

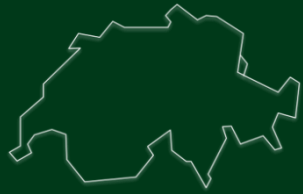


Cloud Markt Schweiz

Einsichten & Learnings

Beat Küng
Partner Business Developer – Cloud Services

Agenda



Cloud Markt Schweiz



Best Practices



Dialog



Ein- und Aussichten

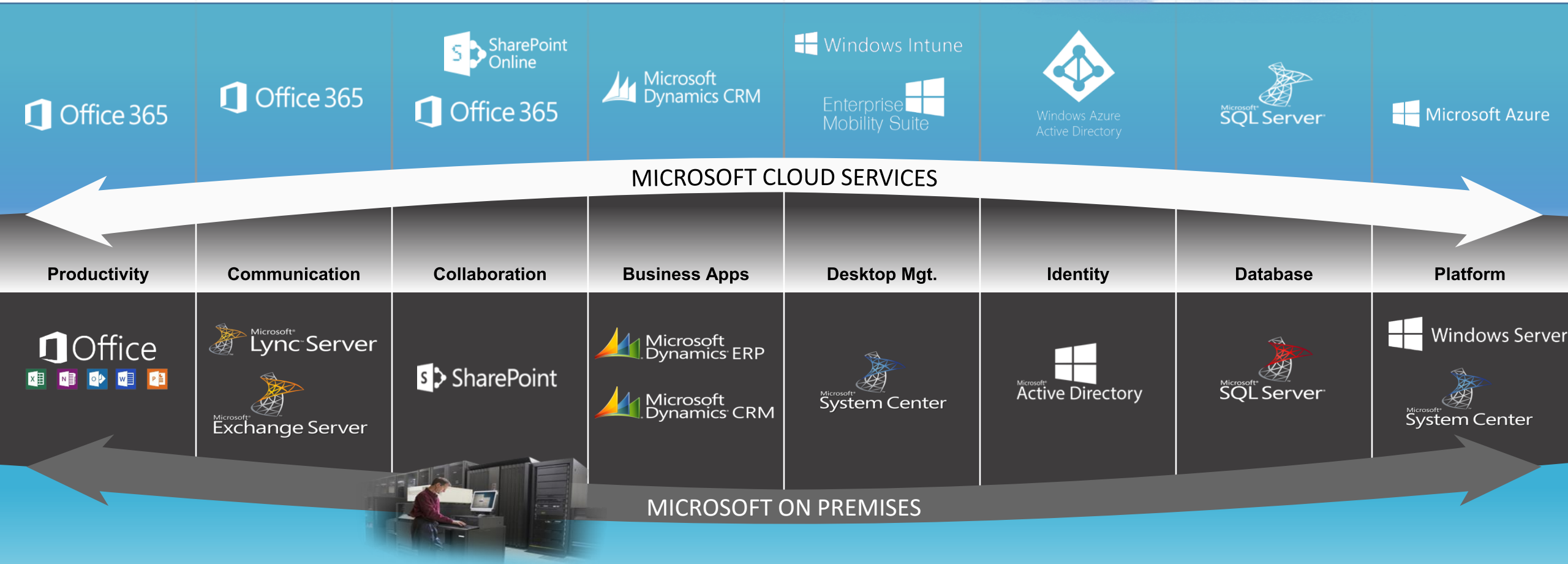
“

Wenn der Wind der Veränderung bläst, bauen die einen Mauern, die anderen Windmühlen.

– Chinese Proverb

”

Microsoft's Cloud Plattform Strategie



Den Partnern verpflichtet

Going to market mit Partnern.

