

N-able Technologies(R) Vergrössert seinen europäischen Einflussbereich, Beginnt Internationale Werbeveranstaltung für MSPs und EDV-Vertriebspartner

Utrecht, Niederlande (ots/PRNewswire) -

- << Globaler EDV-Softwareentwickler Schmiedet eine Strategische Allianz Mit LetmedoIT; Eröffnet eine Niederlassung in Utrecht und Kündigt Verschiedene MSPs und Auf Vertriebspartnern abgestimmte Aus- und Fortbildungsveranstaltungen an >>

N-able Technologies(R), der globale Führer von Netzwerk- und Systemverwaltungssoftware sowie für Dienste von Managed Service-Providers (MSPs) und IT-Fachleuten, hat heute auf der Grundlage des im U.K. erzielten Erfolges eine internationale Ausweitung des Geschäftsbereiches bekannt gegeben, um weitere Länder in Nord- und Westeuropa, einschliesslich Skandinavien, die Niederlande und möglicherweise Deutschland, miteinzubeziehen.

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, hat N-able eine neue Niederlassung in Utrecht eröffnet und wird eine europäische Werbeveranstaltung mit dem Namen "bewährte Methoden" (best practices), die am 2. Februar in Oslo (Norwegen) beginnt, in sieben Städte ausrichten (<http://www.n-able.com/news/events/>). Im Anschluss an jeder dieser kostenlosen Aus- und Fortbildungsveranstaltung wird den Teilnehmern eine preisgekrönte N-zentrale Netzwerk- und Systemverwaltungssoftware von N-able vorgeführt, und sie werden die US \$6.000 werte N-able Netzwerk- Software dazu erhalten, die dazu verwendet werden kann, um eigenständig und simultan bis zu 50 IP-gestützte Geräte zu überwachen und zu verwalten.

Weiterhin hat N-able eine strategische Allianz mit LetmedoIT gebildet (<http://www.letmedoit.nl/>), einem gut bekannten MSP in Utrecht, der in der Funktion eines Vertreters für N-able auftreten wird. In den nächsten Wochen plant der Branchenführer auch damit, zusätzliche Partnerschaften mit anderen Hauptvertretern und Softwarelieferanten in ganz Europa bekanntzugeben.

"Wir haben ein enormes Wachstum unserer Vertriebswege in Grossbritannien festgestellt und wollen diesen Erfolg in ganz Nord- und Westeuropa wiederholen," sagte Gavin Garbutt, Präsident &

Geschäftsführer von N-able Technologies. Das schnell wachsende Interesse unter internationalen Vertriebspartnern und IT-Fachleuten hinsichtlich Verwaltungsdiensten für Netzwerke (Managed Services) stellt für uns den richtige Zeitpunkt dar, um uns sprichwörtlich "auf die Socken zu machen" und in eine zweite, europäische Niederlassung zu investieren. Unsere neue Vertriebspartnerschaft mit LetmedoIT vergrößert nicht nur unseren Einflussbereich, sie befähigt uns auch, den Anforderungen des europäischen Marktes schneller und effizienter gerecht zu werden.

Die Marktforschungsstatistiken der Wirtschaftsbehörden in Finnland, Norwegen, Dänemark und Schweden weisen darauf hin, dass in diesen Ländern die Zahl von kleinen und mittelständigen Betrieben 1,5 Millionen übersteigt. Die Erfahrung von N-able, verbunden mit Ergebnissen der neuesten MSPmentor 100 Umfrage, entsprechen den Analysen, dass der europäische Managed Service Markt schnell wächst und das im Jahr 2009 die Nachfrage ihren Höchststand erreichen wird.

"Der europäische Markt versucht stets, die Effizienz von Geschäftsabläufen zu verbessern und die Qualität des Kundendienstes zu erhöhen," sagte Sietse Daudey, Eigentümer und Direktor von LetmedoIT. "Als Hauptvertreter von N-able werden wir Vertriebspartnern und IT-Fachleuten den Wert der N-zentralen ferngesteuerten Verwaltungs- und Überwachungsfähigkeiten vorführen, und werden sie in die Lage versetzen, die mit Managed Services verbundenen Vorteile für die Geschäftsabwicklung und den Kundendienst zu nutzen."

