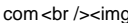




## Stephan Schmidt ist neuer EMEA Channel Manager bei Clavister

Stephan Schmidt ist neuer EMEA Channel Manager bei Clavister. Netzwerksicherheitshersteller forciert Expansion seines Partnernetzwerks. Netzwerksicherheitsexperte Clavister (Nasdaq: CLAV) hat Stephan Schmidt zum EMEA Channel Manager ernannt. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Bereich Vertrieb und Business Development. Dabei agierte Schmidt sechs Jahre in der IT-Security-Branche, unter anderem bei den renommierten Unternehmen Dell, Nordic Edge, Intel Security und McAfee. Seit August 2014 gehört er dem Team von Clavister an. "Stephan kennt den Security-Sektor sowie dessen Channels sehr gut und verstärkt unser europäisches Team durch seine Fähigkeiten im Sales Management", erklärt Jim Carlsson, CEO bei Clavister. "Seine Erfahrung wird uns helfen, neue wie existierende Geschäftsbeziehungen zu pflegen und unsere Vertriebsmöglichkeiten zu optimieren." Erfolgreiches erstes Quartal für Clavister. In den vergangenen Monaten erlebten die Lösungen von Clavister in der EMEA-Region ein gesteigertes Interesse. Dies wurde insbesondere durch die Veröffentlichung der Next Generation Security Gateways W30 und E80 für Einsteiger angetrieben. Die Lösungen ermöglichen Enterprise-Kapazitäten im desktopgroßen Format - mit gutem Preis-Leistungs-Verhältnis, geeignet für KMUs und deren Zweigstellen. In den Verantwortungsbereich von Stephan Schmidt fiel unter anderem die Entwicklung einer neuen Channel-Strategie, die in diesem Jahr bereits Erfolge vermelden konnte. Beispielsweise gewann Clavister kürzlich mit der CNB (Coöperatieve Nederlandse Bloembollencentrale), einem der weltweit größten Anbieter von Blumenzwiebeln, einen neuen Großkunden. Dieser Deal wurde durch den holländischen Distributoren BlackIP geschlossen. Darüber hinaus hat Clavister die Zusammenarbeit mit dem kroatischen ISP-Partner itSoft erweitert, um Kunden ein flexibles SECaaS-Angebot zu liefern. "Ich freue mich sehr auf meine Aufgabe bei Clavister. Mein Ziel ist es, die Expansion des Unternehmens voranzutreiben und neue Märkte zu erschließen", kommentiert Stephan Schmidt. "Neben dem Ausbau unseres globalen Netzwerks an Value-Added-Resellern legen wir natürlich auch ein großes Augenmerk auf die Beziehungen zu unseren bestehenden Channel-Partnern." Hochauflösendes Bildmaterial kann unter [clavister@sprenkel-pr.com](mailto:clavister@sprenkel-pr.com) angefordert werden. Kurzportrait Clavister: Gegründet im Jahr 1997, ist Clavister ein führender Mobile- und Network Security-Provider. Die preisgekrönten Lösungen basieren auf Einfachheit, gutem Design und sehr guter Performance, um sicherzustellen, dass Cloud-Service-Anbieter, große Unternehmen und Telekommunikationsbetreiber den bestmöglichen Schutz gegen die digitalen Bedrohungen von heute und morgen erhalten. Alle Produkte sind in einem skandinavischen Design entworfen, gekoppelt mit schwedischer Technologie. Clavister hält außerdem einen Weltrekord für den schnellsten Firewall-Durchsatz. Weitere Informationen erhalten Sie unter [www.clavister.com](http://www.clavister.com). Weitere Informationen: Clavister Niederlassung Deutschland Paul-Dessau-Straße 8 D-22761 Hamburg Ansprechpartner: Thomas Gross Tel.: +49 (40) 41 12 59 - 0 Fax: +49 (40) 41 12 59 19 E-Mail: [Sales-DE@clavister.com](mailto:Sales-DE@clavister.com) www.clavister.de PR-Agentur: Sprengel Partner GmbH Nisterstraße 3 D-56472 Nisterau Ansprechpartner: Fabian Sprengel Tel.: +49 (26 61) 91 26 0 - 0 Fax: +49 (26 61) 91 26 029 E-Mail: [fs@sprenkel-pr.com](mailto:fs@sprenkel-pr.com) 

### Pressekontakt

Clavister

22763 Hamburg

[Sales-DE@clavister.com](mailto:Sales-DE@clavister.com)

### Firmenkontakt

Clavister

22763 Hamburg

[Sales-DE@clavister.com](mailto:Sales-DE@clavister.com)

Clavister ist ein führender Hersteller von hoch performanten IT-/IP-Security-Lösungen. Die mehrfach international ausgezeichneten Produkte basieren auf der einzigartigen Clavister-Technologie. Diese beinhaltet Carrier Class Firewalls, Security Gateway- sowie VPN-Lösungen, die weltweit bereits von tausenden zufriedenen Kunden eingesetzt werden. Der Anspruch von Clavister liegt darin, seinen Kunden komplette Security-Lösungen anzubieten, die über ein herausragendes Preis-Leistungs-Verhältnis verfügen. Clavister wurde 1997 in Schweden gegründet, wo sich auch das Headquarter (Örnsköldsvik) sowie das Forschungs- und Entwicklungszentrum befinden. Die Produkte werden über eigene Niederlassungen in Europa und Asien sowie über ein internationales Netz von Distributions- und Reseller-Partnern vertrieben. In Deutschland sind die Produkte über die sysob IT-Distribution ([www.sysob.de](http://www.sysob.de)) und Tworex Trade ([www.tworex-trade.de](http://www.tworex-trade.de)) erhältlich. Die deutsche Clavister-Niederlassung hat ihren Sitz in Hamburg. Weitere Informationen zu Clavister und den Produkten erhalten Sie unter: [www.clavister.de](http://www.clavister.de).