95%

Microsoft

in der Cloud

75%

VMware

54%

IBM

37%

Oracle

30%

Cisco

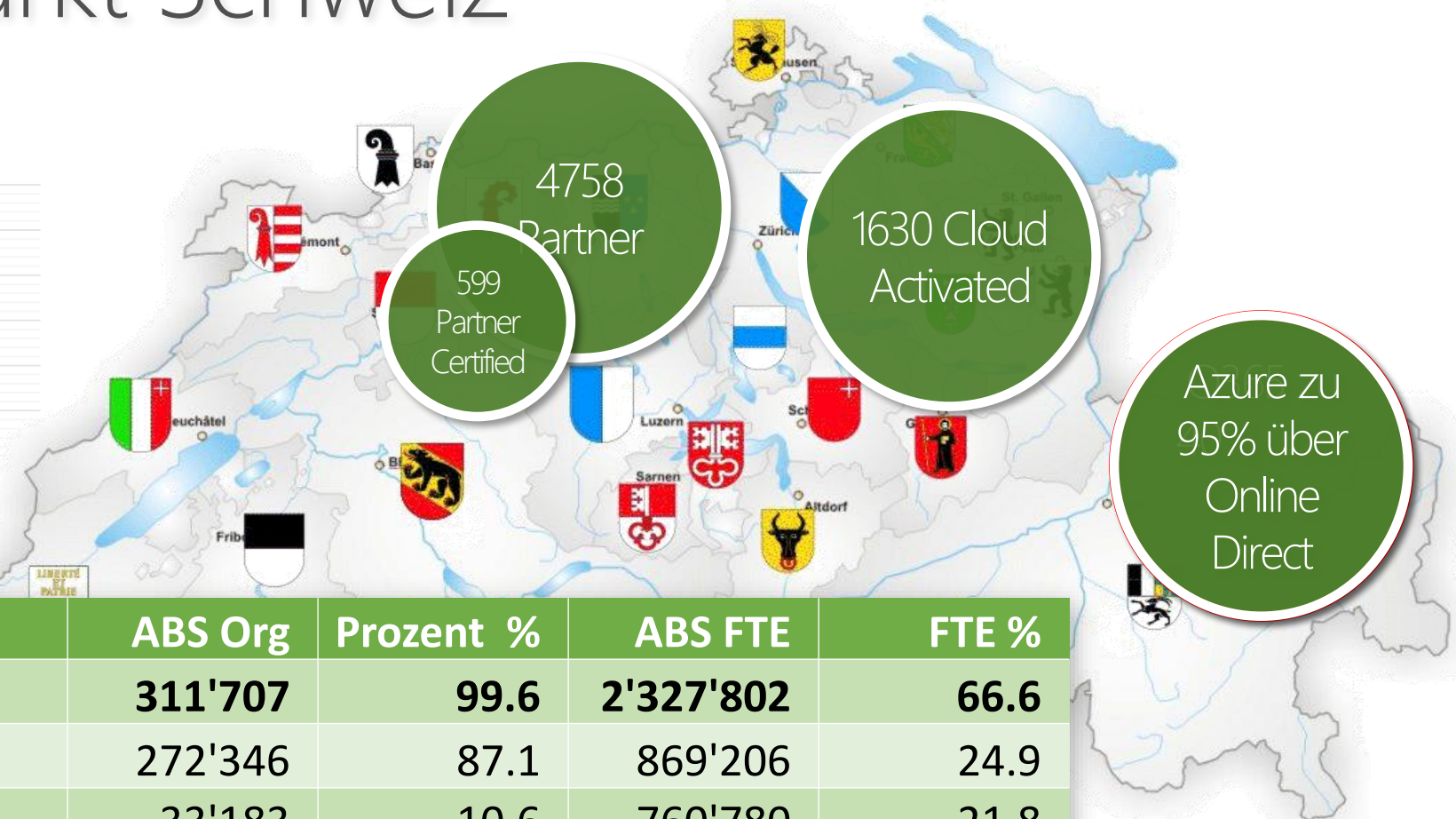
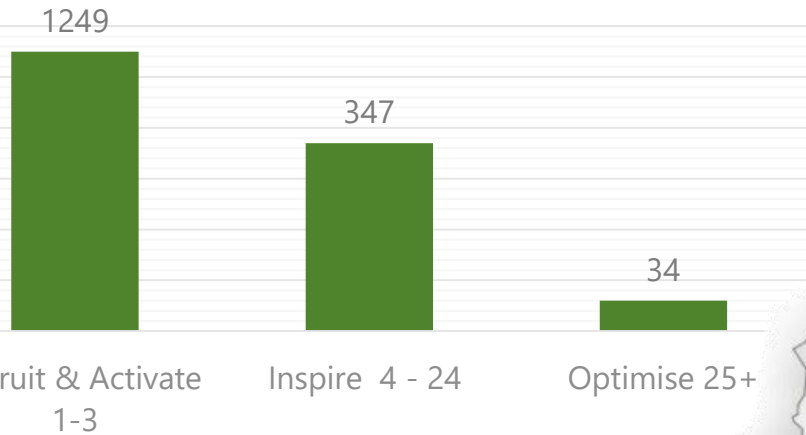
SalesForce

Google

Amazon

KMU Cloud Markt Schweiz

■ SureStep Stage



Grössenklassen nach FTE	ABS Org	Prozent %	ABS FTE	FTE %
KMU (bis 249)	311'707	99.6	2'327'802	66.6
Mikrounternehmen (bis 9)	272'346	87.1	869'206	24.9
Kleine Unternehmen (10-49)	33'183	10.6	760'780	21.8
Mittlere Unternehmen (50-249)	6'178	2	697'816	20
Grosse Unternehmen (250 und mehr)	1'154	0.4	1'166'269	33.4
Total	312'861	100	3'494'071	100

SureStep

Cloud SureStep unterstützt Sie, Ihre Cloudstrategie zu entwickeln und sich Ihren Anteil am Markt zu sichern.

Sie erhalten einen persönlichen Ansprechpartner!

Microsoft in Zusammenarbeit mit den Distis



Cloud SureStep Programm
Ihr Weg zum erfolgreichen Cloud-Geschäft

Microsoft

«Ob Sie gerade erst beginnen oder skalieren möchten – Cloud SureStep ist ein Programm, mit dem Sie die Profitabilität mit den Microsoft Online Services maximieren können. Dies umfasst: Office 365, Microsoft Azure, Microsoft Dynamics CRM Online, Microsoft Intune und Microsoft Dynamics ERP on Azure.»
Bianca End – SMB und Distribution Sales Lead Microsoft Schweiz

Sie bringen mit

Voraussetzungen zur Teilnahme an der Kampagne:

- Aktives Microsoft Action Pack Abonnement
- Zwei konkrete Cloud Projekte (innerhalb von 2 Mte.)

