

The screenshot shows the top section of the Portel.de website. At the top left is the logo for '21 PORTEL.DE'. To the right is a search bar and a navigation menu with links for '7-Tage-News', 'Newsletter', 'Premium Account', and 'Portal-Partner werden'. Below this is a banner for 'TK TODAY' with the text 'Pressespiegel und Newsdienst für den deutschen TK-Markt' and a 'Kostenloses PROBE-ABO anfordern' button. To the right of the text is a photo of a woman pointing. At the bottom of the banner are several category links: 'Google-Anzeigen', 'Smartphones', 'Hotspot Smart Phone', 'WLAN Hotspot', and 'Hotspot I'.

MPC Service: Marktpotenzial Mobile Device Management – Chance für Reseller

MPC sucht verstärkt Wiederverkäufer für Lösung „mobile.dm“

Heidelberg, 04.09.12 - Nur wenige Firmen verfügen bisher über eine Strategie oder technische Lösung für das Management ihres mobilen Geräteparks. Wiederverkäufern von Mobile Device Management Lösungen bietet sich ein großer Markt – die MPC Mobilservice GmbH intensiviert ihr Reseller-Geschäft für „mobile.dm“.

Im mobilen Geschäftsalltag sind Smartphone, Tablet & Co. heute unverzichtbare Arbeitsmittel. Gleichzeitig verfügen die wenigsten Firmen bisher über eine technische Lösung, um diese mobilen Endgeräte sicher zu verwalten. „An Anbietern von Mobile Device Management-Software-Lösungen mangelt es zwar nicht. Jedoch scheuen die meisten Unternehmen die oftmals hohen Investitionskosten für eine eigene MDM-Software-Lösung – oder sie wollen oder können dafür keine internen Ressourcen binden oder aufbauen“, erklärt Robert Himmelsbach, Leiter Geschäftsentwicklung der MPC Mobilservice GmbH in Heidelberg.

Die MPC intensiviert zukünftig das Reseller-Geschäft für ihre Mobile Device Management Lösung „mobile.dm“ und sucht aktuell weitere Partner. Unternehmensberatungen oder Dienstleister aus der IT- und Telekommunikationsbranche können mit mobile.dm ihr bestehendes Portfolio erweitern oder ihr Kerngeschäft sinnvoll ergänzen. „Viele IT-Verantwortliche sind derzeit überfordert, denn das komplexe MDM-Wissen gehört nicht zu ihrer Kernkompetenz. Reseller können hier mit einem individuellen Beratungs- und Implementierungsservice für Mobile Device Management punkten, indem sie für eine flexible Integration mobiler Endgeräte sorgen, Geräte- und Datensicherheit gewährleisten und die Auswirkungen einer oft heterogenen Endgeräte-Landschaft auf die Infrastruktur begrenzen“, so Himmelsbach.

Mit mobile.dm hat die MPC Mobilservice GmbH eine vergleichsweise kostengünstige und vor allem flexible Mobile Device Management Lösung auf den Markt gebracht. „mobile.dm ist multimandantenfähig, sofort einsetzbar und intuitiv zu bedienen. Der Kunde hat die Wahl zwischen einem Self-Care- oder Managed-Service bis hin zum kompletten Outsourcing“, erklärt Himmelsbach. „Für Kunden ist insbesondere das faire ‘pay as you go’ Preismodell attraktiv – ohne versteckte Zusatzkosten und inklusive aller Updates.“ Darüber hinaus zeichnet sich mobile.dm laut eigener Aussage durch eine hohe Innovationskraft mit einem Entwicklungszyklus von aktuell etwa sechs Wochen aus.

Die Mobile Device Management Lösung der MPC wird bei Resellern als eigener Mandant auf einer hochredundanten, multimandantenfähigen Plattform betrieben. Reseller können Endgeräte bzw. Lizenzen ihrer Kunden somit selbst mit Hilfe des webbasierten Management-Portals verwalten und managen. „Unsere Partner sparen sich die laufende Wartung und Pflege einer eigenen Mobile Device Management Lösung – und profitieren von günstigen Einkaufspreisen als Basis ihrer Kalkulation gegenüber Endkunden oder Subpartnern“, so Himmelsbach.

Einsteiger ins mobile.dm Resellergeschäft erhalten bei MPC eine Initial-Schulung sowie Zugriff auf umfangreiche Marketing- und Arbeitsunterlagen. In der Anfangsphase leistet das Team der MPC bei Bedarf auch Vertriebssupport und Unterstützung bei Kundenprojekten.

Das Unternehmen MPC:

MPC ist der Spezialist für die Infrastruktur, Produkte und Services von Netzbetreibern („Carrier“). Ob Festnetz, Mobilfunk, Internet oder Standortvernetzung – MPC kennt die Anbieter, Produkte und Preise und unterstützt seit 17 Jahren große mittelständische Unternehmen und Top 500-Konzerne bei der Planung, Beschaffung und Optimierung von IT- und Telekommunikationslösungen. Mit einem betreuten ITK-Volumen von über 140 Mio. EUR pro Jahr befindet sich MPC in einer starken Marktposition und zählt zu den wichtigsten Distributionspartnern der großen Netzbetreiber in Deutschland. MPC ist bundesweit mit über 60 Mitarbeitern an 18 Standorten vertreten. Als international vernetztes Unternehmen verfügt MPC über Erfahrung in sämtlichen europäischen Ländern und kann daher auch bei grenzüberschreitenden Projekten ideale Unterstützung leisten. Die MPC Mobilservice GmbH ist eine Tochtergesellschaft der MPC Service GmbH und innerhalb der MPC zuständig für den Bereich mobile Kommunikation. (jpp)

In Verbindung stehende Nachrichten: [Firmennetz/Datenschutz - Damovo gibt Tipps zu ByoD](#) - 01-08-12 12:45
[Kaseva: Unternehmen müssen sich mit BYOD auseinandersetzen](#) - 11-06-12 11:34
[MPC/MDM - Smartphones sicher verwalten manuell kaum möglich](#) - 12-04-12 07:41
[Steria Mummert: Mobile Security und Mobile Device Management werden eins](#) - 29-11-11 21:22
[T-Venture investiert in Enterprise Mobility Spezialist Veliq](#) - 02-08-11 11:39
[G&D liefert Bell Mobility Roaming-Lösungen](#) - 12-07-11 16:12
[Dr. Kai Höhmann ist Vertriebsvorstand der Seven Principles AG](#) - 03-07-11 21:10
[Cosvynus Mobile Device Server 6.0 offiziell vorgestellt](#) - 30-03-11 15:12

Links:

www.mpcservice.com

[Zurück zu: Portel.de](#)