

Erobern Sie die Cloud mit ADN!



www.adn.de/cloud

Einleitung	3
Cloud-Lizenzierung	4
Vorteile	5
Microsoft	6
Citrix	7
Cortado	8
Acronis	9
GFI MAX	10
CommVault	11

Microsoft®

CITRIX®

 **CORTADO**
Business Class of Cloud Desktop Services

 **Acronis®**

GFI MAX™


commvault
solving forward

Erobern Sie sich die Cloud mit ADN!

Mit dem Schlachtruf „Auf in die Cloud!“ schickt sich Cloud Computing mittlerweile an, sogar den Consumer-Markt zu erobern. In den Unternehmen ist die neue

Art der Bereitstellung von Anwendungen und Desktops längst angekommen.

Die nutzungsabhängige Abrechnung und die daraus resultierende Umwandlung eines Teils der Investitionskosten in Betriebskosten sind für Kunden meist die wichtigsten Pluspunkte von Cloud-Modellen. Kaum weniger überzeugend finden IT-Entscheider die hohe Flexibilität und Skalierbarkeit sowie die schnelle Umsetzbarkeit auch bei fehlendem eigenem Know-how.

Diese Vorteile lassen Unternehmen jeder Größe auf die Wolke setzen. Erst im Januar 2011 nannten in einer

BITKOM-Umfrage 62 Prozent der befragten Firmen Cloud Computing als das Top-Thema Nummer 1 für das laufende Jahr. Dieselbe Studie prognostiziert bis 2015 ein jährliches Umsatzwachstum von durchschnittlich 48 Prozent.

In dem Maße, in dem die Nachfrage nach Cloud-Lösungen steigt, steigt auch die Zahl der Reseller,

die sich diesen wachsenden Markt erschließen wollen. Systemhäuser und Fachhändler sollten daher darauf achten, Ihren Kunden ein komplettes, integriertes Angebot machen zu können. Denn nur so können sie sich vom Wettbewerb differenzieren und erfolgreich am Markt agieren.

Mit einem aufeinander abgestimmten Portfolio von attraktiven Cloud-Lizenzmodellen, margenträchtigen Komplementärprodukten und wertvollen Zusatzleistungen bietet ADN Ihnen die Basis für ein erfolgreiches Cloud-Business. Mehr darüber erfahren Sie auf den nächsten Seiten.

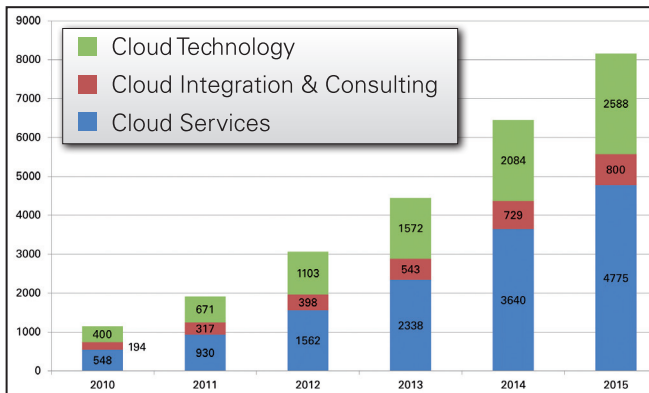


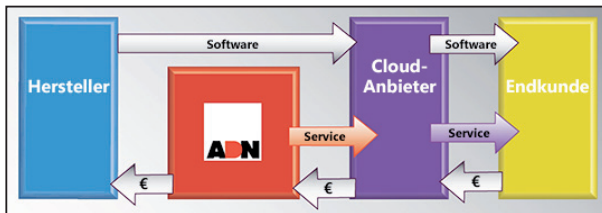
Abb. Umsatzentwicklung des deutschen Cloud-Marktes in Mio. EURO
Quelle: Experton Group, Oktober 2010

Die Grundlage für Ihr neues und lukratives Geschäft mit Cloud Computing bilden die über ADN vertriebenen Cloud-Lizenzmodelle.

