

Angesichts der gestiegenen Sicherheitsproblematiken der Unternehmen und ihrer Herausforderungen für die Cisco Partner im Channel geht Comstor in die Offensive. Ein topaktuelles Partnerprogramm vereint Beratung, Projektmanagement und Service im Bereich Cisco Netzwerk und Security. In der neu geschaffenen Position des Koordinators steuert Matthias Stuhlmacher komplexe Security-Projekte für die Reseller.

Comstor Security Initiative CSI

Matthias Stuhlmacher managt Cyber-Sicherheit für Comstor-Partner

Berlin, 22. März 2018 – Comstor hat ihre qualifizierte Partnerunterstützung im Bereich Cisco Security intensiviert und für April eine neue Initiative gestartet: Für die Cisco Reseller im Channel hat der Distributor mit CSI ein differenziertes Cyber-Security-Programm aufgelegt. Als Koordinator und Manager fungiert dabei Matthias Stuhlmacher in der eigens dafür geschaffenen Rolle als »Architectural Lead« im Business Development Team bei Comstor.

„Die neue Comstor Security Initiative CSI soll Projektanfragen unserer Partner von Anfang an zielführend ausrichten und mit Blick auf die Komplexität, die Individualität und Einheitlichkeit/Beständigkeit von angepassten Cisco Security-Lösungen offensiv und proaktiv angehen“, erklärt Stephan Nolden, Director Business Development & Marketing der Comstor Central Region.

CSI will möglichst alle im Sicherheitsumfeld anfallenden Themen für die Partner und ihre Endkunden abdecken und erfolgreich bedienen – „von der Kundenanfrage bis zur Auswahl der passenden Technik und begleitendem Service“, wie Stephan Nolden betont: „vertrieblich und marketingseitig begleitet von einem dezidierten Comstor Team.“ Dabei schöpft CSI aus den Besonderheiten des durchgängigen Cisco Netzwerk- und Sicherheits-Produktportfolios. Zudem profitieren Comstor Partner als Teilnehmer an der Initiative von Schulung und Support, von weitreichenden Optionen für Cisco und herstellerübergreifende Maßnahmen innerhalb der gesamten Westcon Group und von den differenzierten Service-Angeboten der Westcon-Comstor Services.

Mit Matthias Stuhlmacher wurde ein ausgewiesener Fachmann gefunden, der sowohl die fachlichen als auch die distributionsseitigen Dreh- und Angelpunkte solcher komplexer Projekte kennt. Stuhlmacher kommt von der Value Add Distribution der

Nuvias, wo er aufgrund jahrelanger Tätigkeit seine einschlägigen Erfahrungen im Security-Umfeld vertiefte, namentlich aus seiner deutschlandweiten Verantwortung für WatchGuard Technologies. Zuvor bereits als Key Account Manager bei der Telekom erfolgreich, hat sich der Hanseat gerade auch im SMB-Endkunden-Umfeld bestens bewährt und verfügt über sehr gute Business- und Relationship-Skills.

Im Rückgriff auf die Cisco-fokussierten Services der Comstor wie auch auf den übergreifenden Multivendor Support innerhalb der Westcon Group bedient Stuhlmacher nun die Cisco Security Partner an der entscheidenden Schnittstelle zwischen Hersteller und Endkunden, und zwar vom Pre-Sales bis zum Post-Sales und begleitenden Services: „Ziel des Business Developments bei Comstor ist letztlich immer die Profilierung der Partner-Expertise zu einem florierenden Geschäfts- und Kompetenzfeld“, erklärt der neue Mann. „Gerade Security ist eines der sensibelsten Segmente mit einem gigantischem Service- und Geschäftspotential. Ich freue mich auf eine große Aufgabe. CSI hat's in sich!“

Für April sind bereits erste Workshops in Deutschland geplant, in denen interessierte Partner mit den Vorzügen und Chancen der Initiative vertraut gemacht werden. Schon im Frühsommer wird das Angebot auch die Cisco Reseller in DACH und der gesamten Central Region adressieren.

