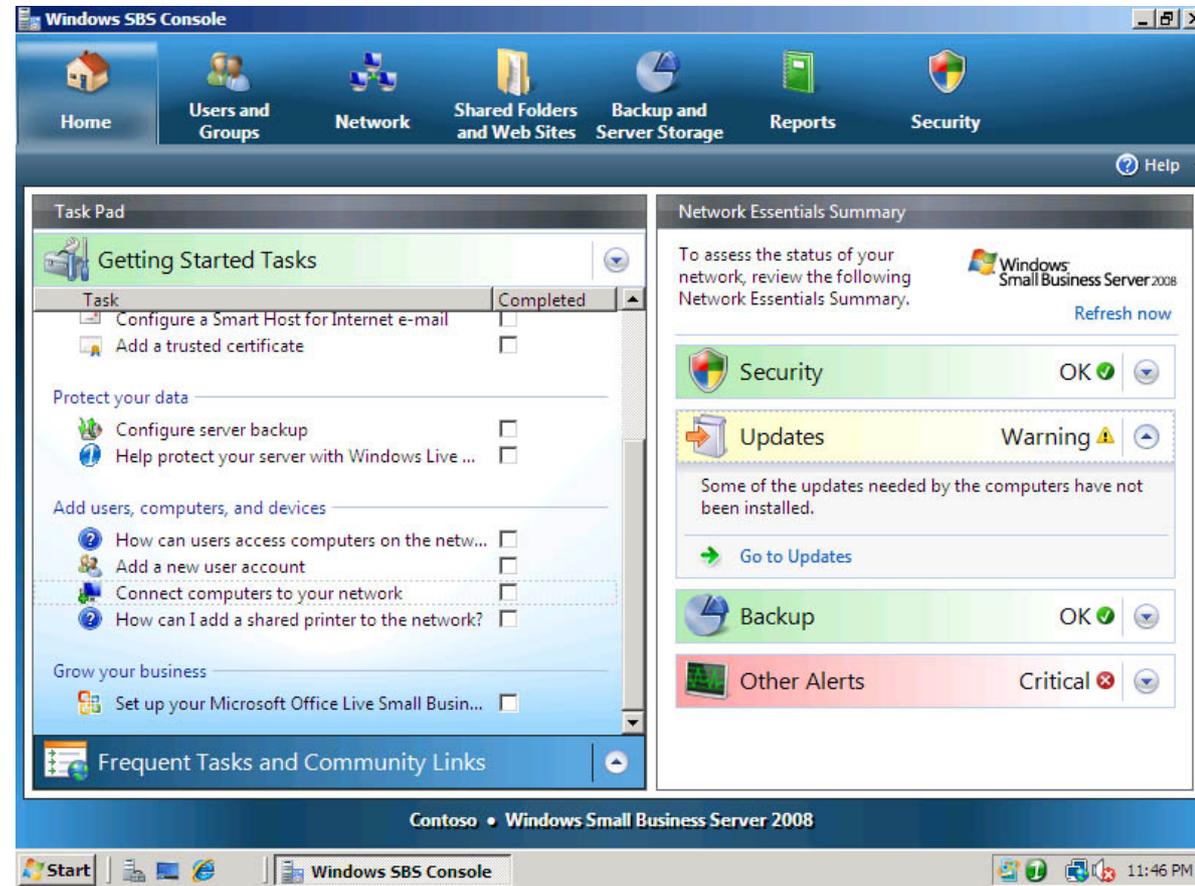


Small Business Services - das Revival des Small Business Server

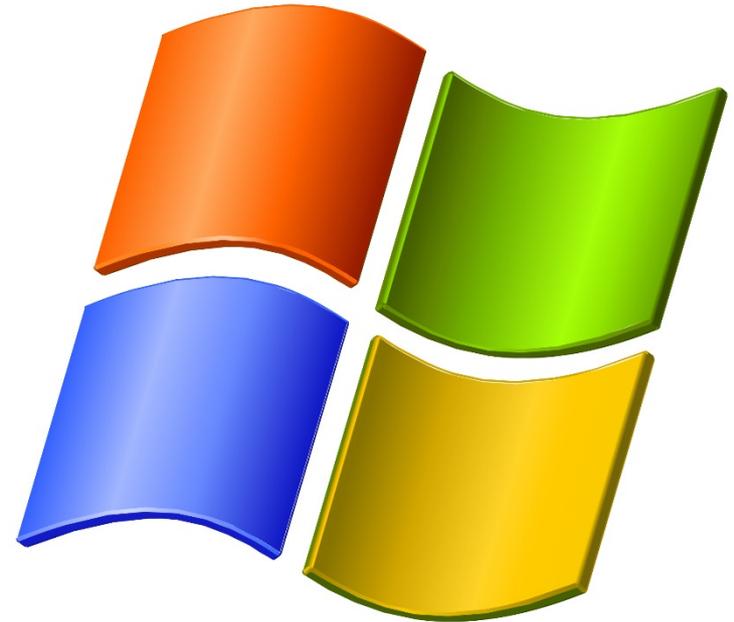


Kommt Ihnen das noch bekannt vor?



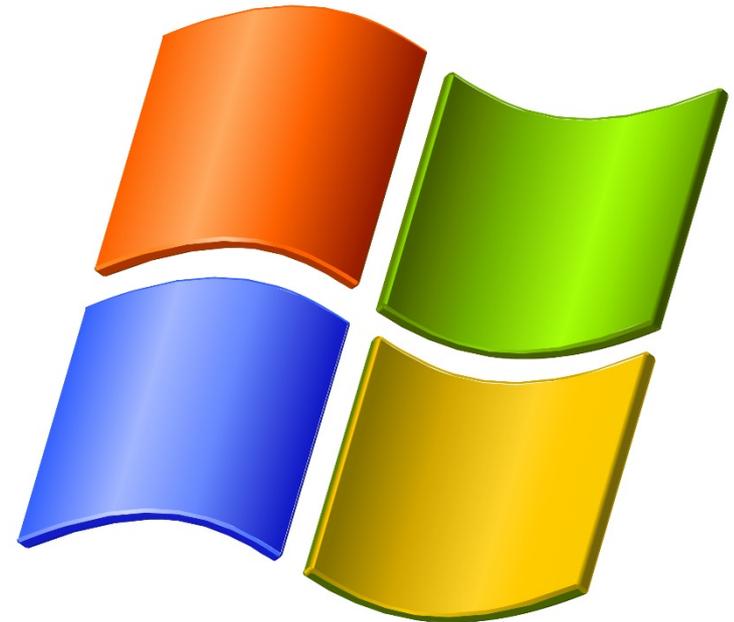
Das war im Windows Small Business Server 2008

- Windows Server 2008
- Exchange Server 2007 (ohne Outlook und Lizenzen)
- Windows SharePoint Services 3.0
- Server Update Services 3.0
- Optional als Premium war noch SQL 2008 Standard mit dabei



Vorteile von Windows Small Business Server 2008:

- Einmalige Server Lizenzierung
- Vereinfachte Einrichtung und Verwaltung
- Messaging, Mail Sicherheit
- Optional Datenbanken
- Remote-Webarbeitsplatz
- Zentralisiertes Management für IT und Endanwender



Was sind die neuen Small Business Services?