Die Basis für Ihr neues Geschäftsmodell

Diese Programme ermöglichen es Ihnen, Ihren Kunden Softwarelizenzen auf monatlicher Mietbasis anzubieten. Die Produkte können mit weiteren Lösungen und Dienstleistungen zu einem Service aus einer Hand kombiniert werden – abgestimmt auf die Anforderungen Ihrer Kunden.

Die gehosteten Applikationen lassen sich nahtlos in bereits bestehende IT-Landschaften integrieren und sind offen für zukünftige Erweiterungen. So erhalten Ihre Kunden eine individuelle und leistungsstarke Fullservice-Lösung, und Sie eröffnen sich neue, zukunftsträchtige Märkte.



Und so funktioniert die Cloud-Lizenzierung

- Sie schließen eine Service Provider- / Hosting-Vereinbarung mit dem jeweiligen Hersteller über ADN
- Sie lizenzieren die benötigte Software auf monatlicher Basis
- Sie stellen die Software dem Endkunden auf Mietbasis zur Verfügung und ergänzen diese um individuelle Zusatzleistungen
- Sie berechnen dem Kunden diese Services als Komplettlösung
- Sie melden und bezahlen die tatsächliche Nutzung der Software monatlich im Nachhinein über ADN

Bei unseren Cloud-Lizenzmodellen entstehen keine Einstiegskosten. Sie gehen keine Mindestabnahmeverpflichtung ein. Auch später zahlen Sie erst im Nachhinein für die Lizenzen, die Ihre Kunden im vorangegangenen Monat tatsächlich genutzt haben.

Durch das Mietmodell generieren Sie regelmäßige und sichere Erträge. Auch die entstehenden Kosten sind vollständig transparent, die Preise langfristig stabil.

Einzigartige Value Adds als Cloud-Partner bei ADN

Wir unterstützen Sie als SPLA-Partner der ADN von der ersten Minute an in ganz besonderem Maße. Unsere bewährten und vielfach ausgezeichneten Value Adds unterscheiden uns von vielen anderen Distributoren und sind die Basis für lange und gewinnbringende Geschäftsbeziehungen mit unseren Kunden.

■ **Kompetente Beratung durch geschulte Lizenzspezialisten**

Die bestens ausgebildeten und zertifizierten Lizenzspezialisten der ADN finden für Sie die optimale Lizenzierung und unterstützen Sie bei der Angebotserstellung.

■ **Einfaches, web-gestütztes Reporting**

ADN stellt Ihnen die Technik und das Know-how für ein unkompliziertes Reporting zur Verfügung. Nutzen Sie rund um die Uhr unseren komfortablen Webstore.

■ **Pre-Sales- und administrativer Support**

Die projekterfahrenen Consultants der ADN begleiten Ihre Projekte von Anfang an und unterstützen Sie bei Konzeption und Umsetzung.

■ **Technische Unterstützung und Installationservice**

Gerne stehen wir Ihnen bei der Installation beratend zur Seite und führen auf Ihren Wunsch hin auch Installationen in Ihrem Namen vor Ort aus.

■ **Sales Workshops, Technical Workshops und regelmäßige Webcasts**

Wir informieren Sie stets über alle aktuellen Themen und Entwicklungen und bieten Ihnen die Möglichkeit, an vertiefenden Veranstaltungen teilzunehmen – zu allem Wissenswerten im Cloud- und Hosting-Bereich.

■ **Umfassende Marketingunterstützung**

Unsere hauseigene Marketingabteilung unterstützt Sie bei der Akquise mit Konzepten und Vorlagen, stellt Ihnen für Ihre Veranstaltungen qualifizierte Speaker und vorkonfigurierte Demosysteme zur Verfügung und führt in Ihrem Namen Webcasts für Endkunden durch.

