Insight Enterprises Netherlands BV
Fauststraat 3
7323 BA Apeldoorn
The Netherlands
E-Mail: nlsupport.hosting@insight.com
Phone: +31 (0) 555 382 501
Website: nl.insight.com/buy/hosting

Insight Technology Solutions Belgium
Romeinsesteenweg 468
1853 Grimbergen
Belgium
E-Mail: hosting.belgium@insight.com
Phone: +32 (0)2 263 60 20
Website: be.insight.com/buy/hosting

Insight Technology Solutions SAS
6 Avenue Morane Saulnier
78140 Vélizy-Villacoublay
France
E-Mail: hosting.fr@insight.com
Phone: +33 (0) 810 606 305
Website: fr.insight.com/buy/hosting

Insight Technology Solutions S.L.
Avda. de Bruselas, 13 Edif. América, 2º
Arroyo de la Vega
28108 Alcobendas Madrid
Spain
E-Mail: hosting.spain@insight.com
Phone: +34 (0) 91 384 0790
Website: es.insight.com/buy/hosting

Insight Technology Solutions GmbH
Am Euro Platz 2 - Gebäude G
1120 Wien
Austria
E-Mail: hosting.austria@insight.com
Phone: +43 (0) 171 728 302
Website: at.insight.com/buy/hosting

Insight Technology Solutions GmbH
Parkring 35
85748 Garching bei München
Deutschland
E-Mail: hostinggermany@insight.com
Phone: +49 (0) 89 94580 316
Website: www.insight.de/buy/hosting

Insight Technology Solutions AB
Färögatan 7
16440 Kista
Sweden
E-Mail: hosting.nordics@insight.com
Phone: +46 (0) 70 773 53 96
Website: se.insight.com/buy/hosting

Insight Direct (UK) Limited
The Atrium
1 Harefield Road
Uxbridge, UB8 1PH
United Kingdom
E-Mail: HostedSolutions@Insight.com
Phone: +44 (0) 844 692 5454
Website: uk.insight.com/buy/hosting

Besuchen Sie unsere Webseite
www.insight.de

Insight

Erweitern Sie Ihr Cloud-Geschäft mit dem CSP-Programm von Microsoft

Eine Plattform, die es Ihnen ermöglicht von Anfang bis Ende Kundenbindung zu schaffen und zu erhalten.

Der Markt, in dem Anbieter von Cloud-Lösungen tätig sind, zählt mittlerweile zu den lukrativsten unserer Zeit. Umfassende Studien renommierter Institute zeigen hervorragende Ergebnisse und Wachstumsperspektiven für Cloud-Dienste. So hat beispielsweise die IDC in ihrer in Zusammenarbeit mit Microsoft im Jahr 2014 durchgeführten Studie „Successful Cloud Partners 2.0" Folgendes herausgefunden:

- Die Ausgaben für Public Cloud-Dienste werden im Jahr 2017 fast 108 Milliarden US-Dollar erreichen.
- Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate für Public Cloud-Dienste beträgt 23,5 % über einen Zeitraum von 5 Jahren.
- Cloud-Partner haben ein 1,5mal höheres Bruttoergebnis vom Umsatz als andere Partner.

Im Gegensatz zu vielen vergleichbaren Studien bezog sich diese nicht speziell auf den US-Markt, sondern wurde unter 700 Partnern in der ganzen Welt durchgeführt (gleichmässig verteilt über Nordamerika, die Schwellenländer und Westeuropa). Die Möglichkeiten sind also da – und je eher Sie sie nutzen, desto eher werden Sie davon profitieren.

Auf den folgenden Seiten verraten wir Ihnen, wie Sie von den derzeitigen und künftigen Möglichkeiten als Anbieter von Cloud-Lösungen profitieren können – ganz gleich, ob Sie Service Provider, Hosting Provider oder Cloud-Anbieter sind. Wir konzentrieren uns hier auf das Cloud Solution Provider (CSP)-Programm von Microsoft und die Microsoft Cloud-Plattform. Sie lernen die Grundzüge des CSP-Programms kennen und erfahren, welche Möglichkeiten die Microsoft Cloud-Plattform Ihnen bietet, wie Ihr Unternehmen damit wachsen kann und wie Insight Ihnen helfen kann, damit der Einstieg problemlos klappt.

