



Profitables Business als Cloud Solution Provider

Fabio Soricelli
Partner Channel Development Manager Cloud, Microsoft Schweiz GmbH

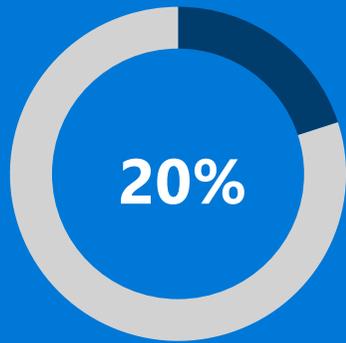


Der Microsoft Partner der Zukunft?

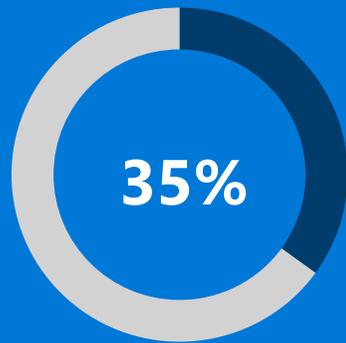


Die Hierarchie der Margen!

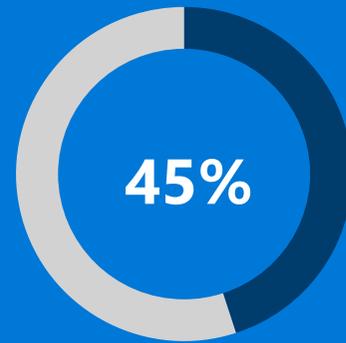
Nicht alle Umsatzströme erzielen die gleichen Margen



