

**Fortinet und Exclusive Networks: Langjährige Partnerschaft mit überragendem Mehrwert**

**Drei Top-Auszeichnungen auf der Fortinet Accelerate für Exclusive Networks' hervorragende Fachhändlerservices**

*München, Brunn im Gebirge, 29. April 2025 – Auf der diesjährigen „Accelerate 2025“, dem großen Partnerevent von Fortinet im April, feierte Exclusive Networks als Platinum-Sponsor seine langjährige erfolgreiche Zusammenarbeit mit Fortinet: Spannende Talks und Panels mit hochrangigen Experten aus dem globalen Exclusive-Management machten den Besuchern deutlich, wo das Erfolgsgeheimnis der beiden Top-Player der Security-Branche liegt: im konsequenten Fokus auf ihre Fachhändler. Drei Fortinet-Top-Awards belohnen die intensive Zusammenarbeit.*

Was Hersteller wie Fortinet heute wirklich von ihrem Distributor brauchen und erwarten, ist eine der existenziellen Fragen für eine funktionierende Partnerschaft. Antworten darauf lieferten hochkarätige Expertenrunden von Exclusive Networks – unter anderem Paul Eccleston, Senior VP EMEA, Jason Beal, Senior VP North America, Marcus Adä, Managing Director Germany und Regional Director DACH, Guillaume Rousseau, Services Director EMEA sowie Agnes Psathas, VP Marketing EMEA – auf der Accelerate in umfassenden Orientierungs- und Aufklärungssessions – auch unter dem Aspekt des Einzugs der KI und die damit bevorstehende Beschleunigung.

Entsprechend stand beim „Morning Talk“ das Konzept „Distribution as a Service“ im Mittelpunkt – ein Ansatz, der weit über die reine Produktlieferung hinausgeht und auf Expertise, Services und echtes Partnerwachstum setzt. Es wurde schnell deutlich: Distribution ist heute eine Plattform, die nicht nur Produkte liefert, sondern die Partner mit Know-how-Transfer, Services und Skalierung unterstützen muss – und das komplett in den unterschiedlichsten Bereichen entlang der Dienstleistungs- und Wertschöpfungskette.

## **Distribution as a Service – weit mehr als nur Produkte**

Ein exemplarischer Rundflug durch die Servicepalette von Exclusive Networks gibt einen Überblick über die breite Diversifizierung der Dienstleistungen für alle Lebenslagen der Fachhandelspartners. Zugeschnitten sind sie auch auf die jeweiligen Herstellerpartnerschaften wie die zu Fortinet. Im Mittelpunkt steht das Bemühen, den Resellern Zugang zu zusätzlichen Geschäftsmöglichkeiten zu vermitteln, Arbeitsprozesse zu optimieren und damit ihre Kunden bestmöglich zu bedienen: Seien es die Trainingsprogramme als Teil einer umfangreichen Enablement-Strategie, die darauf abzielt, das gesamte Ökosystem der Cybersecurity zu optimieren. Sei es der risikolose und barrierefreie Einstieg in den MSSP-Markt für Reseller durch Managed-SOC-Lösung. Mit den „Quickstart-Services“ finden Fachhandelspartner und Endkunden Unterstützung, indem komplexe Erstinstallation neuer Lösungen beschleunigt werden. Der „Exclusive GlobalDeal Desk“ fungiert als zentrale Projektsteuerungsanlaufstelle für Dienstleister und macht es möglich, ihr volles Potenzial bei weltweiten Projekten auszuschöpfen und Implementierungen ohne Reibungsverluste durchzuführen. Letztendlich begleitet Exclusive Networks seine Partner auch engmaschig mit KI- und datenbasierten Marketing-Services.

„Echte Mehrwerte für die Partner und auch unsere Hersteller entstehen nicht durch leere Versprechen, sondern durch gezielte Maßnahmen in Partner Enablement, Training & Services und Marketing-as-a-Service. So erweisen sich etwa Trainings- und individuelle Service-Angebote als zentrale Hebel, um Partner fit für die komplexen Sicherheitslösungen zu machen. Langjährige Partnerschaften wie die unseren, insbesondere mit Fortinet in der DACH-Region, zeigen eindrücklich, wie gezielte Unterstützung messbares Wachstum bei Resellern ermöglicht“, betont Marcus Adä.

