

PRESSEMITTEILUNG 7.2007

Azeti steigert Partnerservice

Lünen, Juni 2007 Das azeti-Serviceportal bietet ab sofort zahlreiche neue Tools. „Wir haben das Service-Portal immens ausgebaut und mit Dokumentenbrowsern für Video-Anleitungen mit Konfigurationshilfen und einem Support-Forum in deutscher sowie in englischer Sprache ausgestattet,“ verweist CTO Dirk Sommerfeld auf den Service-Ausbau.

Die Einrichtung einer Knowledge-Base sowie der Downloadbereich für zahlreiche neue agents für die azeti-A-Solution sind ebenfalls realisiert.

Die engen Updatezyklen und die stark wachsende Anzahl neuer Vertriebspartner in Europa erfordern diesen Schritt. Damit will azeti die Support-Qualität trotz starken Wachstums hochhalten.

„Das Forum ist bereits stark frequentiert und die vielen hilfreichen Fragen gehen nach Beantwortung sofort in die Knowledgebase. Somit werden Hilfen und Kniffe in der Handhabung unserer Lösungen innerhalb der azeti-community sehr schnell allen Teilnehmern zugänglich gemacht,“ freut sich Dirk Sommerfeld auch über Anregungen, die in die Produktentwicklung einfließen.

Für den Zugang zum Portal benötigt man entweder den Betrieb einer azeti-appliance oder einen Autorisierungsstatus als azeti-Vertriebspartner.

Unternehmensprofil

azeti Networks GmbH ist ein Spezialist für IT-Security mit Sitz in Lünen, Westfalen. Die angebotenen dedizierten Premium-Lösungen sind webbasierte Appliances, also fixe Hardware-Software-Verbindungen, die permanent über das leistungsstarke azeti-Rechenzentrum auf dem aktuellsten Sicherheits-Stand gehalten werden.

azeti bietet die Produkte über den qualifizierten Fachhandel an.

Hinweis für weitere Informationen

Auf den Internetseiten unter www.azeti.net finden Sie in dem Bereich „News/Presse“ diese Pressemitteilungen sowie die Möglichkeit vorhandenes Bildmaterial anzufordern.

Weitere Informationen
azeti-Networks GmbH
Am Brambusch 1a
44536 Lünen
www.azeti.net
Dirk Hartmann
GF Marketing & PR

Telefon +49 231 188 35 20
Telefax +49 231 188 35 20
E-Mail marketing@azeti.net