

Westcon macht Juniper Partner fit für das UMSP-Business

VAD unterstützt den Channel mit Webinaren, Workshops und Value-Added Services beim Einstieg in das Managed-Services-Business mit Juniper Networks

Mönchengladbach, 6. September 2022 – [Westcon-Comstor](#), einer der weltweit führenden Technologieanbieter und Value-Added Distributoren, unterstützt Juniper Partner ab sofort umfassend bei der Vermarktung der Juniper Networks Unified Managed Services: Der VAD informiert Partner bei Webinaren und Workshops darüber, welche Möglichkeiten das Unified Managed Services Program (UMSP) beim Ausbau ihres Business bietet und stellt mit einem breiten Angebot an Value-Added Services die Weichen für eine erfolgreiche Vermarktung.

Im Mittelpunkt des UMSP-Portfolios steht das KI-gestützte Cloud Management von Juniper Mist. Die innovative, mandantenfähige Lösung ermöglicht es Juniper Partnern, drahtlose und drahtgebundene Netzwerke multipler Kunden über eine zentrale Juniper Appliance – etwa einen EX-Switch, eine SRX-Firewall, einen Mist AP oder eine SSR-Appliance – zu verwalten. Dabei geht die Plattform weit über ein klassisches Rot-Grün-Monitoring hinaus und kann sogar feingranulare, SLA-basierte Performance-Vorgaben überwachen und durchsetzen.

„Das UMSP-Programm bietet Juniper Partnern viele Ansatzpunkte, um sich bei ihren Kunden als Managed Service Provider zu positionieren und ihnen greifbaren Mehrwert zu bieten – von der Optimierung der WLAN-Kommunikation bis zur smarten Steuerung des SD-WAN-Traffics“, erklärt Stefan Bontenackels, Leiter der Juniper Networks BU bei Westcon. „Als VAD sehen wir in diesem Bereich enormes Wachstumspotenzial – und wollen unsere Channelpartner deshalb mit einer dedizierten Kampagne beim erfolgreichen Einstieg in diesen Markt unterstützen.“

Kick-off-Webinar am 20. September 2022

Als Kick-off zur Kampagne veranstaltet Westcon am 20. September 2022 um 10:00 Uhr das kompakte Webinar „Die volle Viertelstunde“, bei dem die Teilnehmer in nur 15 Minuten einen kurzen ersten Einblick in das UMSP-Programm, die zugehörigen Produkte und die Value-Adds von Westcon erhalten.

Enablement-Programm & Business Simplicity

Anschließend steht Westcon interessierten Resellern mit einem umfangreichen Enablement-Programm bei der Zertifizierung als Juniper Partner zur Seite. Auf [einer dedizierten Landing Page](#) finden die potenziellen Partner alles, was sie für den Start in die Vermarktung der Services wissen müssen – von praxisnahen Use Cases bis zu praktischen Onboarding-Tools. Weitere Fragen können bei individuellen One-to-One-Sessions beantwortet werden.

Zugang zum Partner-Portal und zur UMSP-Community

Mit dem erfolgreichen Onboarding erhalten die Partner automatisch Zugang zum Juniper UMSP-Partnerportal und zur UMSP-Community – und damit zu einer umfangreichen Wissensdatenbank, die es ihnen leicht macht, das Potenzial der Lösungen auszuschöpfen. Bei Fragen zu konkreten Projekten steht ein dedizierter UMSP Channel Manager zur Seite.

Value-Added Services für einen erfolgreichen Start

Um einen reibungslosen Start in die UMSP-Vermarktung sicherzustellen, unterstützt Westcon die Partner mit einem breiten Set attraktiver Mehrwertdienste. Das Service-Portfolio reicht dabei von technischen und vertrieblichen Trainings über Unterstützung bei der Installation und Inbetriebnahme bis hin zu Support- und Supply-Chain-Dienstleistungen. Zusätzlich bietet der VAD für Partner attraktive Finanzierungsdienste, damit diese bei der Implementierung der Juniper Appliances nicht vollständig in Vorleistung gehen müssen.

Westcon Networking Day im November

Ein weiteres Highlight der UMSP-Kampagne wird der für November geplante Networking Day in Köln sein: Bei dieser ganztägigen Veranstaltung versammelt der VAD führende Netzwerkhändler und Systemhäuser, um gemeinsam Lösungen für konkrete Praxisszenarien zu entwickeln.

„Juniper Mist ist ein unglaublich spannendes Produkt, mit dem sich kleine und große Partner sehr erfolgreich vom Markt absetzen können“, so Stefan Bontenackels. „Mit der UMSP-Kampagne geben wir unseren Resellern jetzt alle Tools an die Hand, die sie für den erfolgreichen Start brauchen – und wir freuen uns sehr darauf, gemeinsam durchzustarten.“

Zur Anmeldung zum Kick-off-Workshop am 20. September 2022 geht es unter:
https://p.westconcomstor.com/MSP-Webinar_20092022.html.

###

Über Westcon-Comstor

Westcon-Comstor ist ein weltweit führender Anbieter von Business-Technologien. Mit Niederlassungen in mehr als 70 Ländern bietet der Value-Added Distributor seinen Kunden greifbaren Mehrwert und erschließt ihnen den Zugang zu attraktiven Wachstumsmärkten. Dafür vernetzt Westcon-Comstor weltweit führende Hersteller aus allen Bereichen der IT mit renommierten Technologie-Resellern, Systemintegratoren und Service Providern. Der VAD vereint tiefe Branchenkenntnis mit umfassendem technischem Know-how und jahrzehntelanger Erfahrung in der Distribution, und stellt so gemeinsam mit seinen Herstellern und Partnern die Weichen für ein nachhaltig erfolgreiches Business.

[Westcon-Comstor](#) | [LinkedIn](#)

#

MEHR INFORMATIONEN WESTCON:

Westcon Group Germany GmbH
Ines Helmig

ABDRUCK FREI. BELEG ERBETEN:

H zwo B Kommunikations GmbH
Michal Vitkovsky

Hennes-Weisweiler-Allee 8
41179 Mönchengladbach
Tel. +49 (0) 2161 5780 261
E-Mail: ines.helmig@westcon.com
Internet: <https://www.westconcomstor.com>

Neue Straße 7
91088 Erlangen-Bubenreuth
Tel. +49 (0) 9131 812 81 25
E-Mail: michal.vitkovsky@h-zwo-b.de
Internet: <https://www.h-zwo-b.de>