

## NoSpamProxy Match & More: Immer günstiger als der Wettbewerb

**Net at Work unterstützt Channel-Partner mit neuem, flexiblem Pricing und baut Partnerprogramm weiter aus. E-Mail-Security ‚Made in Germany‘ bereits mehrfach ausgezeichnet und stark nachgefragt.**

**Paderborn, 20. Mai 2021** – Net at Work GmbH, der Hersteller der modularen Secure-Mail-Gateway-Lösung NoSpamProxy aus Paderborn, startet eine neue Kampagne zur Unterstützung seiner Channel-Partner.

### Flexibles Pricing unterstützt Partner

Mit dem Programm Match & More können Channel-Partner mit flexiblem Pricing auf Aktionen von Wettbewerbern reagieren. Konkret haben die Partner nun die Möglichkeit, die Konditionen von Wettbewerbern für vergleichbare Malware um 5 % zu unterbieten und

erhalten auf diesen „Match & More“-Kundenpreis ihre übliche Partnerkondition. Diese Regelung ist sowohl auf den Cloud-Service NoSpamProxy Cloud anwendbar als auch auf die On-premises-Variante NoSpamProxy Server. Damit reagiert Net at Work auf die häufigen Rabatt- und Preisaktionen von Wettbewerbern, die versuchen, vor allem über den Preis zu punkten.

*„Unsere flexible Preisgestaltung soll letztlich sicherstellen, dass sich potenzielle Kunden nicht aufgrund günstigerer Preise gegen das bessere Produkt und gegen ein Plus an Sicherheit entscheiden. Mit dieser Handhabung wollen wir unsere Partner im Vertrieb noch mehr unterstützen und unsere Wettbewerbsfähigkeit am Markt stärken“,* sagt **Stefan Cink, Business Unit Manager NoSpamProxy** bei Net at Work.

### Ausbau des Partner-Netzwerks

Die Kampagne soll zudem ein weiterer Anreiz für IT-Unternehmen sein, am Partnerprogramm von Net at Work teilzunehmen und von den Leistungen zu profitieren. Die hohe Nachfrage nach den NoSpamProxy-Lösungen für E-Mail-Sicherheit und E-Mail-Verschlüsselung bietet Channel-Partnern viele Chancen. *„Wir wollen unser Channel-Netzwerk weiter ausbauen und ermöglichen unseren Partnern eine optimale Positionierung im Zukunftsmarkt IT-Sicherheit. Als deutscher Hersteller bieten wir einen einzigartigen Level an Support, der bereits mehrfach mit Bestnoten im User-Ranking von techconsult belegt ist“,* ergänzt Cink.

Reseller profitieren im Rahmen des neuen dreigliedrigen Partnerprogramms von höheren Discounts, Kickbacks und Unterstützung bei Marketing- und Vertriebsmaßnahmen. Damit senkt Net at Work die Einstiegshürde, unterstützt beim erfolgreichen Markteintritt und stellt die Weichen für eine langfristige, nachhaltige und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Mehr Informationen zum Partnerprogramm: <https://www.nospamproxy.de/de/partner/partnerportal>

Eine Testversion von NoSpamProxy Cloud oder Server kann hier angefordert werden:

<https://www.nospamproxy.de/de/produkt/testversion/>



*Stefan Cink: Net at Work will Partner-Netzwerk für NoSpamProxy weiter ausbauen*

## NEWS / PRESSEMITTEILUNG

### Zusammenfassung

Net at Work bietet Partnern mit „Match & More“ flexibles Pricing und sucht aufgrund der hohen Nachfrage mit neuem Partnerprogramm weitere Channel-Partner.

### Keywords

Partner, Partnerprogramm, Mail-Sicherheit, Anti-Virus, Anti-Spam, Anti-Malware, Mail-Verschlüsselung

### Über NoSpamProxy und Net at Work

Net at Work unterstützt als IT-Unternehmen seine Kunden mit Lösungen und Werkzeugen für die digitale Kommunikation und Zusammenarbeit. Der Geschäftsbereich Softwarehaus entwickelt und vermarktet mit NoSpamProxy ein innovatives Secure E-Mail-Gateway mit erstklassigen Funktionen für Anti-Spam, Anti-Malware und E-Mail-Verschlüsselung, dem weltweit mehr als 4.000 Kunden die Sicherheit ihrer E-Mail-Kommunikation anvertrauen. Die mehrfach ausgezeichnete Lösung – unter anderem Testsieger im unabhängigen techconsult Professional User Ranking – wird als Softwareprodukt und Cloud-Service angeboten. Mehr zum Produkt unter: [www.nospamproxy.de](http://www.nospamproxy.de)

Im Servicegeschäft ist Net at Work als führender Microsoft-Partner mit acht Gold-Kompetenzen erste Wahl, wenn es um die Gestaltung des Arbeitsplatzes der Zukunft auf Basis von Microsoft-Technologien wie Office 365, SharePoint, Exchange, Teams sowie Microsoft Azure als cloudbasierte Entwicklungsplattform geht. Dabei bietet das Unternehmen die ganze Bandbreite an Unterstützung: von punktueller Beratung über Gesamtverantwortung im Projekt bis hin zum Managed Service für die Kollaborationsinfrastruktur. Über die technische Konzeption und Umsetzung von Lösungen hinaus sorgt das Unternehmen mit praxiserprobtem Change Management dafür, dass das Potential neuer Technologien zur Verbesserung der Zusammenarbeit auch tatsächlich ausgeschöpft wird. Net at Work schafft Akzeptanz bei den Nutzern und sorgt für bessere, sichere und lebendige Kommunikation, mehr und effiziente Zusammenarbeit sowie letztlich für stärkere Agilität und Dynamik im Unternehmen.

Die Kunden von Net at Work finden sich deutschlandweit im gehobenen Mittelstand wie beispielsweise Diebold-Nixdorf, CLAAS, Miele, Lekkerland, SwissLife, Uni Rostock, Würzburger Versorgungs- und Verkehrsbetriebe und Westfalen Weser Energie.

Net at Work wurde 1995 gegründet und beschäftigt derzeit mehr als 110 Mitarbeiter in Paderborn und Berlin. Gründer und Gesellschafter des inhabergeführten Unternehmens sind Uwe Ulbrich als Geschäftsführer und Frank Carius, der mit [www.msxfaq.de](http://www.msxfaq.de) eine der renommiertesten Websites zu den Themen Office 365, Exchange und Teams betreibt. [www.netatwork.de](http://www.netatwork.de)

### Unternehmenskontakt

Frau Aysel Nixdorf, Marketing & PR, T +49 5251 304627, [aysel.nixdorf@netatwork.de](mailto:aysel.nixdorf@netatwork.de)  
Net at Work GmbH, Am Hoppenhof 32 A, D-33104 Paderborn, [www.netatwork.de](http://www.netatwork.de)

### Pressekontakt

Team Net at Work, T +49 7721 9461 220, [netatwork@bloodsugarmagic.com](mailto:netatwork@bloodsugarmagic.com)  
bloodsugarmagic GmbH & Co. KG, Gerberstr. 63, D-78050 Villingen-Schwenningen, [www.bloodsugarmagic.com](http://www.bloodsugarmagic.com)