

Größeres Team, neue Services: Westcon erweitert Business Unit Next-Generation Solutions

Virtuelle Labs, Use-Case-basiertes Cloud-Security-Selling und flexible Finanzierungsoptionen unterstützen den Channel beim Einstieg in neue Märkte

Paderborn, 09. Mai 2023 – [Westcon-Comstor](#), einer der weltweit führenden Technologie-Anbieter und Value-Added Distributoren, baut seine Business Unit „Next-Generation Solutions“ weiter aus: Ab sofort steht Resellern ein achtköpfiges Expertenteam beim Onboarding innovativer Hersteller zur Seite und unterstützt sie mit neuen Mehrwertdiensten beim Einstieg in die Wachstumsmärkte Zero Trust, IoT/OT-Security, Next-Gen SOC und Cloud-Security.

„Angesichts zunehmend raffinierter Bedrohungen muss der Channel sein Lösungsangebot kontinuierlich neu bewerten und um innovative neue Technologien erweitern. Doch es ist nicht immer leicht, im Hype von heute die Topseller von Morgen zu erkennen“, erklärt Evelyn Vogt, Director Business Development bei Westcon. „In unserer NGS-Unit bringen wir spannende junge Hersteller aus dynamischen Wachstumsmärkten aktiv mit unseren Resellerpartnern zusammen. Dabei setzen wir auf einen lösungsorientierten Go-to-Market-Ansatz, konsequentes Business Development und attraktive Mehrwertdienste, um beiden Seiten den Zugang zu neuen Märkten zu öffnen – und das so erfolgreich, dass wir die BU seit der Gründung kontinuierlich erweitern konnten.“

Westcon Next-Generation Solutions im Überblick

In der 2019 geschaffenen Business Unit NGS betreut der VAD Herstellerpartner aus vier Security-Segmenten, die dem Channel besonders attraktive Wachstumschancen bieten: Zero Trust Access, IoT/OT-Security, Next-Generation SOC und Cloud-Security/DevOps. Aktuell sind dies Anomali, AttackIQ, Clarity, CrowdStrike, FireMon, Menlo Security, Skybox Security, Vectra AI und Zscaler.

Beim Go-to-Market setzt Westcon auf einen konsequent lösungsorientierten Ansatz: Das NGS-Team hilft den Partnern dabei, aus dem breiten, bei Westcon verfügbaren Technologiemix die am besten geeigneten Produkte auszuwählen und zu nahtlos integrierten Komplettlösungen zusammenzuführen. Die enge Einbindung der NGS-Lösungen in das bestehende Westcon Portfolio erschließt den Partnern attraktive Cross- und Up-Selling-Chancen und hilft ihnen, das Volumen ihrer Projekte voll auszuschöpfen.

Innovative Services für den Channel

Als Value Added Distributor unterstützt Westcon seine Resellerpartner überdies mit einer breiten Palette von Value-Added Services beim Onboarding und bei der Vermarktung des Herstellerportfolios. Neben Klassikern wie der fundierten Presales-Beratung, umfangreichen Professional Services und einem breiten Schulungsprogramm wird das Angebot auch

regelmäßig um innovative neue Dienstleistungen erweitert – und auch diese Services sind selbstverständlich für die NGS-Hersteller verfügbar. Hierzu gehören beispielsweise:

- virtuelle **Westcon 3D Labs**, in denen Reseller die Angebote der NGS-Hersteller zu ganzheitlichen Komplettlösungen – etwa im Bereich Zero Trust – kombinieren und gemeinsam mit ihren Kunden umfassend testen können;
- das Projekt **Westcon 360°**, das die Cloud-nativen NGS-Partner anhand konkreter Use Cases bei der Vermarktung von Cloud-Security-Lösungen anleitet; und
- den Finanzierungsservice **Westcon Flex**, der dem Channel mit flexiblen Bezahloptionen die Umsetzung hochvolumiger, mitunter mehrjährig laufender NGS-Projekte mit periodischer Abrechnung ermöglicht.

Acht Experten beraten in allen Projektphasen

Um eine umfassende Betreuung der Hersteller- und Resellerpartner sicherzustellen, wurde die Business Unit seit der Gründung kontinuierlich auf inzwischen acht Experten erweitert: Julian Dietz, Marleen Stocksieker und Sebastian Schulze stehen für alle Fragen rund um das Business Development bereit, während Christopher Klocke und Lars-Erik Hansen als Pre-Sales Engineers bei der Planung der Projekte unterstützen. Amy Hall, Susanne Cooper und Christian Reimer gewährleisten als Inside Sales Specialists hinter den Kulissen die reibungslose Abwicklung der NGS-Projekte.

Mehr über Westcon NGS erfahren interessierte Leser [hier](#) oder direkt beim Westcon NGS-Team unter ngs.de@westcon.com.

###

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
Isabel Navarra
Heidturmweg 70
33100 Paderborn
Tel. 0 52 51 / 14 56-176
Fax 0 52 51 / 14 56-100
E-Mail: isabel.navarra@westcon.com
Internet: <https://www.westconcomstor.com>

ABDRUCK FREI. BELEG ERBETEN:

H zwo B Kommunikations GmbH
Michal Vitkovsky
Neue Straße 7
91088 Erlangen-Bubenreuth
Tel. +49 (0) 9131 812 81 25
Fax +49 (0) 9131 812 81 28
E-Mail: michal.vitkovsky@h-zwo-b.de
Internet: <https://www.h-zwo-b.de>