

Backup / Archivierung

gingcom wird günstiger und schlanker

gingcom fokussiert Vertrieb und bietet neues Lizenzmodell

Rottweil, 02. Februar 2009. Nach knapp zwei Jahren im deutschen Markt strafft gingcom, Hersteller der ersten Komplettlösung für Backup, Storage und Archivierung von unstrukturierten Daten in Unternehmensnetzwerken, den Vertrieb. Ein neues, modulares Lizenzmodell bietet jetzt auch für kleinere Endanwender einen Einstieg in die gingcom-Welt. Die Neustrukturierung des Vertriebs ist mit einem Personalabbau von vierzehn Mitarbeitern verbunden.

Nikolaus King, Geschäftsführer der gingcom, sagt zur neuen Ausrichtung: „Für uns ist es ein äußerst schmerzhafter Schritt uns von hervorragenden Mitarbeitern trennen zu müssen. Jedoch sind von der gegenwärtigen Planungsunsicherheit für 2009 die Investitionen in besonderem Maße betroffen. Für uns bedeutet dies kostenoptimiert planen zu müssen. Die Kostenvorteile, die wir durch die Umstrukturierung erreichen, geben wir an unsere Partner und Endkunden weiter.“

gingcom ist über 36 autorisierte Channel-Partner deutschlandweit erhältlich. Auf diesen indirekten Vertrieb wird sich das Unternehmen auch künftig konzentrieren. Die Betreuung der Partner und Endkunden erfolgt weiterhin über den technischen Service und Support vor Ort sowie durch den Vertrieb in Rottweil. „Durch die Verlagerung der Betreuung unserer Kunden durch den Vertriebsinnendienst ergeben sich Änderungen – das ist klar. Unser technischer Service und Support bietet große Produktkompetenz und steht auch für Endkundentermine zur Verfügung. Damit halten wir die gewohnte Beratungsqualität und zeitliche Verfügbarkeit von gingcom für unsere Partner auch weiterhin sehr hoch“, ist Nikolaus King sicher.

Auf der CeBIT 2009 präsentiert gingcom in Halle 2 Stand B33 die Appliance mit modularem Lizenzmodell sowie die neue Einstiegs-Appliance gingcom T1.2. Kleine und mittlere Unternehmen zeigen großes Interesse an der gingcom-Lösung. Um auf die spürbare Investitionszurückhaltung im Markt zu reagieren, führte das Unternehmen bereits im letzten Jahr die günstige Einstiegslösung gingcom T1.2 ein. Nun wird diese Appliance durch ein attraktives und modulares Lizenzmodell ergänzt, das bereits ab 12.500 Euro erhältlich ist. Unternehmen können die umfangreichen Funktionalitäten von gingcom individuell nach ihren Anforderungen zusammenstellen. Einzelne Funktionsbereiche, wie Backup oder Archivierung für den Exchange-Server oder das File-System, lassen sich so kombinieren oder abschalten. Dies ermöglicht kleinen und mittleren Unternehmen die Produktfunktionalität eines gingcom Enterprise-Systems schrittweise einzusetzen. Denn IT-Investitionen verteilen sich so auf längere Planungszeiträume.

Diese Pressemitteilung als Word- und pdf-Dokument sowie ein Portrait von Nikolaus King und Abbildungen der Modelle finden Sie zum Download unter <http://www.panama-pr.de/download/gingcomveraenderung.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