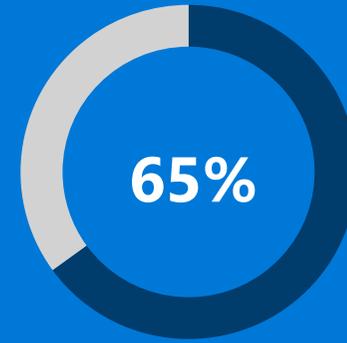
Transactional



Project Services

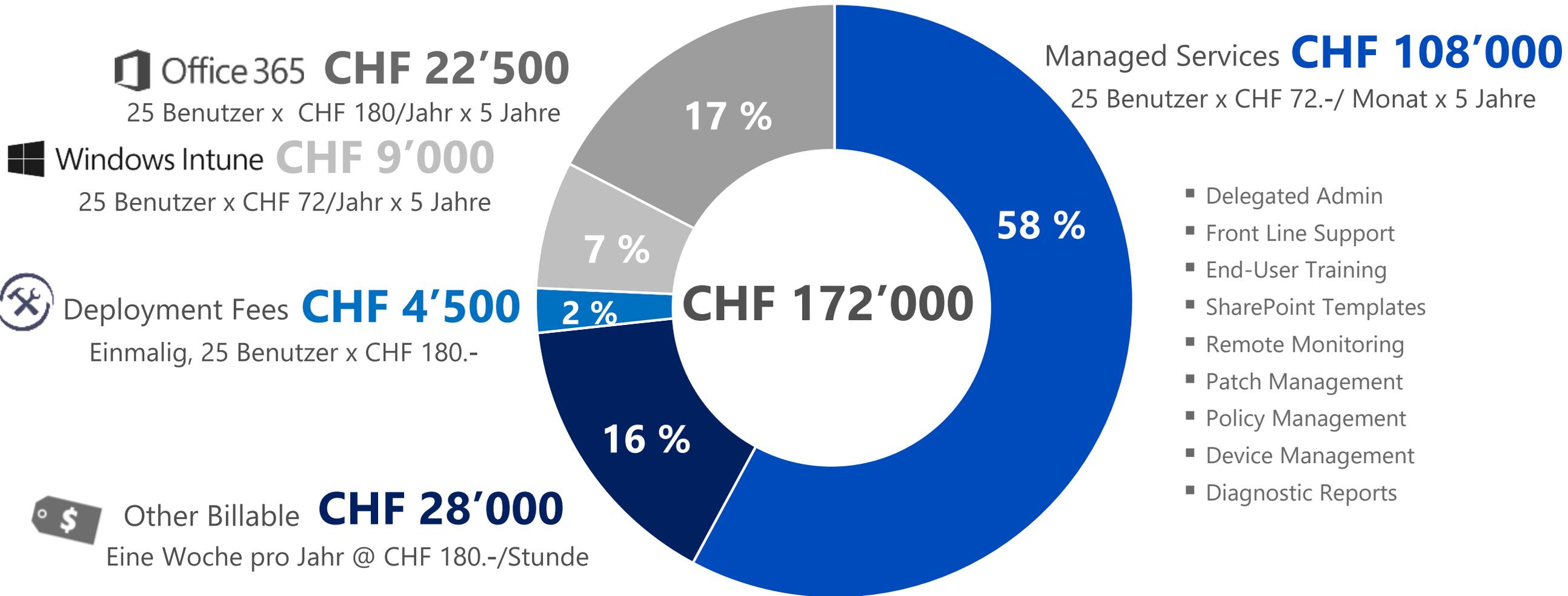


Managed Services



Packaged IP

Beispiel: KMU mit 25 PCs auf 5 Jahre gerechnet



Welches Potential genau?

25 profitable Cloud Szenarien mit ...

- Office 365
- Azure
- CRM-Online
- EMS
- Hosting

[Hier downloaden >](#)

Transform the Datacenter with Microsoft Azure

Customer Needs

- Deliver applications to employees – and control networks – easily and efficiently
- Secure and protect sensitive data
- Identify and detect threats before they become an issue
- Ensure compliance and regulatory requirements

Market Opportunity

- \$127B – IT's WW public cloud services spend by 2018 with a 22.8% CAGR¹
- Customer IT Budget Allocations in 2015: 62% Hybrid and public cloud services & 38% On-premise²
- 2.3x – Revenue increase by expanding to hybrid cloud³

Partner Opportunity

- End-to-end solutions on a consistent platform across private, hybrid, and public cloud
- Broad cross-selling opportunities across infrastructure, apps, devices, and cloud services
- Built-in capabilities enable profitable and competitive solutions

Transform the Datacenter: Partner Opportunity

Build long-term, value-added services for Transform the Datacenter

Capitalize on the market opportunity

- By 2020, the public cloud market will reach: **\$191B**¹
- More than **65%** of enterprise IT organizations will commit to hybrid cloud technologies before 2016, vastly driving the rate and pace of change in IT organizations.²
- Growth of hybrid cloud will reach about **\$84.67 billion in 2019**³

Insights to maximize profitability

- Capitalize on growing customer awareness of and appetite for Cloud-based business continuity solutions
- Leverage your existing customer base and initiate Cloud conversations with them to grow revenue
- Plan for the development and delivery of managed services and your own IP



Source: 1. The Public Cloud Market to Grow at Impassably Fast Pace, Forrester Research, Inc., April 24, 2014. 2. IDC Press Release, IDC News: Cloud Predictions 2015, December 2014. 3. MarketInsights, Next-Gen Hybrid Cloud Migration Strategy (Enabling Cloud Migration, Cloud Management, Cloud Security and Monitoring), by Steve Miller (SVP, TAM) and TAMs, by Brian Hill (SVP, TAM), APCO Worldwide, Global Forecast to 2019: IDC Research, Microsoft Cloud Profitability Calculator, May 2015.

Cloud Solution Provider Programm Übersicht (CSP)



Cloud Solution Provider-Programm

„Ganz einfach gesprochen,
was ist CSP überhaupt?“

„Die Möglichkeit für Partner,
Microsoft-Cloud-Produkte
mit eigenen Lösungen/Services
zu kombinieren und aus einer
Hand anzubieten.“

