



Pressemitteilung 12-02-2009

**Prometheus bietet ab sofort flexible „Infrastructure-as-a-Service“
Dienstleistungen für Systemhäuser, Leasinggesellschaften und andere Reseller
Partnerschaften mit führenden Softwareherstellern**

München, Dezember 2009

Der Münchner „Dienstleister der Dienstleister“ hat im November wegweisende Partnerschaften mit führenden Softwareherstellern geschlossen, mit dem Ziel deren Produkte als Grundlage für innovative Infrastrukturservices im monatlichen Mietmodell bereitzustellen.

Die Partnerschaften wurden mit der Leipziger DeskCenter Solutions AG, die ein führendes LifeCycleManagement-Tool bereitstellt, der Firma Panda Security mit einer technologisch führenden AntiVirus Lösung und dem Distributor VNC für das führende OpenSource-Mail Tool ZIMBRA von Yahoo geschlossen.

Resultat ist, dass die Prometheus GmbH ab sofort Systemhäusern und Leasinggesellschaften ein einzigartiges, modulares Mietmodell für Software zur Verfügung stellen kann. Einzigartig daher, dass die Softwarelösungen ohne Mindestlaufzeit, ohne Lizenzkosten und ohne aufwändige Implementierung den Systemhäusern und Leasinggesellschaften kombiniert mit den entsprechenden Dienstleistungen der Prometheus modular zur Verfügung gestellt werden.

Die Leistungen, die Prometheus „as-a-service“ anbietet, betreffen die Bereiche Infrastruktur mit den Modulen Hardware-Inventarisierung, Software-Inventarisierung, Softwareverteilung und können von Wiederverkäufer mit eigenen Dienstleistungen kombiniert werden, oder aber auch als Komplettpakete von der Prometheus bezogen werden. Die Prometheus bietet hier unter anderem Betriebssysteminstallation und Patchmanagement, Compliance /Security mit den Modulen Assetmanagement, Softwareassetmanagement, Lizenzmanagement und AntiVirus, Groupware mit Email, Mobile-Funktionen für Iphone und Blackberry, Archivierung und Instant Messaging sowie die bekannten Prometheus Leistungen im flächendeckenden herstellerunabhängigen Vor Ort Services, Helpdesk, Fernwartung und Real Time System Management an.

Die revolutionäre Besonderheit hierbei ist, dass der Kunde flexibel ohne Mindestlaufzeit und absolut modular die Dienstleistungen beziehen kann und keinerlei Investitionen wie Lizenzen, Hardware oder Implementierungskosten anfallen – alle Leistungen sind in der monatlichen Mietrate enthalten.

Prometheus Geschäftsführer Michael C. Reiserer hierzu: „ Unser Managed Workplace 2.0, wie wir unsere Gesamtlösung nennen, macht Desktop-Outtasking oder das Outtasking einzelner Module so einfach wie einen Mobilfunkvertrag: einfach, verlässlich und unkompliziert, Prometheus wird zu einem Service-Distributor.“



Die Lösung ist laut Reiserer sowohl für kleinere Partner optimal geeignet, die nun auch Ihren Kunden Leistungen anbieten können, die Sie derzeit nicht selbst erbringen können als auch für größere Systemhäuser, die Teile der Leistung selbst erbringen möchten oder die Produkte unter Ihrem Brand verkaufen möchten. Da es sich um ein echtes Mietmodell handelt, fallen keine Vorabinvestitionen an und es muß keine eigene komplexe Infrastruktur angeschafft werden, weshalb die Produkte selbst für kleine Kunden geeignet sind – aber natürlich auch optimal zu großen Kundenumgebungen passen. In Summe, so Reiserer lassen sich mit den Prometheus Managed Services die Gesamtkosten der TCO um bis zu 50% reduzieren. Aber auch für den Partner ist das Modell mehr als lohnend: feste 25% Marge verbleiben direkt bei ihm. Anders als auch bei anderen Managed Service Modellen fakturiert der Partner direkt an den Kunden – es bleibt also sein Kunde. Prometheus stellt lediglich den Service und die Infrastruktur qualitativ hochwertig bereit – das ist echtes „Infrastructure-as-a-service“

Über Prometheus GmbH

Prometheus GmbH ist seit 2001 der führende „Dienstleister der Dienstleister“ und stellt freiberufliche Experten und Arbeitnehmerüberlassung sowie flächendeckende Infrastrukturservices ausschließlich für Wiederverkäufer zur Verfügung. Das Unternehmen ist u.a. DELL preferred Partner und T-Systems preferred supplier. Zu den Leistungen gehören neben Rollouts, Garantieverlängerungen und Verlängerungen für Clients, Drucker und Rechenzentren auch das Outtasking von Desktopumgebungen. Ebenso können Reseller einzelne Module wie Managed Security oder Managed Email auf monatlicher Mietbasis beziehen.

Pressekontakt: Michael C. Reiserer, Geschäftsführer, michael.reiserer@prometheusgmbh.de

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH, mit Sitz in München, ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen, für Regierungen, Konsulate und Wirtschaftsförderungs-Gesellschaften aus der ganzen Welt den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden in 2008 und 2009 als qualifiziertes INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als qualifiziertes INDUSTRIEPRODUKT von der Initiative Mittelstand ausgezeichnet.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen und Vertriebsbüros der Gruppe befinden sich in vielen Ländern in Europa, USA, Asien und Afrika.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS, Reed Elsevier oder Laser 2000. Darüber hinaus wurden bereits hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich aufgebaut.

Kontakt Prometheus GmbH:

Presseabteilung
Stahlgruberring 32
81829 München
Tel: +49-89-451875-0
Fax: +49-89-451875-10
Email: info@prometheusgmbh.de
<http://www.prometheusgmbh.de>

Kontakt Inline Sales

Presseabteilung
Hermann-Schaller-Strasse 24
81825 München
Tel: +49-89-3090-488-32
Fax: +49-89-3090-488-42
Email: presse@inline-sales.com
<http://www.inline-sales.com>