

Desktops verwalten mit Windows Intune

- Sabine Schulz
Cloud Business Development Manager



Agenda

- Windows Intune im Überblick
- Windows Intune Cloud-Dienst – Neue Funktionalitäten
- Einsatzmöglichkeiten & Geschäftschancen für Microsoft Partner
- Assapp AG – Erfahrungen aus Sicht eines Partners
- Fragen & Antworten

Herausforderungen bei der Desktopverwaltung

Verteilte
Standorte

Mobile
Mitarbeiter

Heterogene
PC-
Umgebung

Fehlender
Überblick

Schad-
software

Begrenzte
Ressourcen

Lange
Bereitstellungs-
zeiten

Einsatz
unterschied-
licher Tools



Systemverwaltung mit Microsoft

<http://www.microsoft.com/de-de/showcase/details.aspx?uuid=5a499104-45b6-469f-bb03-d2e98d549fe6>

Microsoft® System Center

- Zielgruppe: **Enterprise**
- Umfasst 6 Produkte mit umfangreichen Funktionen zur Systemverwaltung
 - Mobile Geräte/Desktop/Server
 - physikalische & virtuelle Umgebungen
 - Betriebssysteme & Applikationen von Microsoft & Drittherstellern
- Flexibel einsetzbar in allen Größenordnungen von IT-Infrastrukturen

Microsoft® System Center Essentials

- Zielgruppe: **KMU**
- Ein Produkt
- „Best of System Center“ über eine Konsole
- Verwaltung von Desktops (max. 500) und Server (max. 50)

Im eigenen Netzwerk

Windows Intune™

- Zielgruppe: **KMU & Enterprise**
- Webbasierte Konsole (Cloud-Dienst)
- Verwaltung von Desktops (20.000 Clients mit einem Account)
- Forefront Endpoint Protection (Schutz vor Schadsoftware)
- Windows 7 Enterprise Upgrade

Microsoft Rechenzentrum

Windows Intune

PCs verwalten und
schützen von überall

 **Windows Intune™**



Partner



Kunde



Windows 7 Enterprise
Upgrade-Rechte

 **Windows 7**
Enterprise

- Bitlocker; Bitlocker To Go
- Direktzugriff (Direct Access)

Microsoft
Software Assurance
for Volume Licensing

- Upgrade Rechte auf zukünftige
Windows Versionen



Microsoft Desktop
Optimization Pack
(optional)

Microsoft®
Desktop Optimization Pack
for Software Assurance

Windows Intune - Funktionen

	Markteinführung (am 23.03.2011)	Neue Funktionalitäten (seit 17. 10.2011)	Vorteile
Verwaltung	<ul style="list-style-type: none"> • Microsoft Updates ausrollen • PCs proaktiv überwachen (vordefinierten Warnungen) • Remoteunterstützung anbieten 	<ul style="list-style-type: none"> • Software & Updates ausrollen: von Microsoft <u>und</u> von Drittanbietern • Benutzerdefinierte Warnungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Weniger Kosten (z.B. reduzierte IT-Infrastruktur, standardisierte Clients) • Höhere Produktivität (z.B. weniger Ausfälle, einheitliche Schnittstellen) • Mehr Flexibilität (Standortunabhängig) • Einfache Bedienung (geringster Schulungsaufwand)
Schutz	<ul style="list-style-type: none"> • Schutz vor Schadsoftware mit Endpoint Protection • Regelmässige Scans durchführen und Firewall Richtlinien erstellen 	<ul style="list-style-type: none"> • Bei Bedarf PC Neustart, Malware-Scans und Malware Updates durchführen 	<ul style="list-style-type: none"> • Zuverlässiger Schutz (auch bei Remote-Mitarbeitern) • Immer geschützt durch aktuelle Patches auch nicht MS-Produkten • Höhere Verfügbarkeit durch pro-aktives Monitoring
Berichte & Lizenzverwaltung	<ul style="list-style-type: none"> • Microsoft Volumenlizenzen verwalten • Hardware & Software inventarisieren • Software und Update Reports erstellen 	<ul style="list-style-type: none"> • Microsoft, Drittanbieter, Retail und OEM Lizenzen verwalten • Hardware Reports erstellen 	<ul style="list-style-type: none"> • Kostenkontrolle und -senkung • Compliance & Rechtssicherheit • Transparenz und Optimierung von bestehenden Investments

Multi-Account Konsole

Ideal für Partner, die mehrere Kunden bedienen

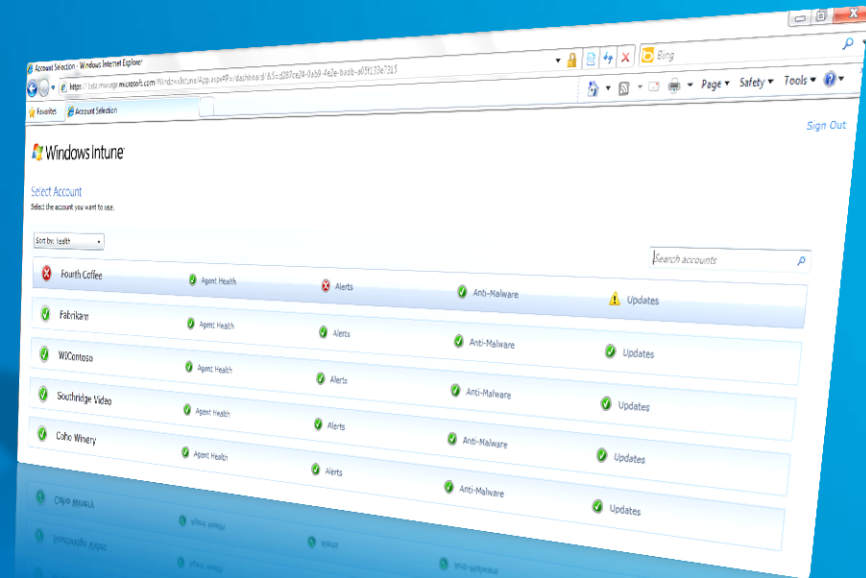
Demo: <http://www.microsoft.com/de-de/windows/windowsintune/try-and-buy/default.aspx>