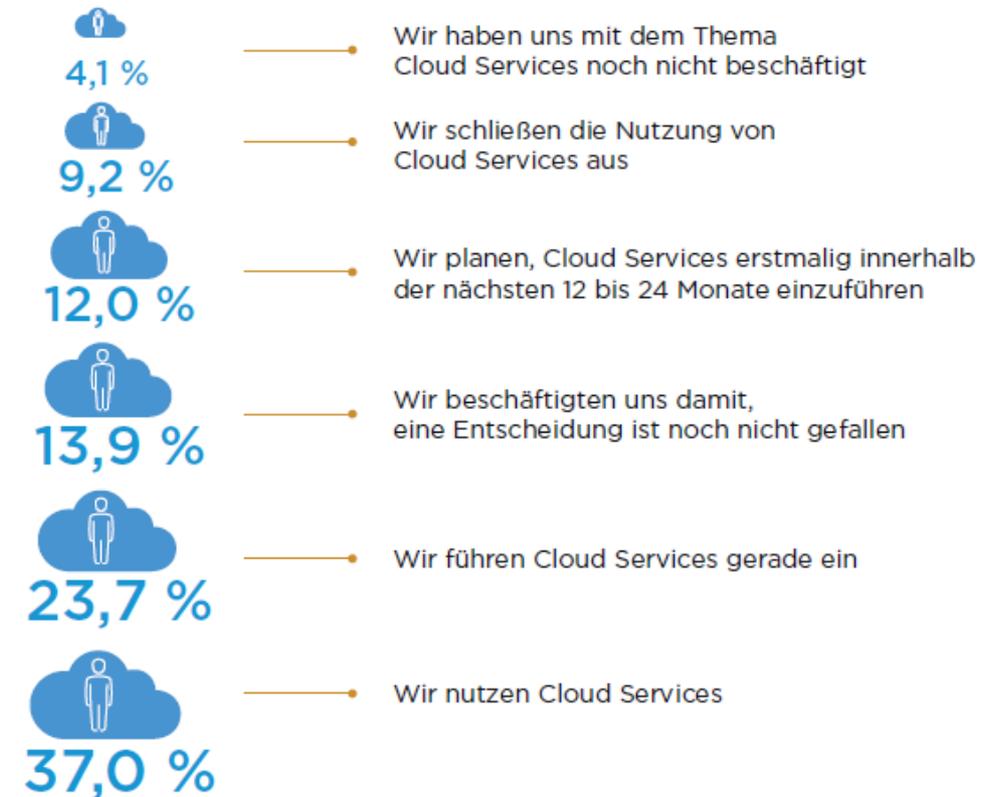
- Mehrere Komponenten
- Office 365 E3
- Applikationen werden in Azure VMs betrieben
- Virtual Network und VPN Verbindung
- Eine Umgebung – voller Nutzen
- Übersichtliches Dashboard



Small Business Services

Warum Small Business Services?

- Public Cloud Lösungen werden in Unternehmen immer wichtiger
- Applikationssicherheit durch Betrieb in Azure
- Disaster Recovery Szenarios sind einfacher abdeckbar
- Alt bekanntes neuer Nutzen
- Mit Small Business Services den Einstieg in die Azure Welt



Was steckt in der SBS Lösung im ACMP?

- 1 Remote Desktop Server Windows Server 2016
- 1 Domain Controller Windows Server 2016
- Optional SQL 2016 Windows Server 2016
- Azure Active Directory
- Windows Server Essentials Dashboard, installiert auf dem Domaincontroller
- Server Backup
- OPTIONAL: Office 365 E3



Vorteil für den Unternehmenskunden und Anwender?

Unternehmen:

- Geringe Investition
- Kurze Einführung
- Kostentransparenz
- Compliance-Regeln werden eingehalten
- Flexibel im Einsatz

Anwender:

- Mobil arbeiten
- Mobile Endgeräte
- Einfachere Teamarbeit
- Neue Art zu kommunizieren
- Agiler durch neue Werkzeuge

LIVE DEMO

Verkaufen Sie Gesamtlösungen!

- Wiederkehrende Umsätze - Bieten Sie eigene Dienstleistungen auf monatlicher Basis mit an
- Ergänzen Sie um Migrationsservices
- Beraten Sie Ihre Kunden besser durch regelmäßigen Kontakt
- Nutzen Sie ALSO als Know-How Träger (Support, Service und Assist beim Thema Migration)
- Einfaches Up- & Cross Selling

Wachstum Public Cloud Services in Deutschland

(CAGR 2014-2019, in %)

SaaS

(Software as a Service)

26,3 %

PaaS

(Platform as a Service)

33,3 %

IaaS

(Infrastructure as a Service)

