Power, Pitches, Partnerschaften

Exclusive Networks bringt beim sechsten Solution Powerplay Hersteller und Schweizer Channel-Partner zusammen

Zug/Schlieren, 24. November 2026 – Kurze Pitches, starke Lösungen und jede Menge Powerplay: Am 18. November brachte Exclusive Networks beim sechsten Solution Powerplay in Zug erneut führende Cybersecurity-Anbieter und Schweizer Channel-Partner zusammen. Direkt neben dem Eishockeystadion OYM hall bot die Skylounge im 18. Stock des Uptown Zug den passenden Rahmen für das Event und schlug damit schon bei der Wahl der Location die Brücke zum Eishockey. Aktuelle Technologien und Lösungen standen dabei ebenso im Mittelpunkt wie der persönliche Austausch, neue Geschäftschancen und die Frage, wie sich innovative Security- und Netzwerklösungen erfolgreich in den Markt bringen lassen.

Das besondere Prinzip des Solution Powerplay zeigt sich gleich zu Beginn jeder Runde: Zum Auftakt treten jeweils zwei Hersteller in kompakten Pitches gegeneinander an. Anschliessend entscheiden die Teilnehmer selbst, welches Thema sie in einer vertiefenden Session weiterverfolgen möchten.

Den fachlichen Auftakt machte Marissa Damerau, Country Manager von Exclusive Networks Switzerland, mit einer Keynote zu aktuellen Trends und Chancen im Markt: Sie zeigte auf, was Partner jetzt wissen müssen und wie Exclusive Networks sie dabei unterstützen kann, diese zu nutzen. Anschliessend stellte Daniel Werner die Technical Services von Exclusive Networks vor. Diese ergänzen die technische Expertise der Partner gezielt. Mit Managed Security as a Service können Partner auf eine fertige Lösung zugreifen, ohne sie selbst aufbauen zu müssen. So können Partner ihren Kunden ein breiteres Angebot machen und flexibler auf deren Anforderungen reagieren.
In drei Runden traten jeweils zwei Hersteller parallel mit ihren Fachsessions an: Rubrik gegen SentinelOne, Extreme Networks gegen Zero Networks sowie ServiceNow gegen Palo Alto Networks. So erhielten die Teilnehmenden die Möglichkeit, gezielt die Lösungen und Themen auszuwählen, die für ihr eigenes Geschäft und ihre Kunden besonders relevant sind.

Kompakte Insights und direkter Austausch

Gerade diese Kombination aus kurzen Impulsen und anschliessender fachlicher Vertiefung macht den besonderen Charakter des Solution Powerplay aus. Statt einer klassischen Abfolge von Herstellerpräsentationen setzt das Format auf Interaktion.

Gleichzeitig blieb zwischen den Sessions ausreichend Raum für persönliche Gespräche. Hersteller, Reseller und die Experten von Exclusive Networks nutzten die Gelegenheit, um aktuelle Anforderungen im Markt, konkrete Lösungsansätze und mögliche Geschäftschancen zu diskutieren.

„Das Solution Powerplay lebt vom direkten Austausch. Wir bringen Hersteller und Partner nicht nur zusammen, sondern schaffen einen Rahmen, in dem aus kurzen Impulsen konkrete Gespräche und neue Ideen für das gemeinsame Geschäft entstehen können. Gerade diese Verbindung aus Technologie, persönlicher Begegnung und Partnerschaft macht das Format für uns besonders“, erläutert Marissa Damerau, Country Manager von Exclusive Networks Switzerland.

Vom Business-Powerplay aufs Eis

Nach den Präsentationsrunden setzte sich der Austausch in entspannter Atmosphäre fort. Beim anschliessenden Dine & View verlagerte sich das Powerplay schliesslich von der Bühne aufs Eis: Gemeinsam verfolgten die Gäste das Eishockeyspiel EV Zug gegen HC Ajoie. Für den passenden Schlusspunkt auf dem Eis sorgte schliesslich der EV Zug, der sich gegen den HC Ajoie mit 3:0 durchsetzte und damit auch den sportlichen Teil des Abends aus Zuger Sicht perfekt machte.
Mit der sechsten Ausgabe setzte Exclusive Networks die Geschichte des Solution Powerplay in der Schweiz erfolgreich fort.

Teilnehmer-Statements

„Das Format erlaubt es, in kurzer Zeit unterschiedliche Technologien und Lösungsansätze kennenzulernen und anschliessend genau die Themen zu vertiefen, die für das eigene Geschäft besonders relevant sind. Diese Kombination aus kompakten Impulsen und persönlichen Gesprächen macht das Solution Powerplay für mich besonders wertvoll,“ sagt Domenic Sprecher, Sales Consultant, UMB AG.

„Nach drei intensiven Powerplay-Runden setzte sich der Austausch auch abseits der Bühne fort. Neue Technologien, konkrete Gespräche und persönliche Begegnungen machten Zug damit erneut zum IT-Channel-Treffpunkt,“ sagt Philipp Bachmann, Chief Sales Officer und Mitglied der Geschäftsleitung, ITcom Pro AG.

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 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 https://www.exclusive-networks.com/ch-de

Pressekontakt DACH
punktgenau PR
Andrea Weinholz
andrea.weinholz@punktgenau-pr.de
www.punktgenau-pr.de

Kontakt zu Exclusive Networks DACH
Exclusive Networks Deutschland GmbH
Diana Braun
Rahel-Hirsch-Straße 10
10557 Berlin
DACHMarketing@exclusive-networks.com
http://www.exclusive-networks.com/