CSP – die komplette End-to-End Kundenbetreuung

Direkter Verkauf der
Microsoft-Cloud-
Produkte an Kunden



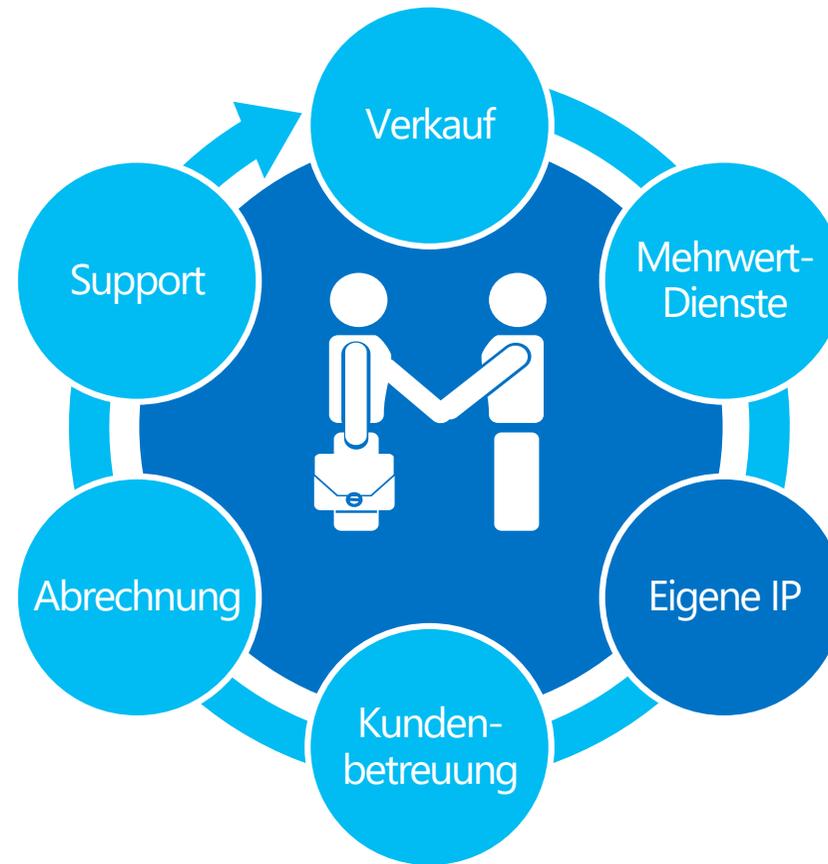
CSP – die komplette End-to-End Kundenbetreuung

Erhöhte Marge durch Bündelung von eigenen Dienstleistungen mit Microsoft Cloud Services



CSP – die komplette End-to-End Kundenbetreuung

Bündelung von
Cloud-Lösungen mit
eigenen
Anwendungen &
Apps



CSP – die komplette End-to-End Kundenbetreuung

Multi-Tenant-
Fähigkeiten für die
Verwaltung aller
Kunden-
Abonnements



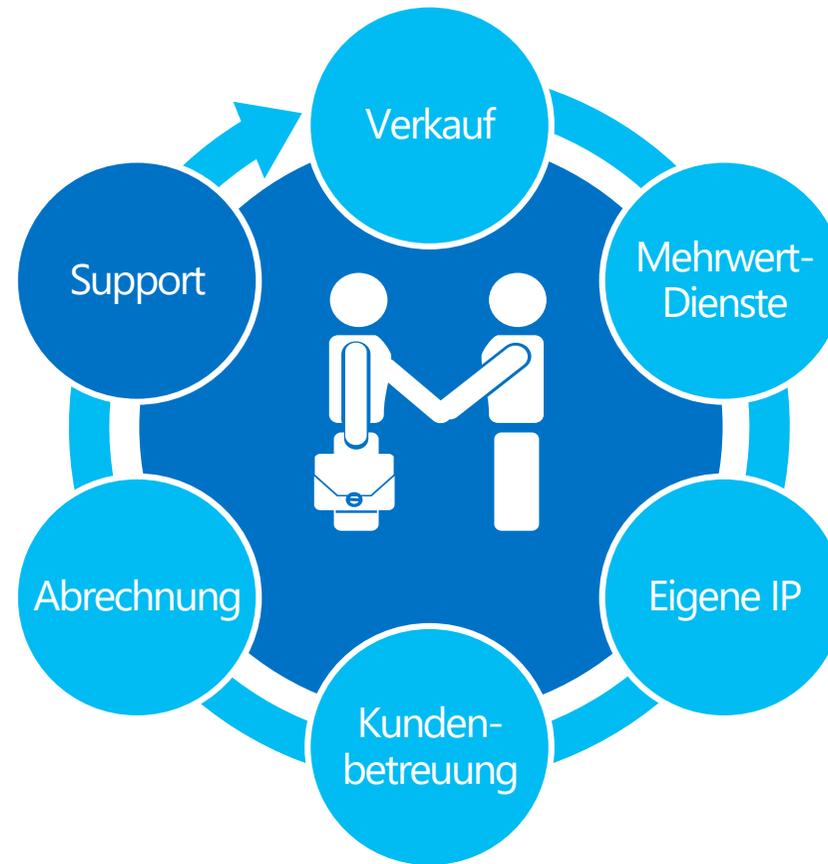
CSP – die komplette End-to-End Kundenbetreuung