26,0 %

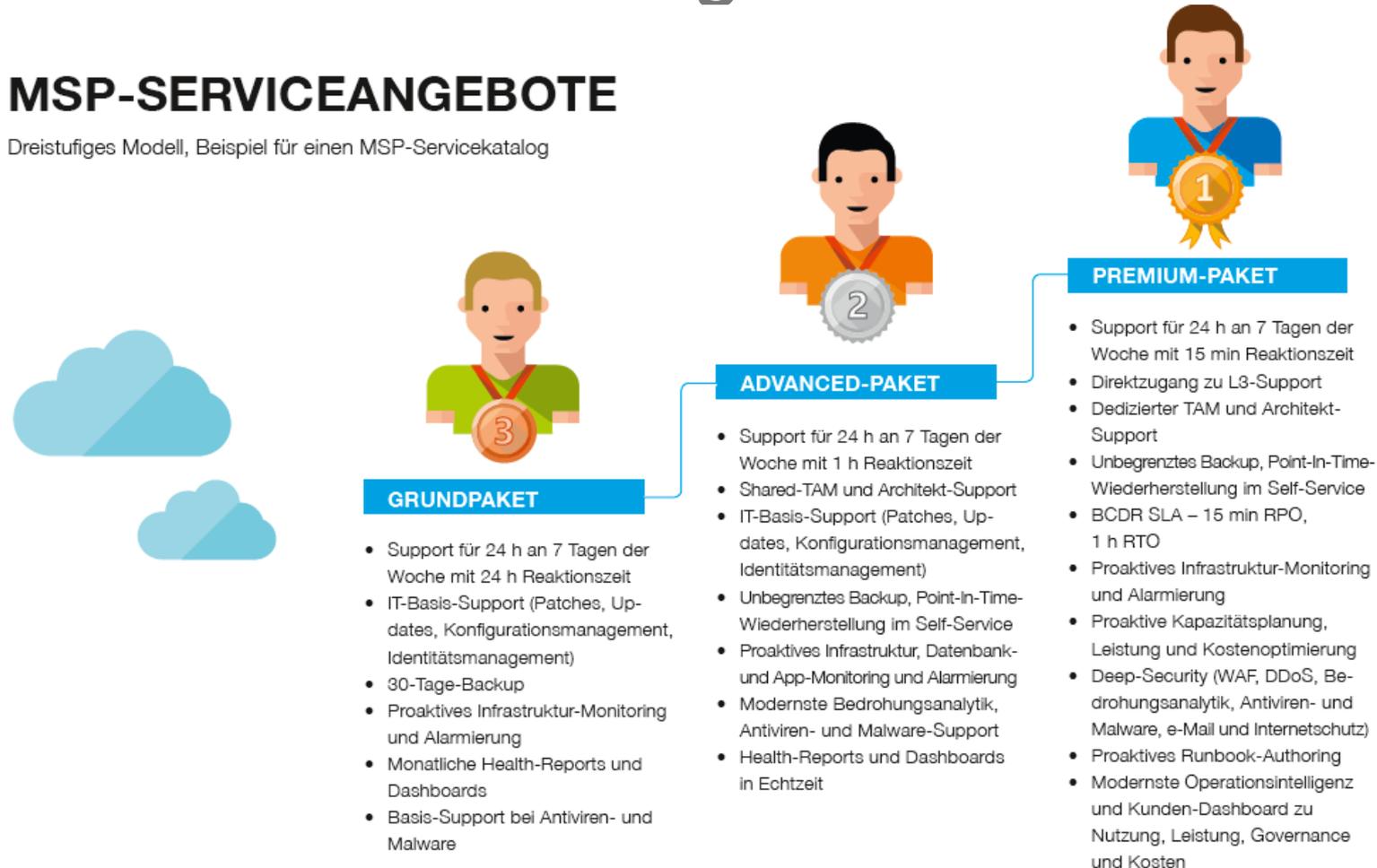
Quelle: IDC

Ergänzung zu bestehenden Managed Service Paketen

MSP-SERVICEANGEBOTE

Dreistufiges Modell, Beispiel für einen MSP-Servicekatalog

Beispiel:



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Lukas Schneider

Cloud Manager

ALSO Austria GmbH

+43 6648521683

Lukas.Schneider@also.com