

Presseinformation – DEVIL AG

Devil, Dell und Microsoft bieten praxisnahe Server-Schulung

- **Schulung am 28. April 2010 in Braunschweig bietet ideale Plattform rund um gängige Server-Szenarios für unterschiedliche Unternehmensgrößen**
- **Dell Hardware-Lösungen im Zusammenspiel mit Microsoft Windows 2008 R2 zeigen auch für Einsteiger attraktive Geschäftspotentiale auf**
- **Anmeldung zur kostenfreien Veranstaltung erforderlich**

Braunschweig, 7. April 2010

Ab sofort forciert die Devil AG das Angebotsspektrum maßgeschneiderter Server-Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen. Fach- und Systemhandelspartner profitieren dabei von der intensiven Partnerschaft des Distributors mit Dell und Microsoft. In Kooperation mit beiden Herstellern bietet Devil Partnern am Mittwoch, dem 28. April, von 10 Uhr bis 16 Uhr, im Braunschweiger Firmensitz eine exklusive und kostenlose Veranstaltung mit Experten von Dell, Microsoft und aus dem Devil-Vertrieb.

Schwerpunkte des praxisnah aufbereiteten Workshops bilden eine Auswahl Intel-basierender Hardware-Systeme von Dell sowie die aktuellste Microsoft Server-Generation Windows Server 2008 R2. Anhand anschaulicher Beispiele für unterschiedliche Unternehmensgrößen und -anforderungen präsentieren die Referenten Einsatz-Szenarios und demonstrieren Administration, Management und Skalierbarkeit verschiedener Systeme. Partner erfahren, welche Hard- und Software zu welchen Anforderungen passt, welche Vertriebsargumente und Upsellmöglichkeiten erfolgreich sind, wann eine Virtualisierung sich lohnt und vieles mehr.

Seitens Dell stehen das Server-Portfolio, die Support-Services sowie Netzwerk-Komponenten im Vordergrund. Zudem stellt Dell Hardware mit integrierter Software Windows 2008 R2 Foundation vor. Microsoft richtet den Fokus auf Lizenzierung und auf die Mehrwerte der Produkte Foundation Server, Standard Server sowie Small Business Server der Generation Windows 2008 R2. Vom Zusammenspiel der Anbieter Dell und Microsoft profitieren Devil-Partner und deren Kunden, weil die Lösungen vergleichsweise leicht einzusetzen und auch zu verkaufen sind.

Die Schulung ist sowohl für Einsteiger in das Server-Geschäft als auch für fortgeschrittene Teilnehmer aufgelegt.

Für die Teilnahme ist eine Anmeldung über die Devil-Shopseite <https://www.devil.de/devilshop> erforderlich. Eingeloggte Partner nutzen unter dem Menüpunkt Händlerinfo das Dell Fachhandelsprogramm zur Registrierung für die Schulung.

Fragen im Vorfeld beantwortet Lars Wehmeyer von der Devil AG unter der Telefonnummer 0531-21540-363 oder per E-Mail an lars.wehmeyer@devil.de

Pressekontakt DEVIL:

DEVIL AG
Jörg Rosenkranz
Kocherstraße 2, 38120 Braunschweig
Tel: +49-0531-21540-679
Fax: +49-0531-21540-990
joerg.rosenkranz@devil.de
www.devil.de

Kurzprofil DEVIL

Mit der bundesweiten EDV-Distribution ist die Braunschweiger DEVIL AG etablierter Partner von rund 130 international renommierten IT-Herstellern und -Lieferanten. Zum Kundenstamm zählen über 7.000 Fach- und Systemhändler. Das Unternehmen erwirtschaftet mit etwa 200 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von etwa 300 Millionen Euro und zählt zu den führenden Großhändlern am deutschen IT-Absatzmarkt. Das Portfolio umfasst stark nachgefragte Hardware- und Peripherieartikel rund um den PC in kontinuierlicher Verfügbarkeit zu stundenaktuellen, attraktiven Preisen. Rasche Kommunikation am Markt und zuverlässige, pünktliche Auslieferung verschaffen der DEVIL AG entscheidende Wettbewerbsvorteile. Kunden, die bis 18:30 Uhr Waren bestellen, erhalten diese innerhalb Deutschlands am folgenden Geschäftstag vor 12 Uhr. Mehr Informationen unter www.devil.de