

## Securepoint nimmt an comTeam-Systemhauskonferenz in Düsseldorf teil

**Lüneburg, 14.08.2008**, Bereits zum 10. Mal kommen Systemhäuser und Partner aus der Industrie zum gemeinsamen Informationsaustausch auf der comTeam-Systemhauskonferenz, die vom 19. bis 21. September 2008 in Düsseldorf/Neuss im Swissôtel stattfindet, zusammen. An der Jubiläumskonferenz in diesem Jahr wird auch der Lüneburger Security-Spezialist Securepoint teilnehmen.

comTeam ist der IT- und TK-Systemhaus-Verbund von ElectronicPartner, der führenden europäischen Verbundgruppe für selbständige Handels- und Systemhaus-Unternehmer. Auf der diesjährigen comTeam-Systemhauskonferenz präsentiert Securepoint seine All-in-One Security-Systeme und die Vorteile dieser Lösungen für Handels- und Systemhaus-Partner.

Securepoint IT-Security Lösungen haben die Aufgabe, alle wichtigen Sicherheitsanwendungen in einer darauf abgestimmten Appliance bereitzustellen und dafür zu sorgen, dass die Sicherheit gewährleistet ist, die Aktualisierung reibungslos verläuft, die Nutzung im Alltag für den Anwender erfolgreich und möglichst unbemerkt bleibt. Die besonders einfache Konfiguration und Pflege zeichnet die Securepoint-Lösungen aus.

Um die Produkte für den Handel komfortabel im Verkauf und bei den Kunden einfacher in der Anwendung zu machen, liefert Securepoint zwei verschiedene Konfigurations- und Administrationsprogramme mit. Alle Komponenten können mit Hilfe des Securepoint Security Wizard konfiguriert und administriert werden. Das absolute Alleinstellungsmerkmal ist, dass dieser Wizard vollständig aufwärts und abwärts kompatibel zu der großen Benutzeroberfläche Securepoint Security Manager ist. Der Anwender entscheidet selbst, je nach Qualifikation oder Einsatzwunsch, mit welchem Werkzeug er seine Securepoint Lösung bedienen möchte. Je nach Qualifikation, können so auch Partner in das IT-Security-Business einsteigen, die noch keine oder wenig Erfahrung mit All-in-One Security-Appliances haben.

### Vorteile für Securepoint-Partner

Securepoint bietet seinen Handels- und Systemhauspartnern attraktive Konditionen. Neben einem kostenlosen Support-Service für alle Securepoint-Partner erhalten diese eine kostenlose NFR-Version zum Einsatz im eigenen Haus. Bei den All-in-One Security-Systemen von Securepoint besteht keine Vertragsbindung oder Mindestabnahme und es lassen sich Margen von bis zu 35 Prozent erzielen. Zudem besteht die Möglichkeit des Leasings von Projekten mit Hardware, Software und den Projektarbeiten der Partner.

### Pressekontakt direkt

**Arno Lucht**

Fon: +49 89 /24 241 693  
Mail: [a.luecht@profil-marketing.com](mailto:a.luecht@profil-marketing.com)

### Presseagentur

Profil Marketing  
Plinganserstraße 59  
81369 München  
Web: [www.profil-marketing.com](http://www.profil-marketing.com)