Zeichen ca. 3.100

Hintergrund

Im Fokus der »Comstor Security Initiative CSI« stehen sowohl Systemhäuser mit ausgewiesener Security-Expertise und wachsender Anfrage als auch Reseller, die eigene Ressourcen erst schaffen oder diese in der Praxis und im eigenen laufenden Tagesgeschäft organisch aufbauen wollen: zusammen mithilfe der Comstor Business und Service-Experten. Mit dem neuen Mann an Bord investiert Comstor erneut personell in ihr sprichwörtlich kreatives Business Development.

Erklärter Anspruch ist die erfolgreiche Platzierung marktführender Cisco Lösungskonzepte, im Fokus stehen Partner-Enablement im Rückgriff auf externe Comstor- und Westcon-Comstor Experten, ob im eigenen Branding oder als White Label Support. Mit Matthias Stuhlmacher wurde ein Channel-affiner Security-Profi gewonnen, der als dedizierter Ansprechpartner die gemeinsamen Projekte steuert. Denn vorrangiges Ziel ist es, die Endkunden hochrangig zu bedienen und aus der eigenen Cisco Lösungskompetenz Kundenbindung aus berechtigtem Vertrauen zu schaffen. Die Belohnung sind höhere Margen und Neugeschäft. *ca. 4.200 Zeichen*

Über Westcon-Comstor

Comstor, ein Unternehmen der Westcon Group, ist der weltweit führende Spezialanbieter für Cisco. Als Cisco-fokussierter Distributor im Kreise erstklassiger ITK-Hersteller und Lösungsanbieter von Rang steht die Comstor Berlin ihren Channel-Partnern, Resellern, VARs und Service Providern bei allen Fragen zu IP-Netzwerken, Voice & Video, Security, Mobility oder Data Center zur Seite. Allseitige Unterstützung der Partner in Vertrieb und Technik und die Geschäftsoptimierung in Pre-Sales, Sales und Post-Sales sind für Westcon-Comstor der Garant für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit dem erklärten Ziel, neue ertragreiche Geschäftsfelder zu erschließen und zu besetzen. Dazu erhalten Systemhäuser über »Comstor Services Solutions« exzellente Professional Services auf Abruf.

Presseservice & Bildarchiv für Journalisten

Digitale Textdokumente im DOC- und PDF-Format sowie weiteres Bildmaterial zum direkten **Download** finden Sie unter: www.comstor.redactionsbureau.de. Weitere **Infos zu Comstor** sind unter: www.comstor.de oder über das Comstor Produktmanagement-Team erhältlich: unter der Tel. 030/34603-500 bzw. per E-Mail an marketing@comstor.de. Weitere Info für den Fachhandel im Partnerportal Comstor 360° unter: www.comstor360.de

Get Connected

WestconGroup.com | [LinkedIn](#) | [Twitter](#) |

FOR MORE INFORMATION, CONTACT

<p>Westcon Comstor Delivering Results Together <small>powered by WestconGroup</small></p> <p>Pressekontakt</p> <p>Comstor Westcon Group Germany GmbH Stephan Nolden Director Business Development & Marketing Comstor Central Region Franklinstraße 28-29 10587 Berlin</p> <p>stephan.nolden@comstor.com</p> <p>tel.: +49 (0)30 346 03 505 fax: +49 (0)30 346 03 199</p> <p>www.de.comstor.com www.comstor.redactionsbureau.de</p>		<p>RED^ACTIONS^BBUREAU PUBLICITY IN PRINT & WEB</p> <p>Presseagentur</p> <p>redACtionsbureau Heinz Bück Freier Publizist An Gut Forensberg 25 D-52134 Herzogenrath</p> <p>h.bueck@redactionsbureau.de</p> <p>tel.: +49 (0)2407 568 4920 fax: +49 (0)2407 568 4921</p> <p>www.redactionsbureau.de www.comstor.redactionsbureau.de</p>
---	--	---