Ihre Entwicklungsziele während der Programmlaufzeit:

- **Lernen:** Sie nehmen an einem der monatlichen Willkommens-Webcasts teil. Sie besuchen ein Technisches- und Verkaufstraining eines Public Cloud Produktes (O365, Azure oder CRM Online)
- **Vermarkten:** Sie spezialisieren sich auf mindestens ein Microsoft Public Cloud Produkt und generieren Nachfrage im Markt.
- **Verkaufen:** Sie teilen Ihre aktuellen Cloud Projekte mit Ihrem Ansprechpartner
- **Cloud erleben:** Sie rollen Ihre Microsoft Partner Network Lizenzen für die Public Cloud Produkte aus

Sie erhalten

Lernen: Produkt Informationen, Broschüren, Fallstudien, Lernpfade, Webinare, Trainings

Marketing: Trainings rund um Digital Marketing (Internetauftritt, Suchmaschinen Optimierung) und Social-Media; Marketing- und Verkaufsunterlagen rund um Cloud Lösungen

Unterstützung im Verkauf: Verkaufsszenarien, Profitabilitätsstudien und Unterstützung bei Neukunden-Gewinnung

Support: Technischer- und Pre-Sales Support

Community: Willkommens-Webcast, monatliche Community Webinare, Erfahrungsaustausch und Fragen über Social Media Plattform

Ziel der Kampagne

Sie erreichen den Silberstatus in einer der vier Cloud Kompetenzen und können sich dadurch als führenden Cloud Partner im Schweizer Markt positionieren. Zusätzlich erhalten Sie damit noch Zugang zu einer Vielzahl von weiteren Vorteilen, um Ihr Cloud-Geschäft weiter auszubauen (z.B. Unlimitierter Cloud Support).

Cloud SureStep Partner

Dieses Programm führen wir in enger Kooperation mit folgenden Partnern durch. Alle der drei Partner haben ein individuelles Angebot für Sie zusammengestellt.

ALLTRON **CloudElevate IN-RAM**

ALSO **TechData**

Melden Sie sich umgehend für das Cloud SureStep Programm an unter

<http://aka.ms/CloudSureStep-de>

In einer *Cloud First* Welt wollen die Partner...

- ➔ Die Kundenbeziehung behalten
- ➔ Den kompletten Kunden Lifecycle bedienen
- ➔ Eigene Services hinzufügen



Das Cloud Solution Provider (CSP) Programm



Eine Plattform für Partner, um die e2e Kundenbetreuung auszubauen und Microsoft Cloud Services direkt zu bestellen, provisionieren, fakturieren und supporten.

CSP ermöglicht Partnern...



Bestimmung von Preisen, Terms und deren Fakturierung



Direkte Provisionierung und Management von Subscriptions



Erste Anlaufstelle für Support Anfragen zu sein



1

Definiere Cloud Subscription + Partner Offer

2

Setzen von Package Preis und Verkauf an Kunden

3

Bestellung von Microsoft Cloud Services

4

Offerierung von Packaged Solution



Entscheidungshilfe gefällig?



	Open	CSP	Advisor
Kundenabrechnung bestimmen	✓	✓	
Monatliche Abrechnungsoption		✓	✓
Marge zum Zeitpunkt des Verkaufs	✓	✓	
Marge erweitern, Services bündeln, Support		✓	
Zusätzliche Upsell-Möglichkeiten	✓	✓	
Vielseitiges Produktportfolio		✓	

Disti Marketplaces



STREAMONE
Cloud Services on Demand

Ab in die Wolke!

Unser **Cloud-Marketplace** eröffnet neue Horizonte

Jetzt gleich anmelden!

The banner features a blue background with white icons representing a hand pointing at a screen, a globe with a shopping bag, and a cloud with up and down arrows.

ALSO Cloud Marketplace

Ihr lokaler Marktplatz für Cloud Services und Value Add Services

MEHR ERFAHREN



INGRAM MICRO

CloudMarketplace

Starten Sie noch heute

Cloud Services bestellen, aktivieren & managen

The banner features a background image of a woman's face looking upwards against a sky with clouds.

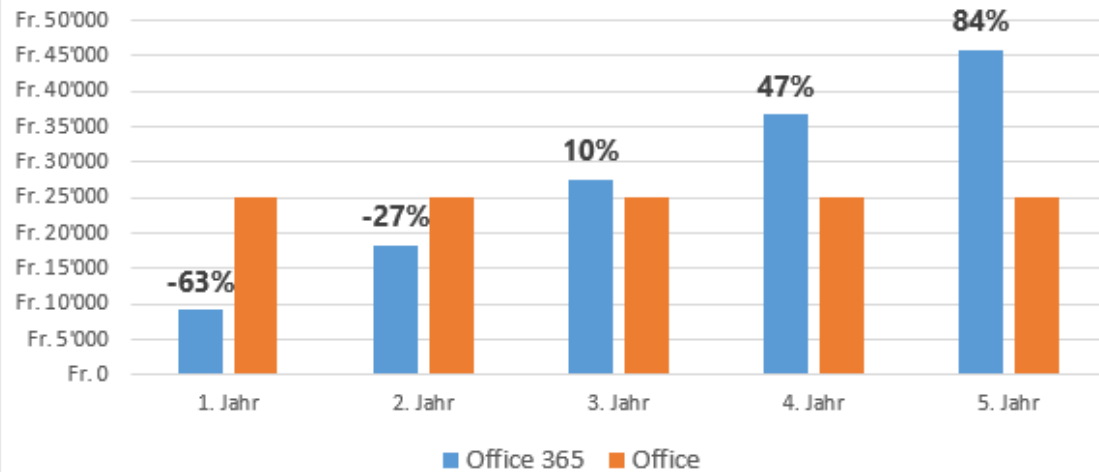
Vergleich Office 365 CSP vs. Open L

Lizenzen	500	Einkauf	Verkauf	Marge	%
Office 365 Business CSP		Fr. 110	Fr. 128	Fr. 18	14%
Office Standard in Open L		Fr. 399	Fr. 449	Fr. 50	11%