### **Drei Fortinet-Awards belegen die guten Zusammenarbeit**

Wie sehr Fortinet als Keyhersteller die Services und die Unterstützung seines Distributors für seine Partner zu schätzen weiß, belegten auf der Accelerate dann ganz konkret noch die drei jüngsten Awards: Fortinet Training Institute's 2025 ATC Award für die Kategorien Gold Marketing Innovation, EMEA-Partner of the Year und EMEA Certified Trainer of the Year t. Die ATC Awards würdigen die erfolgreiche und intensive Arbeit, die Fortinets Authorized Training Centers (ATC) im vergangenen Jahr geleistet haben.

„Wir fühlen uns durch diese prestigeträchtigen Auszeichnungen von Fortinet sehr geehrt. Wir bei Exclusive Networks sind überzeugt, dass Bildung der Schlüssel zur Schaffung einer sichereren digitalen Welt ist“, hebt Marcus Adä hervor. „Durch unsere engagierten Schulungsprogramme und innovativen Outreach-Strategien haben wir Tausenden von Fachleuten in der gesamten EMEA-Region das Wissen und die Zertifizierungen vermittelt, die sie benötigen, um die heutigen Cyber-Herausforderungen zu meistern. Diese Auszeichnungen spornen uns an, auch weiterhin eine wirkungsvolle Cybersecurity-Ausbildung in großem Umfang voranzutreiben.“

Dass letztendlich neben allem TechTalk und Expertenwissen auch Leichtigkeit und Spaß zu erfolgreichen Geschäften gehört, dem trug Exclusive Networks mit seinem „Pre-Tec-Abend“ für die Entwickler und Technikerriege Rechnung. Unter dem Motto „Networking und Gaming“ kamen auf Einladung von Exclusive Networks mehr als 30 Entwickler gemeinsam den Kopf frei für die nächsten kniffligen Aufgaben und Strategien.

### **Über Exclusive Networks**

Exclusive Networks (Euronext Paris: EXN) ist ein globaler Cybersecurity- und Netzwerk-Spezialist, der Partnern und Endkunden über bewährte Vertriebswege und auf der Grundlage des technischen Know-hows seiner Teams eine einzigartige Kombination von Dienstleistungen und Produktportfolios bietet. Sein Motto: Jeder hat das Recht, in einer sicheren digitalen Welt zu leben, die auf den innovativsten Technologien basiert. Mit Niederlassungen in



mehr als 45 Ländern betreut Exclusive Networks Kunden in über 170 Ländern. Dabei kombiniert der Cybersecurity- und Netzwerk-Spezialist die Vorteile der jeweiligen lokalen Perspektive mit den Kapazitäten und der Leistungsfähigkeit einer globalen Organisation. Das erstklassige Herstellerportfolio ist sorgfältig zusammengestellt aus innovativen Produkten und Lösungen führender Cybersecurity- und Netzwerk-Anbieter. Die Services reichen von Managed Security bis hin zu spezialisierten technischen Zertifizierungen und Schulungen. Immer liegt das Augenmerk darauf, die Besonderheiten der sich rasant ändernden Technologien und Märkte zu berücksichtigen und davon zu profitieren. Mehr Informationen unter <http://www.exclusive-networks.com/de>

**Pressekontakt**

punktgenau PR  
Andrea Weinholz  
[andrea.weinholz@punktgenau-pr.de](mailto:andrea.weinholz@punktgenau-pr.de)  
[www.punktgenau-pr.de](http://www.punktgenau-pr.de)

**Kontakt zu Exclusive Networks**

Exclusive Networks Deutschland GmbH  
Christine Röder / Diana Braun  
Hardenbergstraße 9a  
10623 Berlin  
[DACHMarketing@exclusive-networks.com](mailto:DACHMarketing@exclusive-networks.com)  
<http://www.exclusive-networks.com/de>