Komplette
(monatliche)
Rechnungsstellung in
der Verantwortung
des Partners



CSP – die komplette End-to-End Kundenbetreuung

Partner verantwortet den technischen Support des Kunden



CSP ermöglicht Verkauf paketierter Lösungen!

Microsoft Cloud Services in CSP: Office 365, Microsoft Intune, Enterprise Mobility Suite (EMS), CRM Online und Azure



Hohe Service-Affinität und/oder Entwicklung von eigener Software als Voraussetzung für ein erfolgreiches CSP-Business.

CSP Zusammenfassung: End-to-End!



Den Preis und die Konditionen direkt setzen, direkt an den Kunden fakturieren



Direkt provisionieren und Subscriptions managen



Der erste Kontakt für den Kundensupport



Service Integration

Managed services

Migration & Deployment

End-user training

Support services Integrate SaaS ISVs

Upsell

Tablet Exchange Online, OneDrive for Business

MOBILE CONNECTIVITY + OFFICE 365 OR ONEDRIVE FOR BUSINESS

CROSS SELL

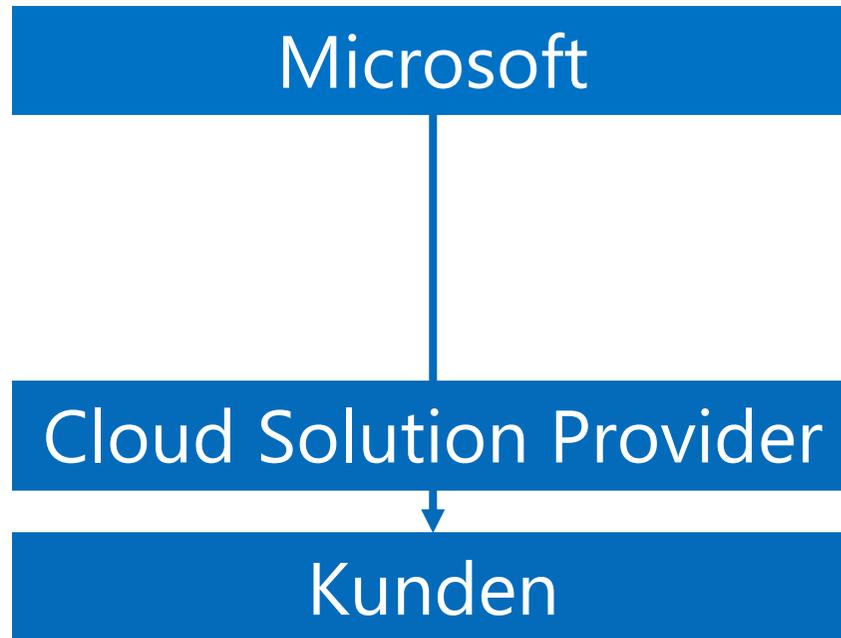
Private/Hybrid Cloud solutions

An CSP teilnehmen ...