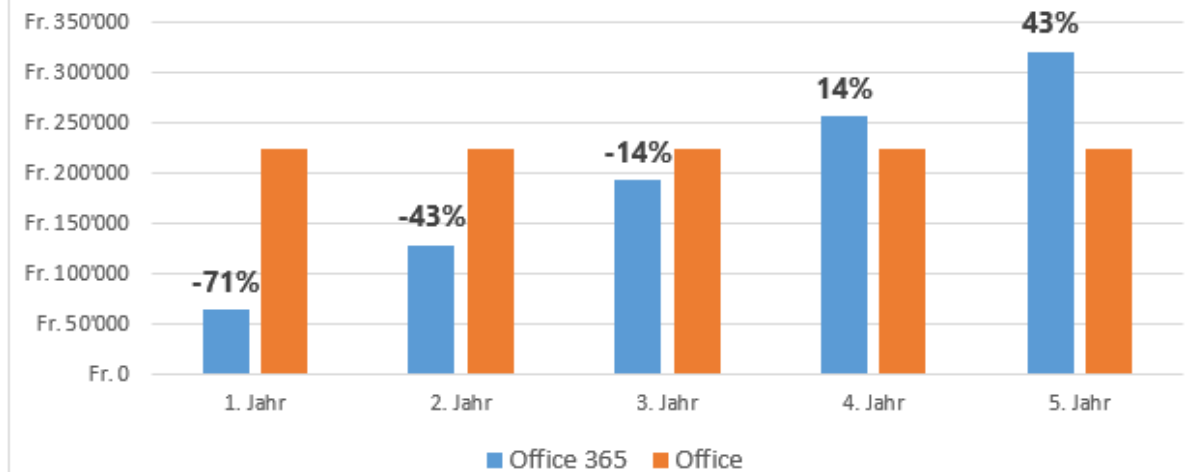
Bemerkung Lizenzmodell

Office 365 CSP	Abonnement, pro Benutzer, andauernde Kundenbeziehung
Office Open L	Dauerlizenz, pro Gerät, punktueller Kauf, einzelne Transaktion

Margen-Vergleich kumuliert



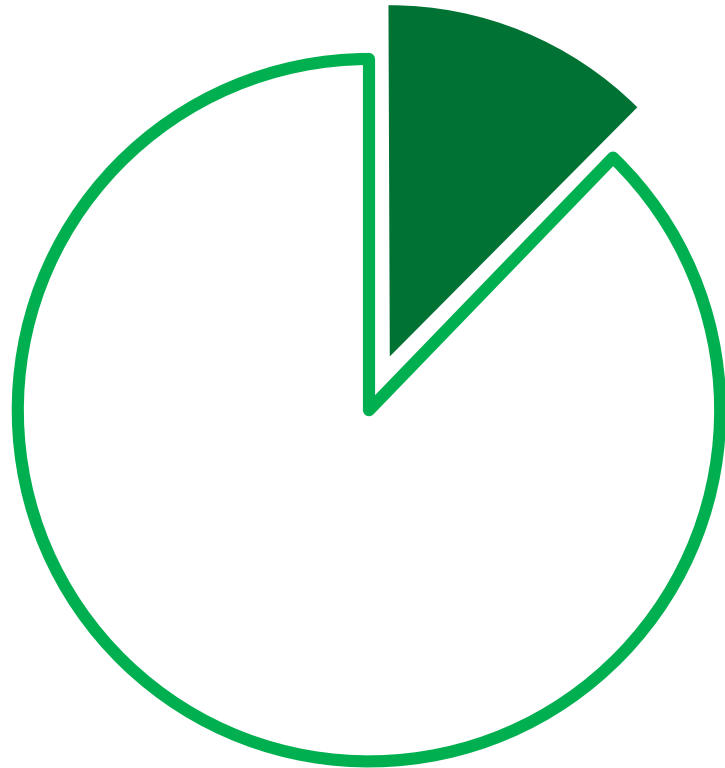
Umsatz Vergleich kumuliert



Marge	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Office 365	Fr. 9'180	Fr. 18'360	Fr. 27'540	Fr. 36'720	Fr. 45'900
Office	Fr. 25'000	Fr. 25'000	Fr. 25'000	Fr. 25'000	Fr. 25'000
Veränderung	-Fr. 15'820	-Fr. 6'640	Fr. 2'540	Fr. 11'720	Fr. 20'900
Wachstum	-63%	-27%	10%	47%	84%

Umsatz	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Office 365	Fr. 64'200	Fr. 128'400	Fr. 192'600	Fr. 256'800	Fr. 321'000
Office	Fr. 224'500	Fr. 224'500	Fr. 224'500	Fr. 224'500	Fr. 224'500
Veränderung	-Fr. 160'300	-Fr. 96'100	-Fr. 31'900	Fr. 32'300	Fr. 96'500
Wachstum	-71%	-43%	-14%	14%	43%