■ **Vermittlung von White-Label-Partnern**

Wenn Sie Hosting-Lösungen anbieten möchten, aber noch nicht über die nötige Infrastruktur verfügen, vermitteln wir Ihnen einen Dienstleister, der Ihre Lösung in Ihrem Namen und für Ihre Rechnung zur Verfügung stellt.

Übrigens:

ADN Distribution beliefert ausschließlich Wiederverkäufer und bietet keine eigenen Hosting-Dienste an. Deshalb treten wir niemals in Konkurrenz zu unseren Partnern.



Microsoft Service Provider License Agreement (SPLA)

Das Microsoft Service Provider License Agreement (SPLA)-Programm ist das Fundament des Cloud-Angebotes von ADN.

Dieses speziell für Cloud-Anbieter entwickelte, bereits äußerst erfolgreiche Modell ermöglicht es Ihnen, Microsoft Enterprise-Produkte und -Lösungen auf Mietbasis anzubieten.

Im Rahmen des SPLA-Programms können Sie auf das komplette Microsoft Enterprise-Portfolio zugreifen, darunter auf so bekannte Lösungen wie:

- Microsoft Dynamics Business Software
- Microsoft Exchange Hosted Services
- Microsoft Exchange Server
- Microsoft Forefront Client Security
- Microsoft Office System
- Microsoft SharePoint Server
- Microsoft SQL Server
- Microsoft System Center
- Windows Server Operating System

Auf dieser Basis können Sie Ihren Kunden individuelle und leistungsstarke IT-Services anbieten.

Bieten Sie Kommunikationslösungen mit Microsoft Exchange an und kombinieren Sie diese mit zusätzlichen Sicherheits-Features, Backup- und Archivierungsfunktionalitäten.

Oder setzen Sie auf überzeugende Geschäftsanwendungen auf Basis der SharePoint- und Dynamics-Familien. Das Microsoft SPLA-Programm eröffnet Ihnen alle Möglichkeiten.



Citrix Service Provider (CSP)

Das Citrix Service Provider (CSP)-Programm ist speziell für Unternehmen entwickelt worden, die Applikationen oder Desktops als Service liefern und auf Miet- oder Abonnementbasis anbieten.

Citrix Service Provider nutzen die Virtualisierungslösungen von Citrix für Ihre Cloud- und Hosting-Angebote und können so eine durchgängig virtualisierte Infrastruktur für die Bereitstellung von Applikationen und Desktop-Umgebungen aufbauen. Ein solches dynamisches Rechenzentrum garantiert die effiziente Bereitstellung beliebiger Anwendungen für jeden Anwender: mit maximaler Performance, Sicherheit, Agilität und Flexibilität – und das bei minimalen Kosten.

Applikationsvirtualisierung mit Citrix XenApp ermöglicht die Bereitstellung von Anwendungen, gehostet oder gestreamt, auf einer Vielzahl von Client-Plattformen: Von Windows über Mac und Linux bis hin zu gängigen Smartphones, oder auch browserbasiert für den Web-Zugriff.

Mit der Desktopvirtualisierung mit Citrix XenDesktop bieten Sie Ihren Kunden den perfekten Desktop für jedes Anwendungsszenario. Personalisierte Desktops lassen sich ohne mühsame Installation auf nahezu jedem Endgerät zur Verfügung stellen. Die einzigartigen Citrix FlexCast- und HDX-Technologien sorgen dabei für beste Performance und Benutzerfreundlichkeit.

Innerhalb des CSP-Programms sind die Netzwerk-Lösungen von Citrix - NetScaler, Access Gateway und Branch Repeater – als virtuelle Appliances verfügbar. Diese VPX-Varianten steigern die Performance, die Skalierbarkeit und die Sicherheit des Netzwerks und bieten entscheidende Mehrwerte in zentralisierten Infrastrukturen.



Cortado (ehemals ThinPrint) Service Provider

Cloud- und Hosting-Anbieter stoßen beim Thema „Drucken“ auf immer wiederkehrende Herausforderungen: Unterschiedlichste Drucker und Endgeräte müssen unterstützt werden, Bandbreitenbeschränkungen und andere Beeinträchtigungen der Übertragung von Druckaufträgen müssen berücksichtigt werden.

