

Software plus Services

# Einstieg leicht gemacht

Der Markt für Cloud-Services-Angebote wächst Jahr für Jahr zweistellig. Kein Wunder also, dass viele Anbieter diesen lukrativen Markt für sich entdeckt haben. Der Monatsspiegel stellt Ihnen weitere drei Partner vor, die erfolgreich Hosting-Lösungen basierend auf Microsoft-Produkten anbieten und auch für andere Partner zur Verfügung stellen.

Cloud Computing ist einfach, erfordert keine großen Investitionen, ist jederzeit um weitere Komponenten und Dienste erweiterbar und ermöglicht selbst kleinen Unternehmen den Zugang zu einer fortschrittlichen Technologie, die bezahlbar bleibt. Das Thema Hosting ist also in vielerlei Hinsicht interessant – wirtschaftlich wie strategisch. Gute Voraussetzungen für Sie, in das Geschäft

liche technische Support wird dabei komplett vom Anbieter geleistet. Die technischen Hürden haben die drei hier vorgestellten Hosting-Anbieter bereits für Sie genommen. Jetzt ist es nur noch ein kleiner Schritt für Sie, Ihr eigenes Angebot zu schnüren.

**Die arvato systems GmbH** aus Gütersloh begann ihr Engagement am Markt für Hosting vor fünf Jahren mit

Connect-Technologien sowie Info- und Ressourcenpostfächer und SharePoint Hosting bereit. Alle Daten werden revisions sicher in ISO 27001-zertifizierten deutschen Rechenzentren archiviert.

**Cortado** agiert ebenfalls von einem zertifizierten deutschen Rechenzentrum aus. Seit 2006 ist das Unternehmen am Markt und realisierte das Exchange-Hosting unter anderem für Grohmann

**Die WEBMAXX GmbH** aus München ist seit 1997 mit Hosting-Angeboten im Geschäft. Sie bietet Lösungen für Unternehmen jeder Größe – von fünf bis 20 000 Nutzern. Zu den langjährigen Kunden von WEBMAXX zählt unter anderem die Allianz. Das Produktportfolio umfasst Anwendungen von Microsoft wie Exchange Server 2007 und Outlook 2007, SharePoint Services, Dynamics



„Unsere Partner können ohne Startinvestitionen sofort in das mobile Geschäft einsteigen. Sie brauchen nur die Motivation, Kunden für mobile Lösungen zu begeistern.“

**Carsten Mickleit**, CEO bei Cortado.  
A Division of ThinPrint AG



„Standard Hosting können viele. arvato systems bietet Beratung, erarbeitet Konzepte, leistet Migrationssupport und bildet Ihre Geschäftsprozesse auf Wunsch ab.“

**Horst Oesterschlink**, Vice President  
bei der arvato systems GmbH



„WEBMAXX verfügt über mehr als zwölf Jahre Erfahrung im Hosting. Neben dem Webhosting sind wir einer der führenden Anbieter von Anwendungs-Hosting in Deutschland.“

**Christian Schmidt**, Chief Operating  
Officer bei der WEBMAXX GmbH

mit Cloud Services einzusteigen. Viele Anbieter haben die Chancen bereits erkannt und profitieren von diesem lukrativen Wachstumsmarkt.

Als Microsoft-Partner haben Sie die Wahl zwischen den von Microsoft angebotenen Online Services und den fertigen Hosting-Lösungen von Kooperationspartnern. Letztere vermarkten Sie ohne großen Entwicklungsaufwand in Form des sogenannten Whitelabeling. Darunter versteht man, dass ein Unternehmen seine Hosting-Dienste an Partner verkauft und der Partner diese seinen Kunden anbietet. Der Kunde nimmt die Whitelabel-Lösung als eigenes Produkt des Partners wahr. Der erforder-

Hosted Exchange. Vor drei Jahren hat das Unternehmen sein Angebot um Hosted SharePoint erweitert. Heute vermarkten zwei strategische Vertriebspartner die Dienste. Sie profitieren von attraktiven Provisionen, die Vertragslaufzeiten sind flexibel gestaltet. Für den Support stehen ein Kundenportal und persönliche Ansprechpartner bereit.

Das Hosting-Angebot von arvato systems schließt Whitelabeling ein und konzentriert sich auf kleinere und mittlere Unternehmen bis hin zum gehobenen Mittelstand. Zu den Kunden zählen unter anderem die Stadtwerke Steinfurt und Sanicare. arvato systems stellt Unified-Messaging-Dienste, BlackBerry-

Logistik, die Lindorff GmbH und die Jüdische Gemeinde Berlin. Zu den Kunden zählen meist kleine bis mittelständische Unternehmen mit 5 bis 25 Anwendern. Weltweit arbeiten derzeit 100 Vermittlungspartner mit Cortado zusammen, bevorzugt als Wiederverkäufer, die die Erfahrung eines starken Partners als Kaufargument nutzen. Whitelabeling befindet sich ebenfalls im Portfolio des Unternehmens. Eine Einrichtungsgebühr verlangt Cortado nicht, Partner können die Hosting-Angebote ohne Startinvestition und eigene Infrastruktur vermarkten. Hilfestellung erhalten Partner kostenfrei in Form von Marketingunterstützung und einer Hotline.

CRM 4.0 und Office Communications Server 2007.

Wiederverkäufern bietet auch WEBMAXX ein Whitelabeling-Modell an und hilft Partnern, ein eigenes Angebot zu erstellen und zu vertreiben. Die Konditionen sind flexibel und lassen sich auf den Bedarf der Kunden abstimmen. Oder Partner entscheiden sich für das Provisionsmodell, bei dem WEBMAXX sich um die Technik und den Kundensupport kümmert.

- ▶ Alle Hosting-Partner: Z01
- ▶ Software plus Services: Z02

## Setzen Sie auf Stärke – mit dem Know-how unserer Hosting-Partner!

Für Ihre Kunden bedeutet es eine sichere und kostengünstige IT-Infrastruktur. Für Sie bedeutet es schlicht mehr Marge und Erfolg – Hosting. Denn mit unseren starken Partnern können Sie innovative Hosting-Lösungen anbieten, ohne selbst in den Hosting-Betrieb zu investieren. Das komplette Hosting wird dabei von einem Microsoft®-Kooperationspartner

übernommen: von Bereitstellung der Infrastruktur über technischen Support bis hin zu Gewährleistung der Systemsicherheit. Für Ihre Kunden bleiben Sie natürlich weiterhin alleiniger Ansprechpartner und Rechnungssteller. Nutzen Sie den Zukunftsmarkt Software as a Service und sichern Sie sich Provisionen von bis zu 20 Prozent.

Informieren Sie sich jetzt unter [www.microsoft.de/partner/hosting](http://www.microsoft.de/partner/hosting) oder ☎ PN11