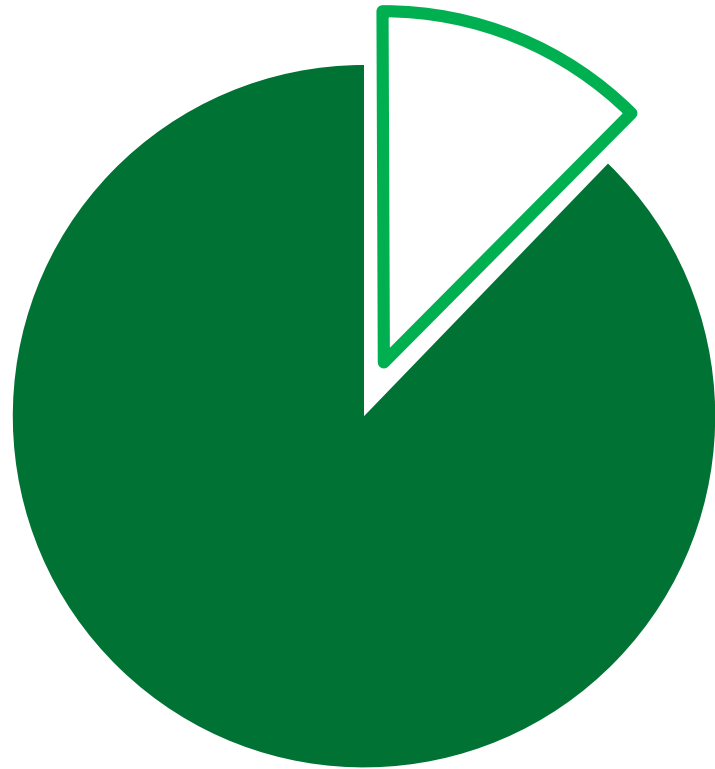
Nachfrage - basierte Strategie



Aktive Kunden

“Kunden fragen danach”
Customized Approach
90% der Channel Partner

Offer - basierte Strategie



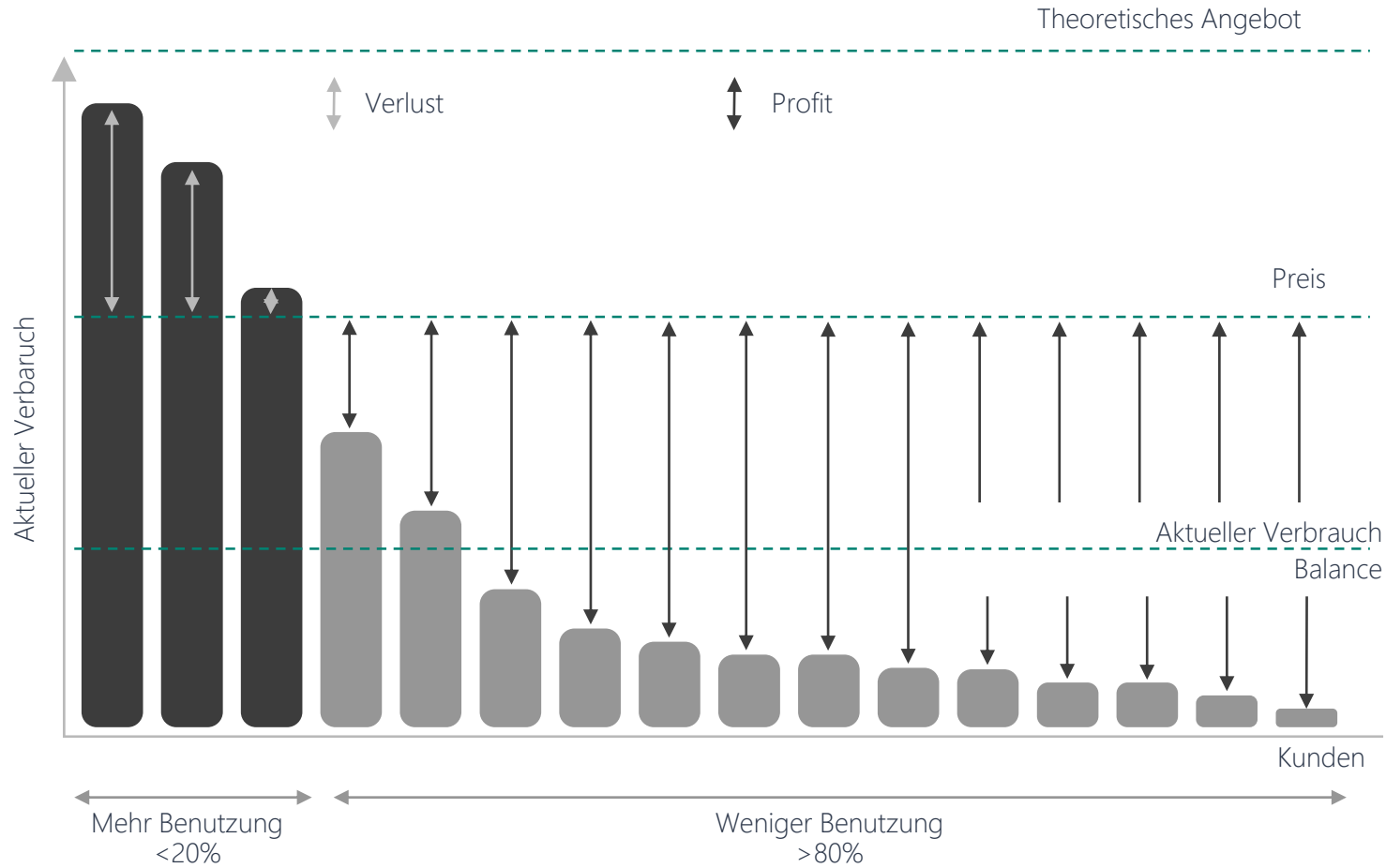
Aktive Kunden

Ansprache von Kunden, die *nicht* danach fragen
(aber Bedürfnisse und Erwartungen haben)