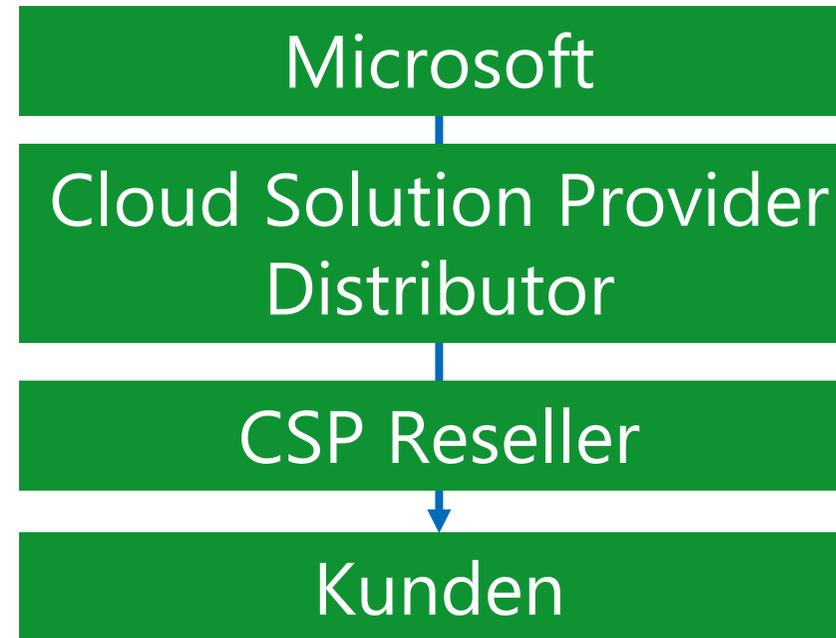


Zwei Business-Modelle bei Cloud Solution Provider

Direkt ("1-Tier")



Indirekt ("2-Tier")



Die Mehrheit der Partner wird im CSP Program teilnehmen als "CSP Reseller"

CSP Modelle: Vorteile und Voraussetzungen



Eigene «Value-Add» services Anteil >30% (Managed Services / IP)



20% Upfront Marge
Microsoft Rechnung an Partner
10% Rabatt



24/7 Produkt Support (Bedingung)
«Admin-on-behalf» der Kunden



Skalieren und Automatisieren direkt mit Microsoft Cloud Services über APIs (Bedingt Investitionen)

Direkt CSP («1-Tier»)

*Höhere Investitionen & Integrationsfähigkeit
Höhere Skalierbarkeit durch Automation*



3rd party Cloud Services
Im Angebot



Promo/Bundles und Upfront Marge durch CSP-Disti
10% Rabatt



3rd party Cloud Services
Support & Training durch CSP-Disti



Kleinere Initialkosten
Limitierte Automatisierung

Indirekt CSP («2-Tier»)

*Mehr Flexibilität durch CSP-Disti Services
Kleinere Skalierbarkeit und Automation*

Vergleich Lizenzmodelle Cloud Services

	Vorteile und Voraussetzungen für Partner			Vorteile und Voraussetzungen für Partner				
	Produkte	Channel	Angebot	Sell	Transact	Bill	Manage	Support
CSP <i>Cloud Solution Provider</i>	Nur Cloud	Direkt oder Indirekt	1 Jahr Abo Monatl. Pre-pay Pay as you go	✓	✓	✓	✓	✓
OPEN	On Premise & Cloud	Indirekt	1 Jahr Abo Monatl. Pre-pay	✓	✓	✓	Microsoft	
MOSP Advisor	Nur Cloud	Microsoft	Monatlich oder jährlich	✓	Microsoft			

Verfügbare Services?

Current Product Availability

 Office 365
 Windows Intune
Enterprise Mobility Suite (EMS)

Upcoming Product Availability

Microsoft Azure
More Azure Services
 Microsoft Dynamics CRM Online

CSP Angebot der Distributoren?

