

Die Nummer 1 im Virenschutz. Von Experten empfohlen.



Die hervorragenden Testberichte von Bitdefender haben ohne Zweifel zu unserer Entscheidung beigetragen, Bitdefender-Partner zu werden. Wie jeder Kunde haben wir dem Anbieter mit den besten Testergebnissen und überzeugendsten Bewertungen vertraut.

Wir legen großen Wert auf fortgeschrittene Technologie, weil wir unseren Kunden die bestmöglichen Lösungen bieten möchten. Bitdefender zeichnet sich zudem durch ein vorzügliches Preis-Leistungs-Verhältnis aus. Preis und Technologie sind jedoch nicht alles. Wir versetzen uns stets in die Lage des Kunden, und da hat die hohe Benutzerfreundlichkeit der gesamten Lösung einen weiteren großen Ausschlag für unsere Entscheidung gegeben.

Virtualisierung ist unser Kerngeschäft, die Sicherheit selbst war bis dato noch kein großer Schwerpunkt gewesen. GravityZone hat sich jedoch als enormer Gewinn für unsere Kunden erwiesen. Die Tatsache, dass diese Lösung Systemressourcen schont und den Verwaltungsaufwand reduziert, war ein unerwarteter Bonus.

Außer der unkomplizierten Installation und Benutzung hat uns die deutlich höhere Sicherheit (durch Speicher-, Registry- und Prozess-Scans) im Vergleich zu anderen Lösungen für VMware überzeugt. Begeistert haben uns auch die Bitdefender-Scan-Engine sowie die Technologien B-HAVE und AVC. Bitdefender konzentriert sich auf das Wesentliche: den Schutz vor Viren, und das imponiert uns. Wir haben zahlreiche Lösungen verschiedener Anbieter, die zu der Zeit erhältlich waren, auf ihre Benutzerfreundlichkeit verglichen. Leider konnten wir nicht immer alle Funktionen vergleichen, da andere Produkte die Installation weiterer Software voraussetzten, die sich nachteilig auf die Infrastruktur ausgewirkt hätten. Bei Bitdefender war das nicht der Fall. Beim Thema Erkennungsrate vertrauen wir auf die Ergebnisse unabhängiger Testlabore – und diese haben Bitdefender stets mit Höchstnoten bedacht.

MightyCare Solutions GmbH ist ein IT-Beratungsunternehmen mit Schwerpunkt auf Konsolidierung und Optimierung von IT-Infrastrukturen durch Virtualisierung von Servern, Speichersystemen und Desktopumgebungen. Entwurf, Konstruktion, Planung und Einrichtung virtueller Infrastrukturen stellen das Kerngeschäft dar, wobei IT-Prozesse über virtuelle und physische Kundeninfrastrukturen automatisiert werden. Auf der VMworld 2009 zeichnete VMware selbst, der Marktführer in der Virtualisierungsbranche, MightyCare Solution GmbH als besten VMware-Beratungspartner aus.

Der Konkurrenz voraus.

Dank bahnbrechender Neuerungen.

Wir haben Bitdefender stets als robuste Lösung erfahren, die ausgezeichnete Sicherheit bietet und keines der Probleme aufweist, die sonst oft in virtuellen Umgebungen auftreten. Die unkomplizierte Verwaltung der Lösung ist ein spürbarer Gewinn für unsere Kunden. Die Vorteile der Partnerschaft haben sich sofort bemerkbar gemacht, und unsere Verkaufszahlen sind seitdem exponentiell gestiegen. Wir pflegen eine ausgezeichnete Geschäftsbeziehung zu Bitdefender, und durch den angenehm kurzen Verkaufszyklus der Lösung konnten wir selbst unsere eigenen Erwartungen übertreffen.



Unsere Kunden sind zufrieden, und einige haben auch schon ihre Verträge verlängert. Wir bieten unseren eigenen Support-Service, und wir können ehrlich sagen, dass wir bisher kaum Probleme mit dem Produkt hatten. Je unauffälliger eine Sicherheitslösung in einem Produktionsumfeld arbeitet, desto besser für uns und für den Kunden.

Bei der Bestellung, der Wissensvermittlung und der Benutzung des Partnerportals haben wir durchweg positive Erfahrungen gemacht. Bitdefender hat in unseren Räumlichkeiten technische Workshops abgehalten, wodurch wir direkt vom Wissen und Erfahrungsschatz der Bitdefender-Experten profitieren konnten. Das Partnerportal hat uns auch mit seiner intuitiven, benutzerfreundlichen Oberfläche begeistert – so haben wir alle wichtigen Funktionen stets griffbereit.

Bitdefender hat sich auch mit seinem persönlichen Service hervorgetan. Wir bekommen stets die Hilfe, die wir benötigen, ob vom Support-Team, von den Entwicklern oder der Vertriebsabteilung. So wünscht man sich das. Die hohe Motivation und Bereitschaft, Probleme zügig zu lösen, ist bei Bitdefender deutlich spürbar. Insbesondere die Zusammenarbeit mit unserem Channel-Manager Herrn Walsh ist ausgezeichnet. Er hilft uns bei allen auftretenden Problemen und ist uns mit seiner Produktkenntnis und seiner Vertriebserfahrung eine große Stütze.

Kundenbindung & gesicherte Umsätze

Durch die Partnerschaft mit Bitdefender können wir jetzt alle Sicherheitsaspekte von Unternehmen, die eine Hypervisor-Umgebung betreffen, direkt angehen. Wir konnten einen neuen Vertriebskanal einrichten und die Lösung in Verbindung mit unseren VMware-Virtualisierungsprojekten anbieten. Die Margen sind auch gut, und ebenso der flexible Support für alle unsere Marketing-Kampagnen. Mit der Unterstützung von Bitdefender konnten wir neue Projekte entwickeln und Verträge mit Kunden verlängern. Man merkt deutlich, dass Bitdefender seine Partner wichtig sind. Alle von uns registrierten Projekte sind gesichert, und unser persönlicher Ansprechpartner steht uns mit Rat und Tat zur Seite. Durch unsere enge Beziehung zu Bitdefenders Support- und Entwicklungsteam können wir jedes beliebige Problem im Nu lösen.

Über Bitdefender

Bitdefender ist ein international aufgestellter Anbieter von Sicherheitstechnologien, dessen Lösungen über ein umfangreiches Netzwerk aus Value-Added-Partnern, Händlern und Wiederverkäufern in über 200 Ländern verfügbar sind. Seit 2001 hat Bitdefender immer wieder mit preisgekrönter Sicherheitstechnologie für Unternehmen und Privatanwender überzeugen können und ist einer der führenden Anbieter von Sicherheitslösungen für Virtualisierungs- und Cloud-Technologien. Bitdefender-Technologie landet regelmäßig an der Spitze einschlägiger Tests und bietet Sicherheitsstandards, die durch intensive Forschung, Entwicklung, Kooperationen und Partnerschaften selbst den höchsten Ansprüchen gerecht werden. Das gleiche gilt für die strategischen Partnerschaften mit den weltweit führenden Virtualisierungs- und Technologieanbietern.