Industrie- / Packaged Ansatz

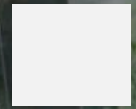
Sales & Presales Aufwände *einmal*

Flat Rating

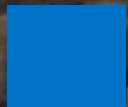


1,5 bis 3
mal
profitabler als
traditionelle
Geschäfts-
Modelle

Offer - basierte vs Nachfrage basierte Strategie



Nachfrage
- basiert



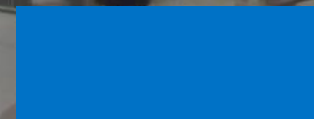
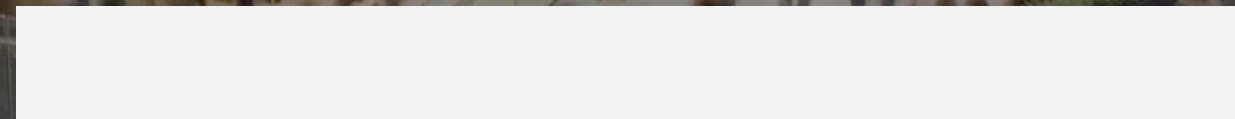
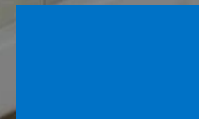
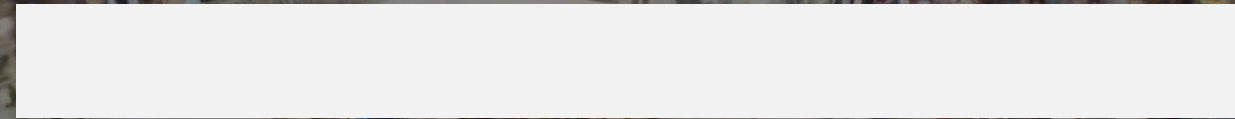
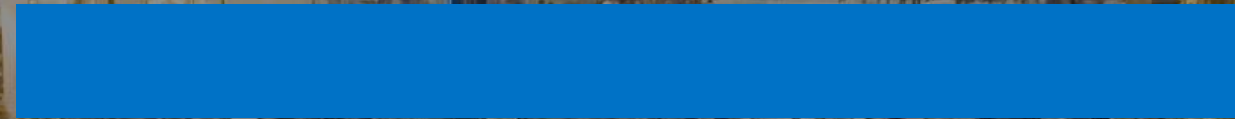
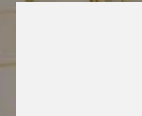
Offer
- basiert

