

Backup / Archivierung

Partner im Fokus

Neues Mitglied der gingcom Geschäftsführung äußert sich zur strategischen Ausrichtung

Rottweil, 26. Februar 2009. Mit der gingcom Appliance, der Komplettlösung für Backup, Storage und Archivierung von unstrukturierten Daten und E-Mails in Unternehmensnetzwerken, bedient die gingcom GmbH eine Nische im Storgemarkt. Gerade kleine und mittlere Unternehmen können mit gingcom von einer Produktfunktionalität profitieren, wie sie sonst nur Enterprise-Systeme bieten. 36 autorisierte Channel-Partner vertreiben die gingcom deutschlandweit und betreuen die Endkunden im Markt. Künftig konzentriert sich das Rottweiler Unternehmen verstärkt auf den Vertrieb über diese gut geschulten Storage-Spezialisten.

Michael Heck, Mitglied der Geschäftsführung von gingcom und verantwortlich für die strategische Ausrichtung, kommt von Hewlett-Packard und kennt den Storage-Markt: „Mit der gingcom-Lösung schaffen wir das, was Branchenriesen oft schwer fällt: Uns in kleine und mittlere Unternehmen mit ihren eigenen Anforderungen, Problemen und Budgets hineinzusetzen. Für die Zukunft möchten wir gingcom noch stärker als Lösung für kleine und mittlere Unternehmen positionieren und unser Partnernetz dahingehend ausbauen. Hierfür stellen wir uns mit unseren Partnern neu auf.“

In regelmäßigen Schulungen für Technik und Vertrieb am Stammsitz in Rottweil macht gingcom seine autorisierten Channel-Partner fit für die Anforderungen des Marktes. In kleinen Gruppen mit individueller Betreuung lernen die Teilnehmer alles Wissenswerte rund um die Pre- und After-Sales-Betreuung ihrer Kunden. „Unsere Partner sind auf kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert und kennen deren Abläufe und Prozesse.“

Dadurch können sie eng am Kunden sein und ihn bedarfsorientiert beraten. Durch den regelmäßigen Kontakt mit Unternehmen haben sie ein gutes Gespür für das Einsatzpotenzial von gingcom“, weiß Heck. „Mit der Fokussierung auf unsere Partner erhoffen wir uns den Markt noch besser bearbeiten zu können.“

gingcom nutzt die diesjährige CeBIT auch als Plattform, um in Halle 2 auf Stand B33 mit potenziellen neuen Partnern ins Gespräch zu kommen und die Partnerschaft mit bestehenden Channel-Partnern weiter auszubauen. Mit Blick auf die Zukunft hat die CeBIT für die Rottweiler dieses Jahr eine besondere Funktion: Sie soll als Marktspiegel für die weitere Ausrichtung von gingcom dienen. Ziel ist es sich als Idealanbieter zu positionieren und das Produkt auf vertikale Märkte hin auszurichten.

Diese Pressemitteilung als Word- und pdf-Dokument sowie ein Portrait von Michael Heck und Abbildungen der Modelle finden Sie zum Download unter <http://www.panama-pr.de/download/gingcomstrategie.zip>.

Der Hersteller:

Die gingcom Appliance ist die erste kombinierte Komplettlösung für gesetzes- und regelkonforme Langzeit-Archivierung, Storage und Backup aller Daten in einem Unternehmensnetzwerk. Sie wurde entwickelt von der gingcom GmbH, einem deutschen Hersteller mit Sitz im schwäbischen Rottweil. Kleineren und mittleren Unternehmen steht damit eine kostengünstige Storage-Lösung für Microsoft-Umgebungen zur Verfügung. Die gingcom GmbH ist eine Tochter der weltweit tätigen BDT Unternehmensgruppe mit rund 850 Mitarbeitern weltweit. BDT ist seit vielen Jahren im Bereich Storage einer der Innovationspartner u.a. für Dell, HP, IBM, Sun, Spectra Logic und Cristie. www.gingcom.de

Pressekontakt:

Dr. Christina Dongowski und
Ann Katrin Bareiter
Panama PR GmbH
Eugensplatz 1, D-70184 Stuttgart
Telefon +49 (0) 711 / 664 75 97-0
E-Mail c.dongowski@panama-pr.de
E-Mail a.bareiter@panama-pr.de

Abdruck frei, Beleg erbeten.