Unter der Unmenge von Vertriebspartnern, die in Europa N-central 6.7 Software von N-able einsetzen, befindet sich der PC-Support Ståle Welle in Norwegen. "Wir verwenden N-central 6.7 gerade mal zwei Monate und haben schon deutliche Gewinne hinsichtlich technischer Auslastungsrate, verbesserten Kundendienstes und "Resolution Time" erzielt", sagte Welle. "Die Fähigkeit, die Kundennetzwerke auf Grund eines einzigen ferngesteuerten Dashboards gleichzeitig zu überwachen und zu verwalten, ist eine ein riesiger Vorteil für den Kundendienst, den wir in den anderen Managed Services-Plattformen nicht vorgefunden haben."

N-able Technologies Beginnt Seine Internationale
Werbeveranstaltung

Um die Markteinführung der Managed Services zu beschleunigen und

um weltweit neue Partnerschaften mit Lösungsanbietern zu bilden, wird der Vize-Präsident für Verkauf, Mike Cullen, im Februar verschiedene kostenlose Aus- und Fortbildungsveranstaltungen in ganz Europa durchführen.

Diese hochwertigen Veranstaltungen, die auf Managed Service Provider und IT-Fachleute ausgerichtet sind, werden den Teilnehmern Informationen darüber liefern, wie man erfolgreich Managed Services verkauft und wie man ein profitables Dienstleistungsgeschäft aufbaut. Die erste Aus- und Fortbildungsveranstaltung für Geschäftspartner wird in Oslo (<https://www.eplyevents.com/Event.aspx?l=1&evt=ece97613-3e34-463a-836f-c538b5c2fd75>) am Montag, den 2. Februar im Hotel Continental (<http://www.hotel-continental.com/>) veranstaltet. Weitere Veranstaltungen finden an folgenden Orten statt:

~

Stockholm	Dienstag, der 3. Februar	Rica Hotel
Kopenhagen	Mittwoch, der 4. Februar	Copenhagen Island Hotel
Helsinki	Donnerstag, der 5. Februar	Crown Plaza
Brüssel	Montag, der 9. Februar	Hotel Bedford
Rotterdam	Mittwoch, der 11. Februar	Westin Rotterdam
Amsterdam	Donnerstag, der 12. Februar	Park Plaza Victoria

~

Die Anmeldung ist kostenlos und kann hier vorgenommen werden: <https://www.eplyevents.com/Event.aspx?l=1&evt=ece97613-3e34-463a-836f-c538b5c2fd75>.

Weitere Informationen über N-able Technologies erhalten Sie unter <http://www.n-able.com> oder per Telefon:

Gebührenfrei in Nord-Amerika (1)-877-655-4689

Gebührenfrei ausserhalb Nord-Amerikas 00-800-6225-3000

Über N-able Technologies

N-able Technologies(R) ist der global, führende Anbieter von Netzwerk- und Systemverwaltungssoftware und von Diensten für Managed Service Providers (MSPs) und IT-Fachleuten. Die preisgekrönte N-central Software und die komplementären Toolsets von N-able reduzieren nachweislich die Kosten des IT-Supports, verbessern die Netzwerkleistungen und erhöhen die Produktivität durch eigenständige

Überwachung, Verwaltung und Optimierung IP-freigegebener Geräte und der IT-Infrastruktur. N-able hat Niederlassungen in Nord-Amerika, im U.K., in den Niederlanden und in Australien.

<http://www.n-able.com>

Weitere Informationen: Presse/Medien: Derik Belair,
Vize-Präsident für Geschäftsentwicklung, N-able Technologies,
Geschäftsstelle: +1-613-592-6676 Nebenstelle 304, Handy:
+1-613-868-2425, dbelair@n-able.com

Rückfragehinweis:

Weitere Informationen: Medienkontakt: Derik Belair, Vize-Präsident
für Geschäftsentwicklung, N-able Technologies, Geschäftsstelle:
+1-613-592-6676 Nebenstelle 304, Handy: +1-613-868-2425,
dbelair@n-able.com

*** OTS-ORIGINALTEXT PRESSEAUSSENDUNG UNTER AUSSCHLISSLICHER
INHALTLICHER VERANTWORTUNG DES AUSENDERS - WWW.OTS.AT ***

OTS0131 2009-01-28/11:32

281132 Jän 09

Link zur Aussendung:

http://www.ots.at/presseaussendung/OTS_20090128_OTS0131