R&D

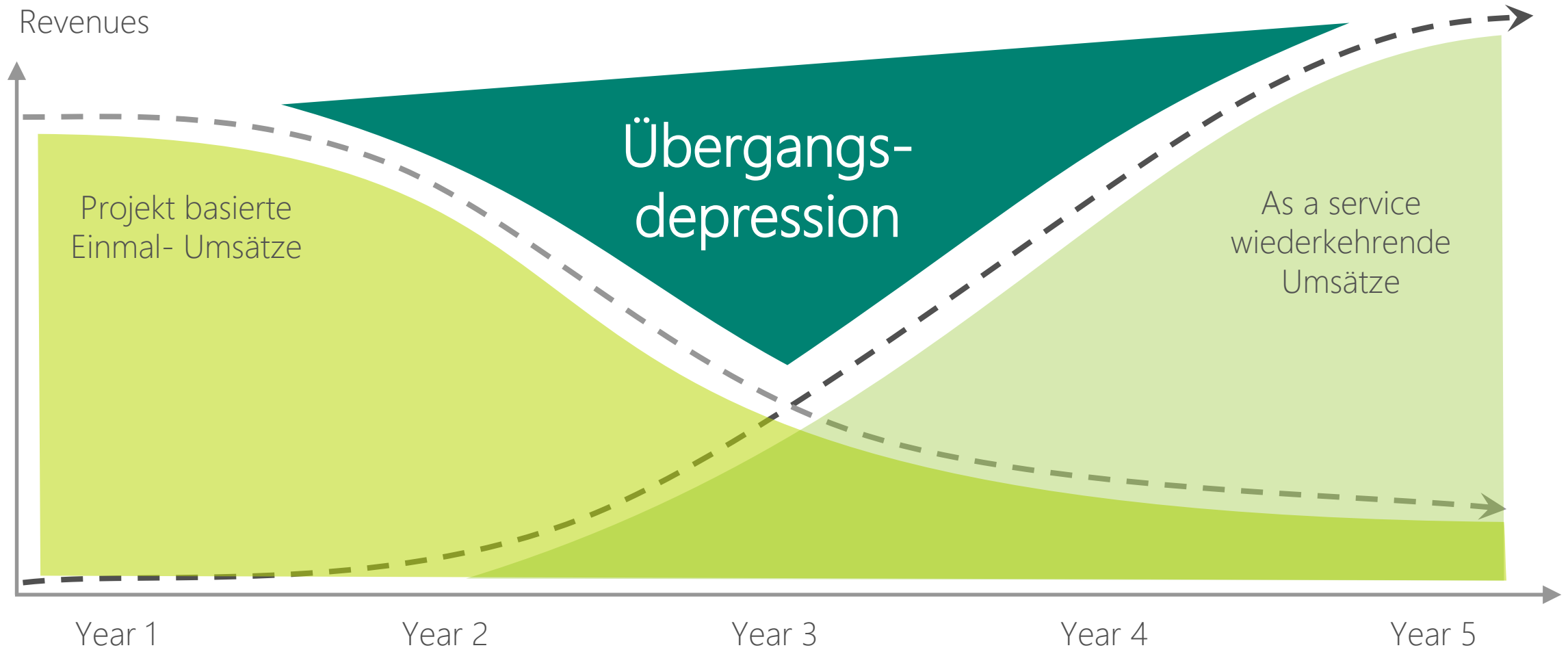
Presales

Sales

Zeit Aufwand



Die Übergangsdepression



Ihre nächsten Schritte

- Registrieren Sie sich bei Ihrem Distributor für SureStep & CSP
- [Profitability](#) Challenge/ [SureStep](#)
- Besuchen Sie die Trainings / Online Trainings (oder lassen Sie besuchen...)
- Erarbeiten Sie *Ihre* Cloud Strategie
- Überdenken Sie Ihre Anstellungskriterien
- Werden Sie dem neuen Kaufverhalten der Kunden gerecht: Digital Marketing

A black and white photograph of a city river at night. The river is in the foreground, reflecting the lights from the buildings and the bridge. On the left bank, there are several multi-story buildings, including a prominent church with two tall, illuminated towers. In the center, a bridge with multiple arches spans the river. On the right bank, there are more buildings, including one with a sign that reads "BUISSERIE". The sky is dark, and the overall scene is illuminated by streetlights and building lights.

