



Sommer, Streetfood, Synergien

Summer Networks 2025 bringt den Channel in München zusammen

München, 29. Juli 2025 – Die Umgebung rund um den Pool der Neuen Balan in München verwandelte sich am 24. Juli in die perfekte Kulisse für die diesjährige Summer Networks von Exclusive Networks. Zahlreiche Partner, Hersteller und IT-Profis aus dem Cybersecurity- und Netzwerk-Channel nutzten das Event, um sich auszutauschen, zu vernetzen – und gemeinsam den Sommer einzuläuteten. Selbst der angekündigte Regen konnte den Ablauf nicht beeinträchtigen – mit der Cloud kennt sich der Value Add Distributor schließlich aus. Es blieb während der Veranstaltung trocken und die Stimmung unter den aufgebauten Zelten war sonnig.

Bei kühlen Drinks und lockerer Musik stand vor allem eines im Mittelpunkt: echte Vernetzung durch persönliche Begegnungen und direkten Dialog. Die Veranstaltung war mit über 150 Teilnehmern auch in diesem Jahr ausgebucht und unterstrich damit die durchweg positive Resonanz. Kulinarisch verwöhnt wurden die Gäste mit einer abwechslungsreichen Auswahl an schwäbischem und vietnamesischem Streetfood sowie internationalen Nachspeisen – frisch zubereitet in verschiedenen Foodtrucks. „Uns war es auch in diesem Jahr ein echtes Anliegen, unseren Partnern Raum für Austausch, neue Impulse und echte Vernetzung zu bieten – denn genau daraus entstehen die besten Ideen und nachhaltige Partnerschaften“, erklärt Marcus Adä, General Manager von Exclusive Networks Deutschland und Regional Manager DACH. „Wir hatten entspannte Gespräche in lockerer Atmosphäre mit unseren Partnern und Herstellern.“

Die Summer Networks München 2025 war ein voller Erfolg und zeigt einmal mehr: Der Mix aus fachlichem Austausch und sommerlicher Entspanntheit trifft den Nerv der Community – und schafft echten Mehrwert für alle Beteiligten.



Stimmen der Teilnehmer

„Das Summer Networks in München war genau das richtige Format, um mal abseits vom Büro in entspannter Atmosphäre über neue Ideen, Herausforderungen und gemeinsame Projekte zu sprechen. Für mich eine perfekte Mischung aus Entspanntheit und fachlichem Mehrwert“, sagt Holger Viehöfer, Unit Director Security Sales, Computacenter AG.

„Events wie dieses zeigen, wie wichtig persönliche Begegnungen im Channel sind. Man trifft bekannte Gesichter, lernt neue Kontakte kennen – und geht mit frischen Ideen zurück in den Arbeitsalltag“, sagt Maximilian Teicher, Cybersecurity Alliances bei NTT DATA.

„Auf der Summer Networks entstehen echte Netzwerke zwischen Menschen. Die Mischung aus gemütlicher Kulisse, offenen Gesprächen und frischen Impulsen macht den Event für mich besonders wertvoll“, sagt Katharina Heringer, Inside Sales, NTS Deutschland GmbH.

„In einem offenen und entspannten Rahmen bringt die Summer Networks Menschen aus dem Channel zusammen – für mich ein echtes Networking-Highlight mit bester Stimmung“, sagt Torsten Pawlka, Leiter Strategischer Einkauf, Schmid & Partner GmbH.



v.l.n.r: Alexander Kronthaler, Senior Security Sales Specialist, Computacenter AG, Mike Cramer, Sales Director, Exclusive Networks, Holger Viehoefer, Unit Director Security Sales, Computacenter AG.



v.l.n.r: Mike Cramer, Sales Director, Exclusive Networks, Maximilian Teicher, Senior Alliance Manager IT-Security, NTT Germany AG & Co. KG.



v.l.n.r.: *Christian Burger, Account Manager, NTS Deutschland GmbH, Katharina Heringer, Inside Sales, NTS Deutschland GmbH, Marcus Adä, General Manager von Exclusive Networks Deutschland und Regional Manager DACH, Norbert Rüdiger, Partner Account Manager, NTS Deutschland GmbH.*



v.l.n.r.: *Marcel Killisperger, Team Lead Vendor Management, Mike Cramer, Sales Director, Markus Prezioso, Vendor Manager, alle Exclusive Networks.*



v.l.n.r.: *Thomas Klingelhöffer, Channel Account Manager Fortinet, Jochen Börner, Sr. Distribution & Channel Account Manager DACH & Eastern Europe, Marina Sokar, Vendor Manager, Exclusive Networks, Norbert Rüdiger, Partner Account Manager, NTS Deutschland GmbH, Valentino Spadafora, Key Account Manager, Exclusive Networks.*



V.l.n.r.: *Uwe Martin, Senior Manager Channel Sales, SentinelOne, Thomas Henk, Director Vendor Management, Exclusive Networks.*

Über Exclusive Networks

Exclusive Networks 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 Produktportfolio 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 Weinholtz
andrea.weinholtz@punktgenau-pr.de
www.punktgenau-pr.de

Kontakt zu Exclusive Networks

Exclusive Networks Deutschland GmbH
Christine Röder/Diana Braun
Hardenbergstrasse 9a
10623 Berlin
DACHMarketing@exclusive-networks.com
<http://www.exclusive-networks.com/de>