



## Arcserve stellt neues Lightning Partnerprogramm vor

Globales Programm setzt auf Stärkung des Channels zur Förderung des Wachstums und der Rentabilität

**EDEN PRAIRIE/ MÜNCHEN, 24. April 2025** – [Arcserve](#), Pionier für einheitliche Data Resilience-Lösungen, gibt den Start seines neuen [Arcserve Lightning-Partnerprogramms](#) bekannt. Das Programm wurde entwickelt, um das vielfältige Channel-Ökosystem von Arcserve zu stärken sowie Partner inklusive VARs und MSPs mit einem konsistenten und gleichzeitig flexiblen Modell zu unterstützen. Es bietet ein vereinfachtes, einheitliches globales Framework sowie Tools und Incentives zur gegenseitigen Förderung des Wachstums und der Rentabilität.

"Unser Erfolg ist untrennbar mit dem Erfolg unserer Vertriebspartner verbunden", sagt Armando Dacal, Chief Revenue Officer bei Arcserve. "Das Lightning-Partnerprogramm unterstreicht unseren Channel-First-Ansatz. Wir haben unsere Programmstruktur vereinfacht und vereinheitlicht und damit auch unser Team mit den nötigen Tools ausgestattet, damit es unsere Partner noch besser unterstützen kann."

Das Programm bietet drei Partnerschaftsstufen – Associate, Premier und Elite. Systemhäuser, Reseller und MSPs können am Partnerprogramm teilnehmen, indem sie sich über einen Arcserve Distributor oder direkt online registrieren.

Die Vorteile des Lightning-Partnerprogramms erstrecken sich über Vertrieb, Marketing und technischen Support, mit Highlights wie:

- Transparentes und vorhersehbares Engagement über die Channel Rules of Engagement (CROE) von Arcserve
- Strengere Deal-Registrierung, Schutz der bestehenden Kundenbeziehungen und Belohnungen für wiederkehrende Umsätze
- Verbesserte Partnertools mit Konversations-Frameworks, Sales-Plays und Zertifizierungspfaden
- Gestaffelte Incentive-Zeitpläne, die auf das Level im Programm abgestimmt sind

"Wir bei Arcserve sind sehr stolz auf unsere Channel-First-Strategie", sagt Chris Babel, Chief Executive Officer bei Arcserve. "Die Einführung des Arcserve Lightning-Partnerprogramms stellt eine bedeutende Weiterentwicklung unseres Channel-Engagement-Frameworks dar. Diese Initiative vereinfacht und verbessert die Interaktion mit unseren Partnern und bietet mehr Transparenz und Profitabilität. Unsere gesamte Organisation ist darauf ausgerichtet und geschult, diesen neuen Ansatz zu unterstützen und sicherzustellen, dass unsere Partner die bestmögliche Unterstützung und Ressourcen erhalten, um den gemeinsamen Erfolg zu fördern."

Weitere Informationen zum Arcserve Lightning-Partnerprogramm finden Sie auf unserer [Seite zum Partnerprogramm](#).

Folgen Sie Arcserve auf [LinkedIn](#) oder [X](#) und lesen Sie unsere neuesten Artikel zum Thema Datenschutz und -management im Arcserve [Blog](#).

###



## Über Arcserve

Arcserve ist der Pionier für einheitliche Daten-Resilienz-Lösungen. Seit mehr als 40 Jahren vertrauen fast 150.000 Kunden und über 30.000 Vertriebspartner in 150 Ländern auf Arcserve, um ihre Datenresilienz zu stärken, verlorene Daten wiederherzustellen und die Kontinuität ihres Geschäftsbetriebs zu gewährleisten. Mit einem einheitlichen Ansatz für Datensicherung und -wiederherstellung, erstklassigem technischen Support und dem niedrigen Total Cost of Ownership (TCO) hilft Arcserve Unternehmen, ihre Daten zu verwalten, zu schützen und - was am wichtigsten ist - in jeder Situation wiederherzustellen. Erfahren Sie mehr unter [arcserve.com](https://www.arcserve.com).

## Unternehmenskontakt

Alex Plotnikov  
Arcserve  
[alex.plotnikov@arcserve.com](mailto:alex.plotnikov@arcserve.com)

## Agenturkontakt

TC Communications  
Arno Lucht  
+49 157 524 437 49  
Thilo Christ  
+49 171 622 06 10  
Alexandra Schmidt  
+49 170 387 10 64  
[arcserve@tc-communications.de](mailto:arcserve@tc-communications.de)