Wir machen das **ZUSAMMEN**

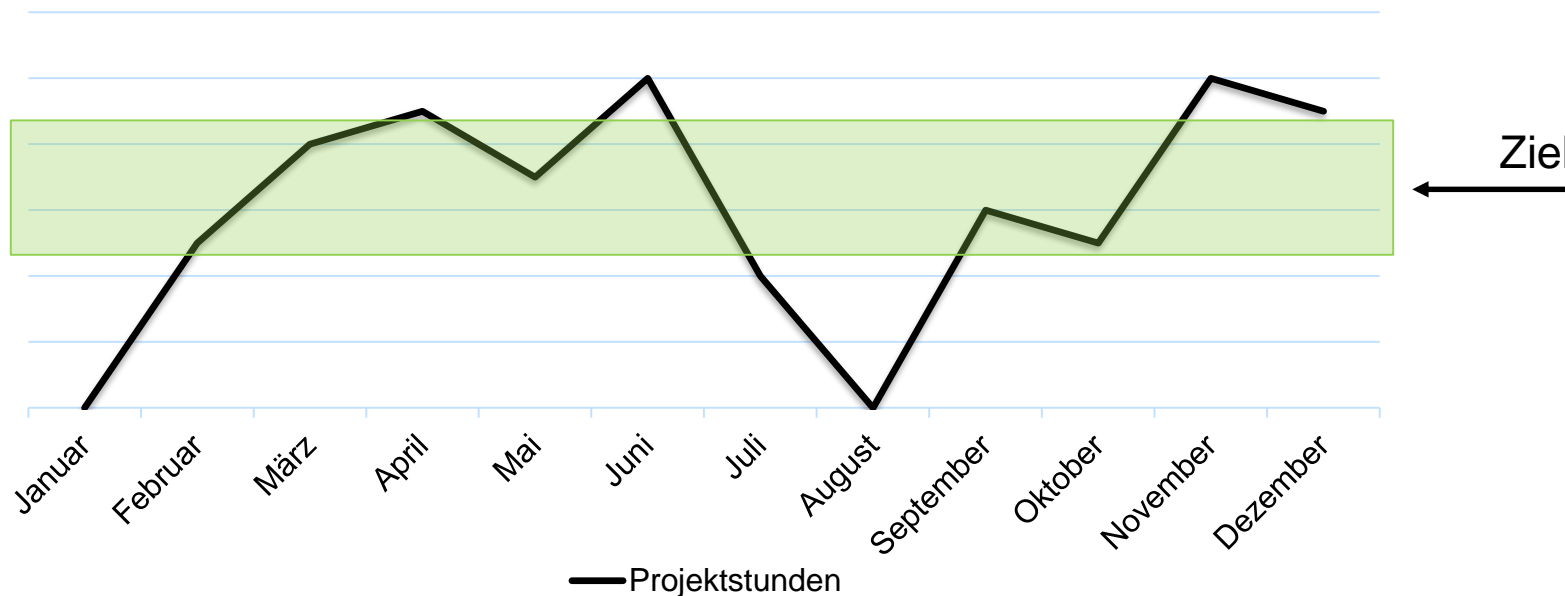


Acommit – Erkenntnisse aus der Transformationsphase

Sandro Meier
Teamleader System Engineering
Erweiterte Geschäftsleitung

Die Ausgangslage

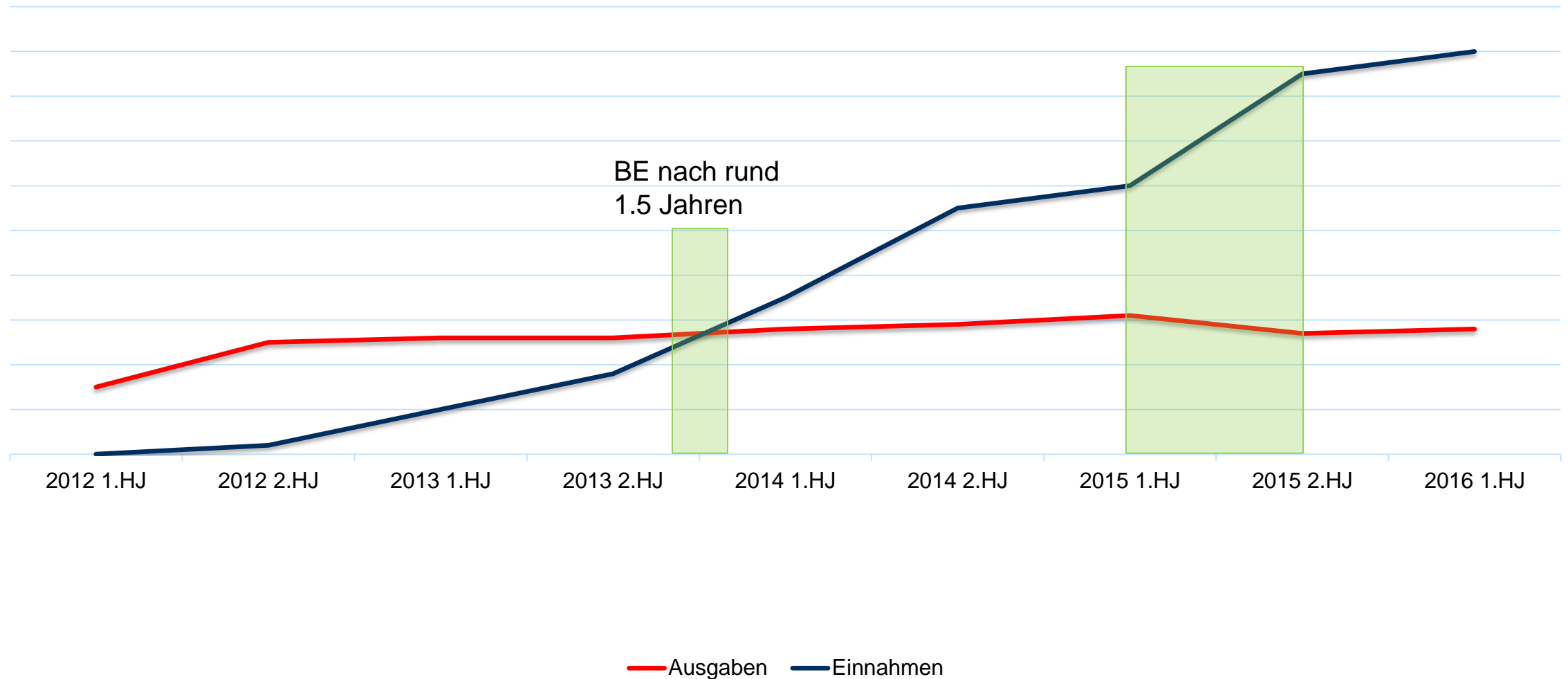
- 1983 gegründet
- Warum haben wir den Weg zum Cloud Anbieter eingeschlagen?
 - Erste Erfahrungen mit Office 365 im Jahr 2011
 - Wir wollten die Abhängigkeit von den Projekten reduzieren



Die ersten Schritte

- Managed Endpoint Protection
 - Software in Kombination mit Dienstleistungen
 - Monatliche Abrechnung
- Warum?
 - Produkt für den Kunden komplex und zeitintensiv im Unterhalt
 - Wichtigkeit der Sicherheit ist dem Kunden bekannt
 - Zentrales Management Inhouse für kleiner Kunden zu teuer
 - Lizenzen müssen jedes Jahr erneuert werden => Möglichkeit zur Ablösung

Entwicklung Managed Endpoint Protection



Wo stehen wir heute?

- 2016 war das beste Jahr der Firmengeschichte
- Über 50% der Einnahmen des System Engineering Teams durch Cloud Services inkl. Dienstleistungen rund um das Thema
- Grundauslastung deutlich höher als früher
- Einzelne Managed Services erreichen höhere Margen als die Dienstleistungen
- System Engineering Team ist von 4 auf 8 Mitarbeiter gewachsen
- Im 2014 und 2015 so viele Neukunden gewonnen wie nie zuvor in einem Jahr
- Neben den Microsoft Cloud Services (Azure, Office 365, etc.) bieten wir 8 Managed Services an
- Kunden profitierten bei den Cloud Services von Enterprise Systemen, die Sie sich nicht leisten könnten

Die grössten Herausforderungen

- Interne Akzeptanz schaffen
- Cash Flow verändert sich (regelmässige, aber kleiner Beträge)
- Bei den Managed Services sind wir stärker in der Pflicht als früher (SLAs)
- Umdenken bei Sales-Mitarbeitern
- Umdenken beim Marketing
- Bedeutung Webauftritt / Social Media / SEO noch wichtiger
- Tempo bei der Weiterentwicklung der Cloud Services viel höher als bei klassischen Produkten
- Automatisierung

Empfehlungen

- Wagen Sie den ersten Schritt
- Nutzen Sie als Microsoft Partner das «Internal Use Rights» Angebot
- Geben Sie mind. einem System Engineer Freiraum um sich mit Cloud Services zu beschäftigen
- Nutzen Sie die Ausbildungsangebote wie z.B. Microsoft Virtual Academy
- Es wird nicht einfach, ist aber zwingend nötig
- Nochmals: wagen sie den ersten Schritt

Danke für Ihre Aufmerksamkeit !



Acommit AG

Sandro Meier
Seestrasse 202
CH-8810 Horgen
+41 44 718 19 00
s.meier@acommit.ch