

Presseinformation

Ein Server für alle Fälle

Nischenanbieter eröffnen Mittelständlern zukunftsfähige IT-Lösungen zu geringen Kosten

Oldenburg, Juni 2007. Kleine Betriebe investieren meist verhalten in EDV und verfügen deshalb häufig über eine heterogene IT-Landschaft. Veraltete Insellösungen sind an der Tagesordnung, denn für hohe Investitionen fehlt oft das nötige Budget. Deshalb versetzen neue Anwendungen wie Windows Vista, das jüngste Kind von Microsoft, Mittelständler aufgrund ihrer hohen Anforderungen an die Hardware in Zugzwang. Hier eröffnet Server-based Computing Unternehmen ohne großen finanziellen Aufwand eine skalierbare, zukunftsfähige Lösung, um langfristig Schritt zu halten und somit im Wettbewerb zu bestehen.

„Während bei einem klassischen Netzwerk jeder Arbeitsplatz mit eigenem Komplettrechner ausgestattet ist“, erklärt Henning Jasper, Geschäftsführer des Distributors Vanquish, „benötigen Benutzer bei dieser Lösung nur minimal ausgestattete Endgeräte – sogenannte Thin Clients – plus Bildschirm, Maus und Tastatur“. Festplatte und sämtliche Software vom Betriebssystem bis zum Anwenderprogramm sowie alle Daten befinden sich auf einem zentral verwalteten Server. Neben einfacher Wartung und mehr Sicherheit zeichnet sich das Konzept durch stark verringerte Betriebskosten und hohe Anpassungsfähigkeit aus.

Gerade mittelständische Betriebe stellen sehr unterschiedliche Ansprüche an die EDV, sodass großflächige Standard-Software-Pakete individuelle Bedürfnisse nicht vollständig erfüllen. Denn gefragt sind hier lösungsorientiertes Denken und individuelle Konzepte. Distributoren wie die Vanquish GmbH aus Oldenburg schaffen durch maßgeschneiderte Netzwerklösungen Abhilfe. Von unterschiedlichen Softwarelösungen über Sicherheit bis hin zu ganzen IT-Landschaften schnüren sie individuell

zusammengestellte Pakete mit speziell auf die Bedürfnisse einzelner Unternehmen ausgerichteten Produkten.

Über Vanquish GmbH:

Die Vanquish GmbH ist eines der führenden Distributionsunternehmen im IT-Markt für Server-based Computing und tritt sowohl als Value-Add-Distributor als auch als strategischer Partner zum Channelaufbau für internationale Hersteller auf. Vanquish vertreibt Server-based Computing-, Thin-Client-, Performancemanagement- und Kommunikations-Lösungen und besitzt eine hohe Beratungskompetenz. Derzeit verfügt das Oldenburger Unternehmen noch über ein weiteres Vertriebsbüro in Langenpreising bei München.

Pressekontakt:

Borgmeier Public Relations, Petra Kothe, Martina Buck,
Lange Str. 112, 27749 Delmenhorst, Fon: +49-4221-9345-341, Fax: +49-4221-15 20 50,
kothe@agentur-borgmeier.de, buck@agentur-borgmeier.de

Unternehmenskontakt:

Vanquish GmbH, Henning Jasper, Wilhelmshavener Heerstr. 50, 26125 Oldenburg,
Fon: +49-441-340 498-0, Fax: +49-441-340 498-29, hj@vanquish.de, www.vanquish.de