Was ist das CSP-Programm von Microsoft?

Das Cloud Solution Provider Programm von Microsoft ermöglicht es Ihnen als Cloud-Anbieter, zusätzlich zu Ihren eigenen Angeboten und Dienstleistungen auch Cloud-Dienste von Microsoft zu verkaufen. Dadurch können Kunden alle benötigten IT-Dienstleistungen von einem einzigen Anbieter beziehen: von Ihnen. Sie betreuen Ihren Kunden über den gesamten Bedarfszyklus hinweg: mit direkter Fakturierung, Belieferung, Verwaltung und Support. Dadurch stärken Sie die Geschäftsbeziehung.

Außerdem ermöglicht das CSP-Programm:
- die Erstellung eines auf den Kunden zugeschnittenen Angebots, die Festlegung des Preises und der Rechnungskonditionen,
- die Integration Ihrer eigenen Dienste in die Cloud-Services von Microsoft,
- die Sicherung Ihrer Stellung als wichtigster Akteur beim Microsoft-Cloud Kunden.

Microsofts neues Cloud-Programm ist also aus zweierlei Gründen revolutionär. Erstens können Cloud Service Provider nun endlich eigenständig die Cloud-Erfahrung

Besuchen Sie unsere Webseite
www.insight.de

Insight

für Ihre Kunden möglichst optimal gestalten, und alles aus einer Hand bieten. Zweitens können Cloud-Anbieter nun innerhalb der Microsoft Cloud-Plattform ihre eigenen Cloud-Produkte und -Dienste zusammen mit den vertrauten Microsoft Cloud-Diensten in einem Komplettpaket zusammenfügen und alles in einer einzigen Rechnung fakturieren.

Warum CSP?

Microsoft hat das CSP-Programm in der festen Überzeugung entwickelt, dass die Cloud unverzichtbar ist. In den letzten Jahren gab es im IT-Bereich häufige und erhebliche Produktivitätssteigerungen, doch die **Cloud-** und **Mobil-Dienste** heben sich von der Masse ab und treffen in einer neuen IT-Ära aufeinander. In dieser „Mobile first, cloud first"-Welt sind IT-Lösungen ständig verfügbar und im Einsatz.

Auf welchen Trends basiert diese Entwicklung? Microsoft unterscheidet vier wesentliche Entwicklungen.

1. Mitarbeiter nutzen zunehmend eine rasch steigende Anzahl von **Apps** für Produktivität und Zusammenarbeit. Sie erwarten dabei deren Verfügbarkeit jederzeit, überall und ohne Verzögerungen.
2. Das **explosive Wachstum der Datenmenge** – sowohl strukturierter Systemdaten als auch (bisher) unstrukturierter „Big Data" erfordert neue Arten der Datenverwaltung und -verarbeitung. Ein Beispiel: IDC geht davon aus, dass es in 10 Jahren 44mal mehr Daten geben wird als heute.
3. Infolge der **Konsumerisierung der IT** gibt es doppelt so viele Geräte, die mit dem Internet verbunden sind wie Menschen. Geräte werden sowohl für private als auch für berufliche Zwecke genutzt, wodurch Sicherheit und Compliance zur Herausforderung werden.
4. **Cloud Computing** ist nicht mehr nur ein Schlagwort, sondern Realität. Nahezu alle Unternehmen arbeiten mit Daten oder Apps in der Cloud und sind begeistert von Vorteilen wie der Skalierbarkeit, der einfachen Nutzung und der schnellen Umsetzung von Lösungen.