Die .print-Technologie von Cortado bietet hier flexible Lösungen und drastische Einsparpotenziale.

Zu den Highlights von Cortado .print zählen:

- Drucken ohne Originaldruckertreiber auf dem Terminal Server / virtuellem Desktop
- Beschleunigte und bandbreitenoptimierte Übertragung von Druckdaten
- Unterstützung von allen gängigen Protokollen, Betriebssystemen und Endgeräten
- Integration von Host-Druckdatenströmen (z.B. aus SAP) in die User-Session
- Drucken mit 32bit Druckertreibern auch unter x64 (z.B. W2008 R2)
- Sicher und sparsam Drucken mit Personal Printing

Service Provider können mit der Cortado SaaS-Lizenzierung eine optimale Druckunterstützung für ihr Service-Angebot sicherstellen. Cortado Service Provider erhalten eine vereinfachte Abrufmöglichkeit für die benötigten Lizenzen und profitieren von einem Abrechnungsmodus, der ideal auf die Bedürfnisse des SaaS-Business abgestimmt ist.



Acronis Managed Service Provider Program

Die Produkte aus der Reihe Acronis Backup & Recovery 11 sind eine robuste und preiswerte Lösung für Backup, Disaster Recovery und Data Protection. Das Programm beruht auf den Anforderungen von MSPs an einen erfolgreichen Backup-Service:

- Abonnementregelung auf Monatsbasis mit niedrigen Einstiegskosten
- Lizenzzuweisung nach Bedarf
- Schnelle Verfügbarkeit von Updates

Mithilfe der zentralisierten Management-Tools von Acronis Backup & Recovery 11 können Sie als MSP-Dienstleister mit geringem Aufwand tausende vor Ort und anderswo stehender Rechner schützen. Von einem einzigen Dashboard aus können Sie Agenten auf zu sichernde Rechner installieren, maßgeschneiderte Backup-Pläne und Workflow-Regeln für individuelle Rechner und ganze Arbeitsgruppen und Standorte erstellen und diese dann für alle erfassten Systeme, Arbeitsgruppen und Standorte gleichzeitig aktivieren. Backups nach dem Prinzip Set & Forget garantieren die Datensicherung ohne ständige administrative Eingriffe, während Sie von einem fortschrittlichen Dashboard aus alle Backup-Abläufe auf einen Blick überwachen.

Vorteile von Acronis MSP:

- Umfassender technischer Support
- Flexible Lizenzierung
- Umfassende Produktpalette
- Support für Vertrieb und Marketing

Mit den marktführenden Technologien von Acronis sind MSP-Dienstleister in der Lage, schnell, zuverlässig und umfassende Leistungen wie Backup, Disaster Recovery sowie Data Protection auf Basis eines Mietkonzeptes anzubieten – wodurch Sie sich ab sofort einen Wettbewerbsvorteil sichern.



GFI MAX Managed-Services auf Mietbasis

Neben den erfolgreichen und bewährten Vor-Ort-Lösungen bietet GFI mit der GFI MAX-Produktfamilie auch eine Reihe gehosteter und als Hybrid-Modell verfügbarer IT-Lösungen an.

GFI MAX RemoteManagement ist eine intuitive, in nur 10 Minuten eingerichtete Lösung für Remote-Monitoring und -Management (RMM). Der preiswerte Service wird bereits von Tausenden IT-Support-Unternehmen, Value-Added Resellern und Managed-Services-Anbietern zur einfachen Verwaltung und Überwachung von Kunden-Servern und -Workstations genutzt und bietet Fernwartung, Bestandsverfolgung und -übersichten, Patch-Management und Kundenberichte.

