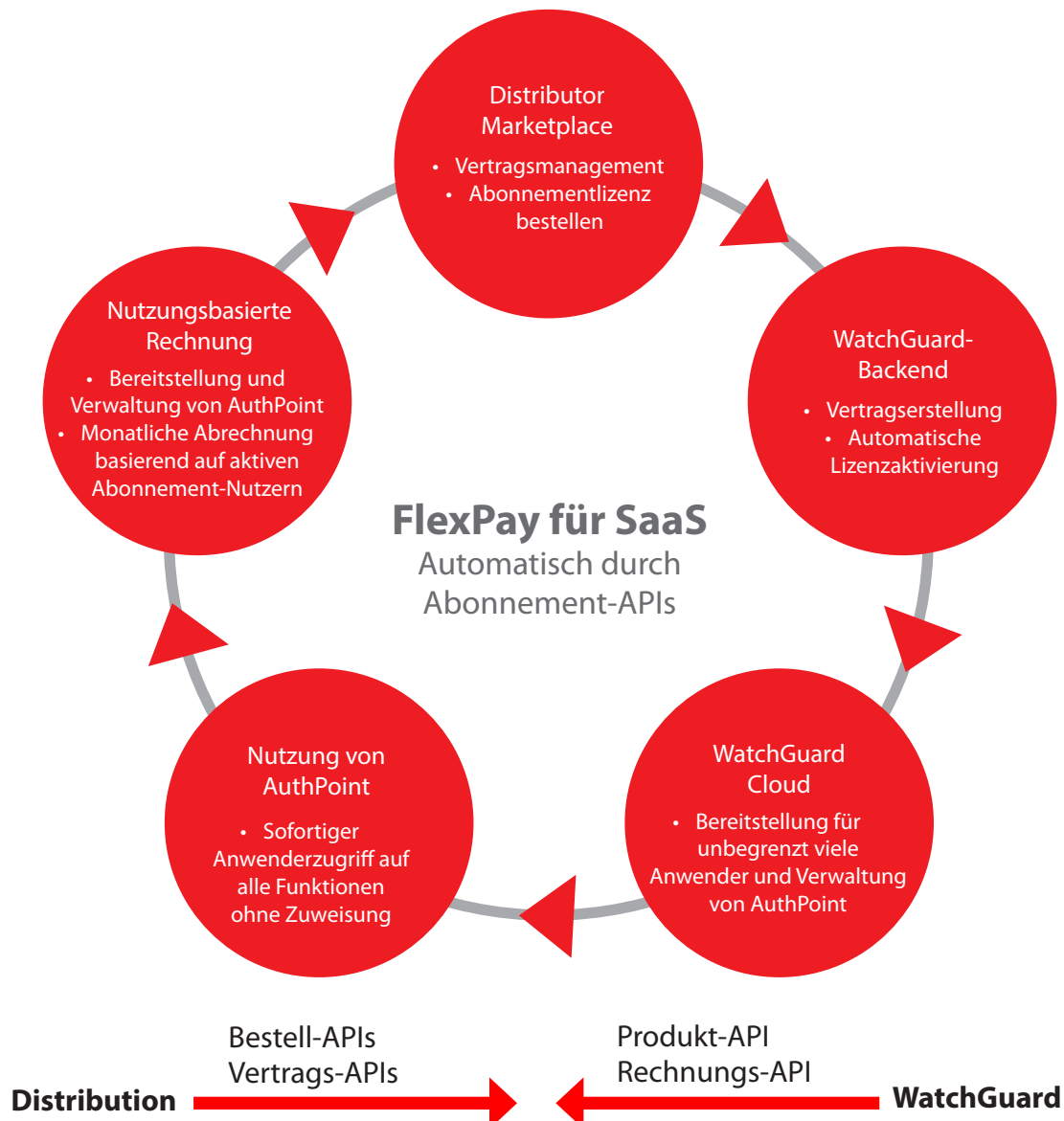


Neu bei WatchGuard FlexPay: Monatsabonnements für AuthPoint

WatchGuard macht es für Managed Service Provider (MSP) und Vertriebspartner einfacher denn je, Sicherheitsprodukte genau so beziehen und in Rechnung zu stellen, wie sie selbst Services zusammenstellen und an Endanwender verkaufen. FlexPay ist unser partnerzentriertes, flexibles Bezahlprogramm, das es Partnern ermöglicht, WatchGuard Produkte entsprechend ihres eigenen, individuellen Geschäftsmodells zu erwerben. Sie haben Zugang zu all unseren Zahlungsoptionen, von Jahreslizenzen mit Vorauszahlung und Pay-as-you-go-MSSP-Punkten bis zu Monatsabonnements.