Diese Entwicklungen sind unumkehrbar und läuten das Zeitalter einer neuen, umfassenden IT-Strategie ein. Infolge zunehmender Leistungsfähigkeit, sinkender Speicherkosten und schnellerer Netzwerke haben sich bereits zwei Marktentwicklungen herauskristallisiert: ein **gewaltiger Anstieg bei Hosting- und Cloud-Dienstleistungen** einerseits und **anhaltende, beträchtliche Investitionen in On-Premise IT-Einrichtungen** andererseits. Microsoft zufolge bedarf es eines neuartigen Betriebssystemes, das nicht mehr auf einzelne Server zurückgreift, sondern auf komplette Rechenzentren. Gemeint sind hybride Systeme mit einer Cloud als solider Basis, in der die Workloads der Kunden höchst flexibel entweder im Rechenzentrum des Cloud-Anbieters, deren eigenem Rechenzentrum oder in der öffentlichen Cloud (wie z. B. Microsoft Azure) laufen und verwaltet werden können.

Teil des CSP: die Microsoft Cloud-Plattform

Mit der Einführung des CSP-Programms bietet Microsoft den Anbietern von Cloud-Lösungen ab sofort die Möglichkeit, von aktuellen und neuen Cloud- und Hosting-Entwicklungen wirklich zu profitieren. Einen wesentlichen Bestandteil des CSP-Programms stellt die Microsoft Cloud-Plattform dar, denn dort steht Service Providern ein Komplettpaket mit vertrauten Microsoft-Produkten zur Verfügung, das sie ihren Kunden in der Cloud anbieten können. Darüber hinaus können die Provider die Dienste von Microsoft bündeln und/oder in ihre eigenen Dienstleistungspakete aufnehmen und sich so von ihren Wettbewerbern unterscheiden. Die Microsoft Cloud-Plattform unterstützt Service und Hosting Provider dabei, eine Cloud-Plattform zu erstellen, die auf ihre eigenen Bedürfnisse sowie auf die ihrer Kunden zugeschnitten ist.

Folgende Produkte und Services sind in der Microsoft Cloud-Plattform enthalten:

- Office 365
- Intune
- Enterprise Mobility Suite
- CRM Online (verfügbar im CSP vorr. ab Q1-2016)
- Azure (verfügbar im CSP vorr. ab Q1-2016)

Welche Vorteile bietet Microsoft CSP den Anbietern von Cloud-Lösungen?

Das CSP-Programm ermöglicht Ihnen, Ihre **Cloud-Absatzmöglichkeiten zu steigern,** indem Sie vertraute Cloud-Services von Microsoft, zum Beispiel Office 365, zusammen mit Ihren eigenen Services Ihren Kunden direkt verkaufen. Sie erstellen ein auf den Kunden zugeschnittenes Angebot, bestimmen den Preis und legen die Rechnungskonditionen selbst fest. Durch die direkte Fakturierung, Belieferung, Betreuung und Support **liegt das Kundenmanagement vollständig in Ihren Händen.** Ein weiterer Vorteil: die Umwandlung vom projektbasierten Geschäftsmodell ins Managed Services Modell ist ein zuverlässiger Weg, **wiederkehrende, vorhersagbare Erlöse** und Geschäftserfolg zu sichern.

Microsoft CSP bietet also folgende Vorteile:

- Sie sind der erste Ansprechpartner für die Bedürfnisse Ihrer Kunden.
- Sie kontrollieren den Abrechnungsvorgang.
- Sie schaffen spezifische Finanzierungsmöglichkeiten.
- Sie verkaufen Komplettangebote mit eigenen und den Microsoft Services – alles in einer Verkaufsaktion.
- Sie erhalten in die Produkte integrierte Tools, mit deren Hilfe Sie Ihre Kunden direkt beliefern, verwalten und unterstützen können.

Welche Vorteile ergeben sich für Ihre Kunden?

Ihre Kunden bekommen bei Ihnen Software-Komplettlösungen – also von Ihnen entwickelte Profi-Software-Tools, Produkte und/oder Services in Kombination mit Cloud-Diensten von Microsoft – die ganz auf die speziellen Bedürfnisse ihrer Branche zugeschnitten sind. Es wird für sie einfacher, weitere Services zu abonnieren oder auch einzelne Services zu kündigen, und sie erhalten eine einzige monatliche Rechnung über einen vorhersehbaren Betrag für alle Services, die sie nutzen. Natürlich genießen Ihre Kunden alle Vorteile, die Cloud-Lösungen bieten. Nicht zuletzt profitieren sie von der ganzheitlichen Betreuung durch Sie und einer starken und vertrauensvollen Geschäftsbeziehung.

