

Erste Parallels EMEA Partner Roadshow bietet Partnern Informationen, Business Opportunities und wertvolle Kontakte

Roadshow versetzt bestehende und potentielle Partner in die Lage, ihren Umsatz mit Cloud Computing zu steigern

München, 01.07.2009 – Parallels, das führende Unternehmen für Virtualisierung und Automatisierung, veranstaltet an sieben europäischen Städten Tagesseminare für Parallels Partner und andere Hosting- sowie Cloud-Service-Anbieter, die sich zu Virtualisierungs- und Automatisierungstechnologie informieren wollen. Bei diesem einzigartigen Forum lernen die Partner, wie sie Cloud Computing nutzen können, um ihren Kunden Software und Services bereitzustellen. Die Veranstaltungsreihe bietet ein ideales Forum, um Geschäfte mit Hunderten von IT-Entscheidern zu machen und Beziehungen zum Parallels Management aufzubauen. Die Veranstaltung für bestehende Partner und interessierte „Neu-Partner“ findet am 10. September in Köln statt.

Die Parallels Partner Roadshow bietet Informationen zu Virtualisierung, Applikations-Management und Automatisierung – und umfasst damit alle Bereiche, die ein Unternehmen braucht, um seine IT mit Hilfe von Cloud Computing optimieren oder gar vollständig betreiben zu können. Die Präsentationen und Praxisberichte bieten den Partnern wertvolles Wissen, wie sie mit innovativen Cloud-Computing-Angeboten in der aktuell schwierigen wirtschaftlichen Situation erfolgreich sind.

Neben Köln (10.9.) sind Stockholm (1.9.), Amsterdam (3.9.), Warschau (7.9.), Paris (14.9.), Madrid (17.9.) und London (21.9.) weitere Veranstaltungsorte der ersten EMEA Partner Roadshow. Die Veranstaltungsreihe richtet sich an Parallels Hosting-Partner, Systemintegratoren und Reseller. Weitere Informationen sowie die Möglichkeit zur Anmeldung finden Interessenten unter www.parallels.com/emea2009.

Parallels arbeitet in Europa mit über 200 Partnern sehr erfolgreich zusammen. Damit vertrauen 90% der Top-Hoster in EMEA auf Parallels-Technologie. Bei diesen Hosting-Partnern entwickeln sich unter anderem die Geschäfte mit White-Label-Reseller-Programmen überaus positiv. Mit White-Label-Reselling können Hosting-Unternehmen Service-Pläne an ihre Reseller weitergeben und ihnen eine breitere Palette an Applikationen anbieten. Der Wiederverkauf von White-Label-Produkten bietet einen indirekten Vertriebskanal und ermöglicht den Resellern, dass sie ihre Markenunabhängigkeit bewahren und die Bindung zum Endkunden festigen.

„VeriSign freut sich auf die Teilnahme an der Parallels-Partner-Roadshow“, sagte Michael Lin, Vice President und General Manager für SSL bei VeriSign. „VeriSign SSL-Zertifikate, Benutzer-Authentifizierungs-Produkte und Domain-Name-Services liefern Parallels-Partnern und Hosting-Anbietern weltweit eine sichere Infrastruktur für ihr Online-Geschäft.“

„Unser Ziel ist es, den Parallels Partnern einen Weg für kontinuierliches Wachstum zu zeigen, mit dem sie ihr Geschäft erweitern können“, erklärt Jack Zubarev, Präsident der Service Provider Division von Parallels. „Die Roadshow zeigt den Partnern, wie sie mit Hilfe von Parallels Virtualisierungs- und Automatisierungslösungen ihre Hosting- und Managed Services-Angebote verbessern können.“

Parallels-Partner profitieren durch die Teilnahme an der Roadshow von:

- **Business Opportunities**

Die Teilnehmer erhalten exklusiven Zugang zu den Angeboten der Sponsoren VeriSign, Red Hat, Internet-X, OpenSRS, Unison, Backupagent, Scalix / Xandros, Bobcares, ePages und Commtouch. Parallels unterstützt die Partner dabei, ihre Umsätze mit Hilfe von Parallels-Produkten und speziell auf sie zugeschnittenen Vertriebskonzepten zu steigern.

- **Wertvolle Informationen**

Die Präsentationen und Demonstrationen der Partner-Roadshow sind mit Best-Practise-Vorträgen zu Cloud-Computing-Themen wie SaaS und Automation speziell auf die Bedürfnisse der Hosting-Anbieter und Reseller in der EU zugeschnitten. Die Vortragsreihe „How can I automate my business“ liefert Partnern Strategien, um den Ertrag ihrer Angebote zu steigern.

- **Erstklassige Kontakte**

Arbeiten Sie mit anderen Parallels-Partnern zusammen und entwickeln Sie gemeinsam neue Lösungen für Ihre Kunden. So wandeln Sie wertvolle Informationen direkt in zusätzlichen Umsatz um. Als Mediasponsoren unterstützen Webhosting.pl und Webhostingtalk.nl die Veranstaltung.

Über Parallels – Optimized Computing

Parallels ist ein globaler Marktführer für Automatisierungs- und Virtualisierungssoftware, die Privatanwendern, Firmenkunden und Service Providern hilft, ihre Technologien auf allen bedeutenden Hardware-, Betriebssystem- und Virtualisierungsplattformen optimal zu nutzen. Das 1999 gegründete, schnell wachsende Unternehmen mit über 700 Mitarbeitern hat Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Asien. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.parallels.com/de>

Parallels

Balanstrasse 55

81541 München

<http://www.parallels.com/de>