AuthPoint ist neben Firebox das erste SaaS-Produkt, das als monatliches, nutzungsbasiertes Abonnement erhältlich ist. Die Abonnements orientieren sich stets am konkreten Bedarf. Verrechnet wird die Gesamtzahl der Anwender - ohne jegliche Laufzeitbindung.

WatchGuard ist das erste Unternehmen in der Branche, das seinen Partnern diese monatliche, unverbindliche Option inklusive Hardware anbietet.



Intelligentere Betriebsabläufe mit FlexPay

- **Einfache Bereitstellung**

Administrative Schritte für die Aktivierung und Zuweisung entfallen, da die Aktivierung von Abonnementlizenzen durch die Distribution erfolgt. Die Lizenz wird automatisch aktiviert und für alle Kunden dem WatchGuard Cloud Account des MSP zugeordnet.

- **Anwender-Selbstverwaltung**

Ermöglichen Sie Kunden die Selbstverwaltung und die Verwaltung ihrer eigenen Anwenderlizenzen nach Bedarf. MSPs haben die Möglichkeit, die Gesamtnutzung pro Kundenkonto zu begrenzen.

- **Pay-as-you-go**

Es fallen keine Vorabkosten für den Erwerb einer Abonnementlizenz an. Laufzeitlizenzen werden stets zuerst genutzt. Zahlen Sie nur für Abonnement-Anwender, wenn andere Laufzeitlizenztypen überschritten werden.

- **Nutzungsbasierte Abrechnung**

Zahlen Sie nur für aktive Anwender pro Monat. Dies macht es für Partner einfach, die Nutzung herunterzuschrauben oder zu erweitern, was zu Liquiditätsvorteilen führen kann.

- **Automatische Verlängerung**

Keine Notwendigkeit, Verlängerungen im Blick zu behalten, keine Dienstunterbrechungen oder -ausfälle. Die Abrechnung erfolgt konsequent monatlich bis zur Beendigung des Abonnementvertrags.

Flexible Preisgestaltung

- Die Preise entsprechen den MSSP-Prepaid-Punkten und den monatlichen Kosten für eine 1-Jahres-Lizenz.
- WatchGuardONE-Partnerrabatte und Nachlässe sind auf Abonnements anwendbar.

Nur über integrierte Distributoren erhältlich

Zunächst wird der Dienst über die Online-Marketplaces einiger Distributoren verfügbar sein. Partner benötigen ein Geschäftskonto beim angebotenen Distributor und eine Vertriebspartner-ID bei WatchGuard.

Zunehmende Verfügbarkeit

2021 werden sukzessive weitere Distributoren hinzukommen, die das Programm anbieten. Wenden Sie sich an Ihren Distributor, wenn Sie mehr über die lokale Verfügbarkeit dieser Integration wissen möchten.

Mehr erfahren

Weitere Details erhalten Sie von Ihrem autorisierten WatchGuard-Vertriebspartner oder unter <https://www.watchguard.com>.

Über WatchGuard

WatchGuard® Technologies, Inc. gehört zu den führenden Anbietern im Bereich Netzwerksicherheit, Endpoint-Sicherheit, sicheres WLAN, Multifaktor-Authentifizierung und Network Intelligence. Über 18.000 Vertriebspartner und Dienstleister im Bereich Sicherheit verlassen sich auf die prämierten Produkte und Services des Unternehmens und sorgen somit für den Schutz von 250.000 Kunden. Die Philosophie von WatchGuard ist es, Sicherheit auf Enterprise-Niveau für Unternehmen jeder Größenordnung und Art zu realisieren. Das macht WatchGuard insbesondere für mittelständische und sowie dezentral aufgestellte Unternehmen zum idealen Anbieter. Neben der Zentrale in Seattle im US-Bundesstaat Washington unterhält das Unternehmen Niederlassungen in ganz Nordamerika, Lateinamerika und Europa sowie im asiatisch-pazifischen Raum. Weitere Informationen finden Sie unter WatchGuard.de.