Aggregierte Übersicht

Such- und Sortierfunktion

Verlinkt zu den einzelnen
Kundenkonsolen

Einfacher Wechsel
zwischen Kundenkonsolen



Lizenzierung & Preis



Preis

- Windows Intune: € 11 pro PC pro Monat
- Microsoft Desktop Optimization Pack Add-On: € 0.95 pro PC pro Monat
- Preisnachlässe: Mengenrabatte (>250 PCs) & für Kunden mit einer aktiven Software Assurance



Verfügbarkeit

- Microsoft Online Services Portal (MOCP)
- Volumenlizenzierung: Enterprise Agreement (EA, EAS), School Agreement (EES/CASA)



Nutzungshinweise

- Lizenzierung pro Gerät (Device Subscription License)
- Nutzungsrechte gültig, solange Abonnement läuft
- "Buyout" für Windows möglich
- Qualifizierende Basislizenz: Windows Professional oder Ultimate

Einsatzmöglichkeiten

Windows Intune

Beschränkte IT-Ressourcen



Aussendienst- und freie Mitarbeiter



Verteilte Belegschaft/Standorte



Early Cloud Adopter



Quick Deployment Szenarien



Alte Betriebssysteme



System Center

- Wenn mehr als 5,000 PCs verwaltet werden
- Geringe Bandbreite
- Wenn sehr hohe Anforderungen an die Lösung bestehen
- Wenn nur EINE Lösung für die Verwaltung ALLER Geräte genutzt werden soll

Geschäftschancen für Microsoft Partner

Umsatzbeteiligung: 18 Prozent im ersten Jahr und 6 Prozent in den Folgejahren

Weniger Barrieren



- Neue Geschäftsfelder
- Keine Vorabinvestitionen
- Schnelle Umsetzung

Mehr Umsatz



- Neue Kundenzielgruppen
- Geografische Ausweitung
- Dienstleistungen
- Cross/Upsell

Höhere Kundenzufriedenheit



- Höhere Produktivität
- Kostengünstige Betreuung
- Geringere Supportaufwendungen

Unternehmen Assapp AG

- **assapp:** assekuranz applikationen
- Gründung/Hauptsitz: 2007 in Karlsruhe; 12 Mitarbeiter
- Branche: Versicherungs- und Finanzbranche
- Zielgruppe: Unabhängiger Finanzdienstleister
kleine und mittelständische Firmen
potential Kundenmanagement (ass-CRM)
- Positionierung: IT-Lösungen aus einer Hand
- ass-CRM: Microsoft Branchenlösung für Finanzdienstleister. Erfolgreichster
Hosting Partner



Lösungsansatz Assapp AG

ass-CRM/Windows Intune:

- IT-Lösung aus einer Hand – **ein** Angebot
- Mehrwert für die Zielgruppe generieren – mehr Zeit für das Wesentliche – Kundenkontakte
- ass-CRM/Windows Intune ergänzen sich
- Einfache „sales story“

ass-CRM

- Einfache Benutzeroberflächen
- Perfektes Kundenmanagement
- Keine Anschaffungskosten
- Flexibles Lizenzmodell
- Remote-Unterstützung
- Usw.

Windows Intune

- Einfacher Einstieg
- Überblick Hardware- und Softwarebestand
- Transparente Kosten
- Monatliche Rate pro PC
- Remote-Unterstützung
- Windows 7 Upgrade
- Verwalten und schützen
- Nur ein Ansprechpartner

Unterstützung für Unsere Partner

Trainings & Schulungen:

- Cloud Roadshow:
https://training.partner.microsoft.com/learning/app/management/LMS_ActDetails.aspx?UserMode=0&ActivityId=771064
- Cloud Transformation Workshops (1:1 per Einladung)
- Cloud Academy (Windows Intune Schulungen): <https://partner.microsoft.com/germany/40154622>

Cloud Essentials & Cloud Accelerate Programme:

<http://www.microsoftcloudpartner.com/de/default.aspx>

- Tools, Ressourcen und unseren Support für unsere Partner z.B. Interne Nutzungsrechte

Sales Support:

- MarketingMaterialien inklusive Windows Intune Micro-Webseiten für Partner:
<http://www.partner-marketing-center.com>
- Erstellung eines personalisierten Link für die kostenfreie 30-Tage Testversion möglich:
<http://partnermarketingcenter.wordpress.com/2011/10/18/datenblatt-bieten-sie-ihren-kunden-einen-kostenlosen-test-von-windows-intune-an/>

Channel Incentive: Bereitstellung von Windows Intune bei Enterprise Agreement Kunden

- 50% Umsatzbeteiligung für die Bereitstellung von Windows Intune bei einem neuen EA Kunden; 12% für die Bereitstellung bei einem bestehenden EA-Kunden

Vielen Dank

Fragen & Antworten