GFI MAX MailProtection lässt sich als gehosteter Service für Spam-Abwehr, Virenschutz und E-Mail-Continuity schnell implementieren und ist für E-Mail-Umgebungen jeder Art einsetzbar. Unerwünschte oder schädliche Nachrichten werden bestmöglich abgewehrt und die E-Mail-Kommunikation zuverlässig aufrechterhalten – selbst wenn der Kunden-Mailserver offline ist.

GFI MAX MailEdge ist speziell für den Einsatz mit bereits vor Ort installierter Soft- und Hardware zur Abwehr von Spam und Viren konzipiert. Dieser Hybrid-Ansatz sorgt für bestmöglichen Schutz: Bestehende Abwehrlösungen lassen sich weiter verwenden und werden durch die vorgelagerte E-Mail-Filterung in der Cloud zusätzlich unterstützt. 90 % aller Spam-Nachrichten und anderen E-Mail-Bedrohungen werden abgewehrt, bevor sie im Unternehmensnetzwerk eintreffen – dank IP-Reputation, Connection-Throttling, Directory-Harvesting-Schutz und optionalem Greylisting. Auch hinsichtlich Verlässlichkeit und Skalierbarkeit ist GFI MAX MailEdge alleinigen Vor-Ort-Lösungen überlegen. Und wenn Kunden-Mailserver nicht erreichbar sind, sorgt die integrierte E-Mail-Continuity für eine unterbrechungsfreie E-Mail-Kommunikation.

CommVault Service Provider

Das neue Service Provider Programm bindet Sie noch enger in die CommVault Partner-Community ein und bietet Ihnen attraktive neue Geschäftschancen in Form der umfangreichen CommVault-Software-Suite.

Mit der Simpana-Software in Verbindung mit Ihrer Infrastruktur und Ihrem Know-how können Sie Ihren Kunden eine breite Palette von Managed Services anbieten, darunter beispielsweise:

- Datensicherungen und Disaster Recovery für vollständig gehostete Umgebungen
- Vor-Ort-Lösungen für Datensicherung und Archivierung sowie für Offsite-Disaster-Recovery
- Archiv- und unternehmensweite Suchservices für Dateisysteme, NAS-Systeme und Anwendungen
- Compliance-Services für E-Mail-Systeme
- Disaster-Recovery-Angebote, wahlweise über Ihr eigenes Rechenzentrum oder eine Drittanbieter-Cloud
- Varianten der oben genannten Serviceangebote und vieles andere mehr

Warum mehrere Datenmanagementprodukte nutzen, wenn eine einzige Lösung so viel einfacher und kostengünstiger ist – und über eine einzige Monatsrechnung fakturiert wird?

Warum sich CommVault für Service-Provider lohnt:

- Multi-Tenant-Unterstützung
- Integration mit Cloud-Speichern
- Portalintegration
- Günstigere Betriebskosten
- Höhere Zuverlässigkeit
- Flexibles Abrechnungsmodell
- Unterstützung für Sicherung und Wiederherstellung, Archivierung, Disaster Recovery, Compliance und Clouds – alles auf ein und derselben Plattform

Ihre ADN® Ansprechpartner



Markus Sindhoff

Business Development Manager

Telefon: +49 2327 9912-210
Telefax: +49 2327 9912-29210
Mobil: +49 173 5757-940
E-Mail: markus.sindhoff@adn.de



Nicole Wever

Account Manager Hosting

Telefon: +49 2327 9912-108
Telefax: +49 2327 9912-29108
Mobil: +49 173 5757-903
E-Mail: nicole.wever@adn.de



Marlen Pietsch

Inside Sales Hosting

Telefon: +49 2327 9912-107
Telefax: +49 2327 9912-29107
E-Mail: marlen.pietsch@adn.de



Alessa Wegner

Inside Sales Hosting

Telefon: +49 2327 9912-266
Telefax: +49 2327 9912-29266
E-Mail: alessa.wegner@adn.de



Advanced Digital
Network Distribution GmbH

Josef-Haumann-Straße 10 | 44866 Bochum
Tel.: +49 2327 9912-0 | info@adn.de | www.adn.de