Welche Beispiele anderer Cloud Solution Provider gibt es?

Das Microsoft Cloud-Angebot beinhaltet ein sehr breites Spektrum an Lösungen. Als Service Provider sollten Sie sich daher generell auf ein oder zwei Bereiche konzentrieren, die sie bereits beherrschen, und diese vertiefen. Entwickeln Sie eine eigene Strategie und differenzieren Sie Ihr Cloud-Geschäft, indem Sie sich zum Beispiel auf vertikale Märkte konzentrieren, die Ihnen bereits vertraut sind. Außerdem sollten Sie zukünftige Entwicklungen wie Power BI und CRM Online im Auge behalten und prüfen, wie Sie davon profitieren können.

Auf der Microsoft Website finden Sie Beispiele dazu (Videos) wie andere Cloud Solution Provider ihr Geschäftsvolumen gesteigert haben.

- **Axon IT** konnte mit dem Paketangebot Office 365 plus Microsoft Dynamics CRM Online in den vergangenen drei Jahren seine Ertragskraft verdreifachen.
- **Catapult Systems** konnte durch Office 365 das Gespräch mit seinen Kunden über Funktionalität und Vorteile ihres Geschäfts vertiefen und seine Position als vertrauenswürdiger Berater stärken.
- **Fastrack Technology** kann dank der hohen Deployment-Geschwindigkeit von Microsoft Office 365 mehr Zeit für die Zusammenarbeit mit seinen Kunden aufwenden, um zusätzlichen Mehrwert zu schaffen.

Wie können wir Sie unterstützen?

Es ist eine Sache, zu wissen, dass die Microsoft-Cloud enorme Möglichkeiten für Anbieter von Cloud-Lösungen bietet, doch es ist eine ganz andere, das Cloud-Geschäft zu verstehen und zu wissen, wie man selbst davon profitieren kann. Insight bietet Ihnen in Zusammenarbeit mit Microsoft ein umfassendes Paket mit Consultancy-Dienstleistungen, Werkzeugen und Support, um Ihnen den Einstieg zu erleichtern und Ihnen zu helfen, das Beste aus Ihrem Cloud-Geschäft herauszuholen.

Für einen guten Start empfehlen wir Ihnen, unser Know how als CSP Reseller der ersten Stunde zu nutzen. Wir verfügen über ein Team erfahrener Consultants, die mit Ihnen die Möglichkeiten für Ihr Unternehmen diskutieren werden. Gemeinsam erörtern wir alle relevanten Aspekte und ermitteln Ihre Bedürfnisse und Wünsche.

- Szenarien, die für Ihr Unternehmen in Frage kommen
- Möglichkeiten zur Differenzierung und Gestaltung der von Ihnen angebotenen Lösungspakete
- Hybride Lizenzierung für Ihre Umgebung
- Programmeinzelheiten & Preisgestaltung

Wenn Sie das CSP Reseller Agreement mit uns unterzeichnet haben, helfen wir Ihnen bei der Auswahl der Subskriptionen, die Sie benötigen. Darüber hinaus erhalten Sie von uns vielfältige Hilfe und Unterstützung, damit Sie maximal vom CSP Programm profitieren.

- Tool-Einrichtung und -Management (z. B. CSP Dashboard)
- Schulung und Fortbildung (z. B. CSP Bootcamp)
- Add-On-Lösungen von namhaften Drittherstellern
- Technische Unterstützung
- Cloud-Enablement-Dienste (White Label)
- Beratung zu den Möglichkeiten der hybriden Lizenzierung

Wenn Sie Ihr Business erweitern und weitere Informationen über das CSP-Programm erhalten möchten, wenden Sie sich einfach an Ihren Account-Manager bei Insight. Er berät Sie gerne und wird Sie beim Einstieg in das Microsoft CSP-Programm unterstützen, damit Sie Ihr Cloud-Geschäft erfolgreich erweitern können.
The cloud is now.