

QSC®-tengo BATTLECARD

MARKTUMFELD

Cloud-Umsatzvolumen 2012
in Deutschland: 5 Mrd. Euro

Cloud-Umsatzsteigerung 2013
in Deutschland: 47 %

Für KMU's und Großunternehmen:
Cloud-Wachstum bis 2016: 17 Mrd. Euro

Verstärkte „Konsumierung von Business IT“

Cloud Services als Enabler des Business
(keine IT-Ressourcen, kein Know-how,
Schnelligkeit der Umsetzung, Skalierbarkeit
der IT-Leistungen etc.)

ZIELGRUPPEN & CHANCEN

Kunde möchte unabhängig vom Standort
und Endgerät:

- Sich nicht um Softwareinstallationen,
Updates, Serverwartung und Lizenzen
kümmern
- Schnellen und einfachen Zugriff auf
Standardanwendungen
- Synchrone Verfügbarkeit von E-Mails,
Kontakten, Kalender und Aufgaben haben
- Für die Zusammenarbeit eine gemein-
same Kommunikationsplattform haben
- Eine Projektplattform, welche die Zusam-
menarbeit zwischen allen Projektbeteilig-
ten optimiert und beschleunigt
- Mobile Geräte sicher und zentral verwal-
ten und firmeneigene Apps gleichzeitig an
alle mobilen Endgeräte verteilen

PRODUKTMERKMALE

Kompletter Arbeitsplatz aus der Cloud

Einfache Beschaffung (Onlineshop),
Einfache Administration (Selfservice),
Einfache Nutzung

Modular: Alle Services können einzeln
oder im Bundle gebucht werden

Kombiniert: IT- und TK-Services

Modern: Nutzbar mit den gängigen
Endgeräten

Mobil: Alle Services können von
unterwegs genutzt werden

Skalierbar von fünf bis zu mehreren
hundert Arbeitsplätzen für alle Services

WETTBEWERBSANALYSE

QSC®-tengo

Stärken:

- Ideal für KMU und Großunternehmen
- „Made in Germany“:
Deutsches Unternehmen, deutsches Recht,
Rechenzentrum garantiert in Deutschland
- Quality of Service: Vom Access bis zum
Service alles aus einer Hand
(ein vertraglicher SLA)
- Professioneller 1st-level Support aus
Deutschland
- Produkt und Beratung: Unterstützung bei
der Einführung von Cloud Services z.B.
Active Directory Kopplung, Rufnummer-/
Datenübernahme etc.
- Virtuelle private Cloud: Service läuft in
einer eigenen abgeschotteten Umgebung
(optimal für Integration)

Schwächen:

Neue Services ohne große Bestandskun-
denbasis

OFFICE365

Stärken:

- Ideal für kleine und mittelständische
Unternehmen
- Versionen & Patches sind immer aktuell
- Sicheres Gefühl beim Kunden, da
Microsoft der Entwickler der Software ist

Schwächen:

- Rechenzentrum in Irland und Amsterdam
- Unklare Rechtslage, amerikanische
Datenschutzbestimmungen
- Public Cloud: Mehrere Kunden teilen sich
eine gemeinsame virtuelle Umgebung.
Datenabgrenzung erfolgt auf Anwen-
dungsseite
- Komplizierte Preispolitik und viele
buchbare Add-ons
- Skalierung planübergreifend nicht möglich

ON PREMISE / HOSTING LÖSUNGEN

Stärken:

- Ideal für Großunternehmen
- Eigentümer der Lizenzen
- Individuelle IT-Lösungen möglich

Schwächen:

- Skalierbar nur mit hohem Aufwand
- Hoher Migrationsaufwand bei Updates
und bei Wechsel zu neuen Versionen
- Erfordert hohen Administrationsaufwand
bei Patches
- Unflexible Laufzeit durch Abschreibungen
oder feste Vertragslaufzeiten

QSC®-tengo BATTLECARD

EINWANDBEHANDLUNG

Cloud ist noch zu neu:	Cloud Computing ist in vielen Unternehmen bereits Realität: Rund 30 Prozent der deutschen Unternehmen nutzen bereits irgendeine Form von Cloud Computing (BITKOM)
Cloud Computing ist mir zu unsicher:	Die Daten werden in unserem eigenen TÜV-zertifizierten Rechenzentrum in Deutschland nach dt. Datenschutzrichtlinien gesichert
Monatliche Lizenzen werden auf Dauer teurer als Einmalinvestitionen:	Die monatlichen Kosten sind direkt als Betriebsausgabe zu bewerten. Sie sparen Investitionen in Infrastruktur, RZ, Strom, Kühlung, Personal etc.
Cloud Computing ist zu komplex, die Buchung zu kompliziert:	QSC®-tengo ist einfach und intuitiv. Sie buchen über den Shop die benötigten Seats und weisen Sie Mitarbeitern zu, manuell oder automatisiert durch eine Active Directory-Anbindung. Innerhalb weniger Stunden stehen die Services für Sie bereit

GOLDENE FRAGEN

Wie hoch waren Ihre Investitions- und Unterhaltungskosten für stationäre Infrastruktur im letzten Jahr?	Diese Kosten entfallen durch skalierbare, kurzfristig buchbare Cloud Services. Desweiteren werden Investitionskosten in laufende Betriebskosten umgewandelt.
Wie sicher ist Ihre Planung bei der Lizenzbeschaffung? Wie hoch sind Ihre Ausgaben für falsche Lizenzplanung? Nutzen Sie ein Lizenzmanagement? (z.B. zu viele gekaufte Lizenzen)	Alle QSC®-tengo Services sind inklusive Lizenzen. Sie bezahlen nur was Sie buchen.
Wie viele verschiedene Programmversionen werden in Ihrem Unternehmen genutzt?	Alle Anwendungen sind auf dem gleichen und neuesten Versionsstand, die Releasewechsel sind kostenfrei für Sie.
Wie groß ist Ihr IT-Team im Unternehmen? Haben die Mitarbeiter genug freie Zeit für die Einführung neuer Services, Wartung der Infrastruktur, ...	Sie verwalten einfach Ihre gebuchten Services durch das Selfservice Portal.
Wie optimiert nutzen Sie derzeit Ihre Ressourcen wie z.B. Storageplatz?	Sie erhalten perfekt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Ressourcen und können bei Engpässen innerhalb kurzer Zeit nach oben oder unten skalieren.
Müssen Sie in Ihrem Unternehmen mehrere Instanzen für Hardwareerweiterungen oder Upgrades durchlaufen?	Sie sind stets auf dem aktuellsten Stand Ihrer Ressourcen und Hardware, vollautomatisch ohne lange Entscheidungswege.

CHECKLISTE

Follow-Up Termin für:	Angebot Try & Buy
Live-Demo	Zertifizierungsangebot