ALSO Schweiz
Thomas Knuchel
Business Development Manager
Tel. 041 266 11 11
eMail: thomas.knuchel@also.com
Marketplace: www.alsocloud.ch



INGRAM MICRO GmbH
Ingo Donath
Business Development Manager
Tel. +41 41 784 3664
eMail cloud@ingrammicro.ch
Marketplace: www.ch.cloud.im



Tech Data (Schweiz) GmbH,
Software & License Desk,
Tel 041 799 19 88
eMail: software@techdata.ch
Marketplace: www.techdata.ch



ALSO Cloud Marketplace



ALSO Cloud Marketplace interface showing various services and their prices:

Service	Price
Microsoft Azure Active Directory Basic	Von 0.75 CHF/Monat
Microsoft Azure Active Directory Basic (Government Pricing)	Von 0.65 CHF/Monat
Microsoft Azure Active Directory Basic license	Von 0.00 CHF/Monat
Microsoft Azure Active Directory Premium (Government Pricing)	Von 3.82 CHF/Monat
Microsoft Azure Active Directory Premium license	Von 0.00 CHF/Monat
Microsoft Azure Rights Management	Von 1.45 CHF/Monat
Microsoft Enterprise Mobility Suite	Von 5.69 CHF/Monat
Microsoft Enterprise Mobility Suite (Apr-Jul 2015)	Von 5.69 CHF/Monat

Überzeugen Sie sich selbst
→ alsocloud.ch

Warum ALSO Cloud Marketplace

- Cloud Leader Switzerland
- Verfügbarkeit von globalen wie *lokalen* Services
- Bereits über 1'000 aktive Händler mit 7'000 Endkunden und 30'000 Seats
- Einfachste und vollautomatisierte Aktivierungs- und Verrechnungsprozedere
- Automatische Synchronisation der Lizenzinformationen vom Microsoft Office Portal

Bestehende Services

- Sämtliche Microsoft Cloud-Services
- Backup Services von Acronis, ITPoint, Mount10
- LAN as a Service - Netzwerkinfrastruktur on Demand
- Skykick

Kommende Services

- Veeam Cloud Connect
- Cisco (WebEx, Meraki)
- CH Hosted MS Office Services
- Hybride Kommunikations-Services

Marketplace: alsocloud.ch

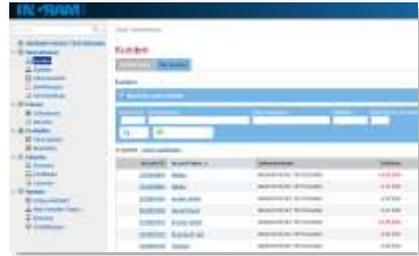
Kontakt: ALSO Schweiz AG, Thomas Knuchel, Business Development Manager,

Tel. +41 41 266 11 11, thomas.knuchel@also.com

Ingram MicroCloud Marketplace



One-Stop CloudMarketplace



Reseller Management Konsole



Endkunden Management Konsole

Unschlagbar gut IngramMicroCloud Marketplace

- Einfach und sicher Cloudlösungen kaufen und aktivieren
- Vollständige Transparenz Ihres Servicegeschäftes
- Managen Sie Ihre Kunden
- Umfangreiches Cloudportfolio
- Ingram Micro Support für Reseller und Endkunden
- Cloud Store Endkundenportal
- Schnelle und vollautomatische Prozesse
- Ausführliche Report- und Managementfunktionlität



Warum Ingram Micro CloudMarketplace ?

- Umfangreicher One-Stop **CloudMarketplace**
- Schnelle und vollautomatisierte Prozesse
- Managementkonsolen für Reseller & End-Kunden
- Self-Service Option für Endkunden
- Ausführliche Report und Managementfunktionalität
- Support für Reseller und für Endkunden
- CloudElevate Partnerprogramm
- Cloud Store (Reseller labeled Endkundenportal)

Bestehende Services (heute verfügbar)

- Microsoft Office 365 (Monats- und Jahres Abo)
- Microsoft Office 365 + SkyKick Migration
- Microsoft Office 365 – Advisory zu CSP
- 24/7 Reseller Support (kostenfrei)
- Endkunden Support (kostenpflichtig)

