

Reseller Days 2013

Jakobsoftware auf Tour: Realistische Cloud und Verkaufstraining

- *Trendthema Cloud Computing: Handel bemängelt Netzbandbreiten und undurchsichtige Gesetzeslage*
- *Chancen für Handel: Mit passenden Lösungen Cloud-Risiken minimieren*
- *Kostenfreies Verkaufstraining für Reseller mit Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer Ottmar Achenbach*

Göttingen, 06. Mai 2012 – Der auf IT-Security-Produkte spezialisierte Distributor Jakobsoftware hat in diesem Jahr das Thema „realistische Cloud-Umsetzung“ in den Fokus seiner Reseller Days gerückt. Schon nach den ersten Veranstaltungen zieht Geschäftsführer Jürgen Jakob ein Zwischenfazit: „Die Cloud ist omnipräsent, aber längst nicht überall praktikabel.“ Unzureichende Bandbreiten und die unklare Gesetzeslage bilden die Hauptkritikpunkte des Handels. Der Value Added Distributor zeigt jedoch auch Chancen für seine Reseller auf – etwa, wenn Lösungen die Cloud-Risiken minimieren. Auch auf der Abschlussveranstaltung am 15. Mai steht jede Menge Informations- und Diskussionsstoff bereit. Zirka 50 km südlich von München steht im Oberbayerischen Kolbermoor ein besonderes Schmankerl auf dem Programm: Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer Ottmar Achenbach bietet den Teilnehmern ein kostenfreies Training zum Thema „Verkaufen mal anders“.

Auch wenn Breitbandanschlüsse fast flächendeckend verfügbar sind, verzichten laut BITKOM vor allem kleine Unternehmen auf einen schnellen Internetanschluss – freiwillig oder mangels Netzausbau. Dies und die undurchsichtige Gesetzeslage hindern den Fachhandel oftmals daran, guten Gewissens konkrete Empfehlungen für Cloud-Services auszusprechen. Gefragt sind die Händler vor allem, wenn es um die Umsetzung konkreter Sicherheitsanforderungen geht, etwa beim Datenaustausch und der Synchronisation mobiler Endgeräte. „Dies geschieht gerade in kleinen bis mittelständischen Unternehmen teilweise unbedacht. Der IT-Fachhandel ist nun gefordert, praktikable Lösungen anzubieten: Einerseits sollen die Risiken der Cloud-Nutzung sinken – etwa Datenverlust oder eingeschränkte Zugangsmöglichkeit. Andererseits soll der Weg in und durch das Internet sicherer werden“, erläutert Jürgen Jakob. Jakobsoftware hat sein Portfolio nach diesen aktuellen Anforderungen ausgerichtet: HiCrypt etwa verschlüsselt sensible Daten auf Netzwerklaufwerken und verwaltet die Schlüssel für den gemeinsamen, sicheren Zugriff auf Daten und Ordner. Die Backup-Software von Langmeier sichert langfristig Daten und komplette Festplatten-Abbilder auf externen Speichermedien – egal ob lokal oder in einer persönlichen oder öffentlichen Cloud. Mit ViPNet erhalten Reseller eine sehr flexible, rein Software-basierte VPN-Lösung, mit der Anwender auch unterwegs über Mobilfunknetze sicher und schnell auf das firmeninterne Netzwerk zugreifen können.

Einige Restplätze: Reseller Day in Oberbayern mit Verkaufstraining

Weitere Informationen und Ratschläge in Sachen Sicherheit im Firmennetz erhalten Fachhändler im Rahmen des letzten Reseller Days von Jakobsoftware am 15. Mai in Kolbermoor bei Rosenheim. Bei Fragen rund um Technik und Vertrieb helfen die Experten von Jakobsoftware mit Praxiswissen weiter. Ein Highlight im Programm ist das kostenfreie Verkaufstraining mit Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer [Ottmar Achenbach](#).

Zur Anmeldung: www.resellerdays.jakobsoftware.de.

Über Jakobsoftware

Das Unternehmen Jakobsoftware wurde 1996 von Jürgen Jakob in Göttingen gegründet. Der Value Added Distributor (VAD) ist auf den Vertrieb von hochwertigen IT-Sicherheitslösungen für kleine und mittelständische Unternehmen spezialisiert. Neben einer nachhaltigen, vertriebsbezogenen Betreuung bietet Jakobsoftware deutschsprachigen technischen Telefon- und Email-Support für die im Sortiment geführten Produkte. Die ausgewählte Produktpalette reicht von der klassischen IT Sicherheitssuite bis zu Managed Services.

Als langjähriger Partner für die Sicherheitsproduktreihe AVG von AVG Technologies verfügt Jakobsoftware über einen stabilen Stamm an IT-Fachhändlern und Systemhäusern im deutschsprachigen Raum, die auf die gewohnt kompetente und zuverlässige Dienstleistung vertrauen. Der Distributor setzt dabei auf den persönlichen Kontakt und versorgt jeden Händler gezielt mit Informationen. Bevor das Jakobsoftware-Team ein Produkt in sein Produktportfolio aufnimmt, testen die technisch ausgebildeten Mitarbeiter dessen Qualität, den innovativen Anspruch und entsprechende Marktchancen. Das erspart den Händlern Zeit und steigert die Erfolgchancen. Jakobsoftware baut auf langjährige Geschäftsbeziehungen: Fachliche Kompetenz, innovative Produkte und faire Preise stehen im Einklang mit einem zuverlässigen Service auf Basis einer vertrauensvollen Zusammenarbeit. Händler und Software-Hersteller können sich auf Jakobsoftware verlassen. Mehr Informationen: www.jakobsoftware.de sowie auf [Facebook](#), [G+](#) und [Twitter](#).

Kontakt zum Unternehmen:

Jakobsoftware
Jürgen Jakob Software-Entwicklung
Robert-Bosch-Breite 10
37079 Göttingen
Telefon: +49 -551 / 30 56 04- 0

Kontakt für die Presse:

Akima Media
Martina Krelaus
jakobsoftware@akima.de
80339 München
Telefon: +49 89/ 17 95 918- 0