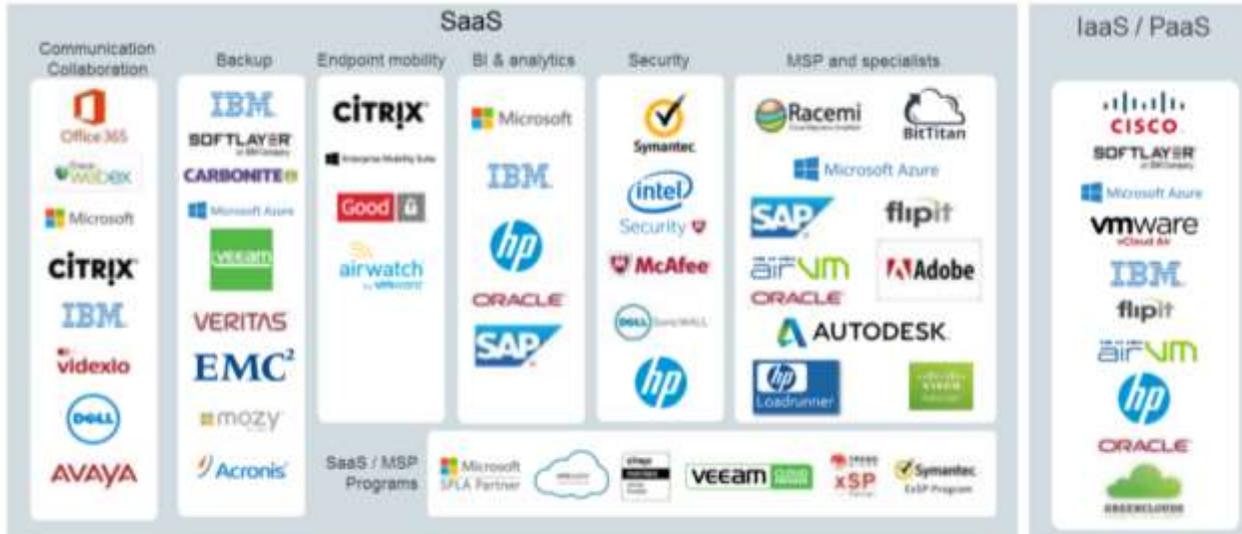
Kommende Services (nächsten 12 Monate)

- Infrastructure
- Security
- Communication & Collaboration
- Business Applications & Platform
- Cloud Management Services

Tech Data StreamOne



Complete Services Portfolio Roadmap:



It's time to start!



Marketplace: <http://www.techdata.ch>

Kontakt: Tech Data (Schweiz) GmbH, Software & License Desk, Tel 041 799 19 88, software@techdata.ch

Warum Marketplace Tech Data

- 1 Easy Try, Buy, Provisioning, Bill, Manage
- 2 Produktkatalog wird ständig erweitert
- 3 Plattform für Cloud-Provider (SaaS, PaaS, IaaS)
- 4 White-Labeling
- 5 TD Cloud Academy
- [Siehe Video >>](#)

Bestehende Services

- 1 CSP Office 365 Business Essentials
- 2 CSP Office 365 Business / Business Premium
- 3 CSP Office 365 Enterprise E1, E3, E4, K1
- 4 Intune / EMS

Kommende Services (nächsten 12 Monate)

- 1 Azure
- 2 CRM Online
- 3 BitTitan (Migrationslösung für Office)
- 4 Laufende Erweiterung – siehe Roadmap

Was nun?

Ihre Ansprechspartner

Für Direkt-CSP Authorisierung:

- Kontaktieren Sie einen Microsoft Partner Betreuer
- CSP MPN Resource Portal
<https://mspartner.microsoft.com/de/ch/pages/solutions/cloud-reseller-onboarding.aspx>

Für Indirekt-CSP Reseller:

- Kontaktieren Sie die CSP Distributoren in der Schweiz Also, Ingram, TechData



Melden Sie sich bei Cloud SureStep an!

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:



[Microsoft Cloud SureStep hier anmelden >>](http://www.itsg.micloudstep.com)

Vielen Dank!