



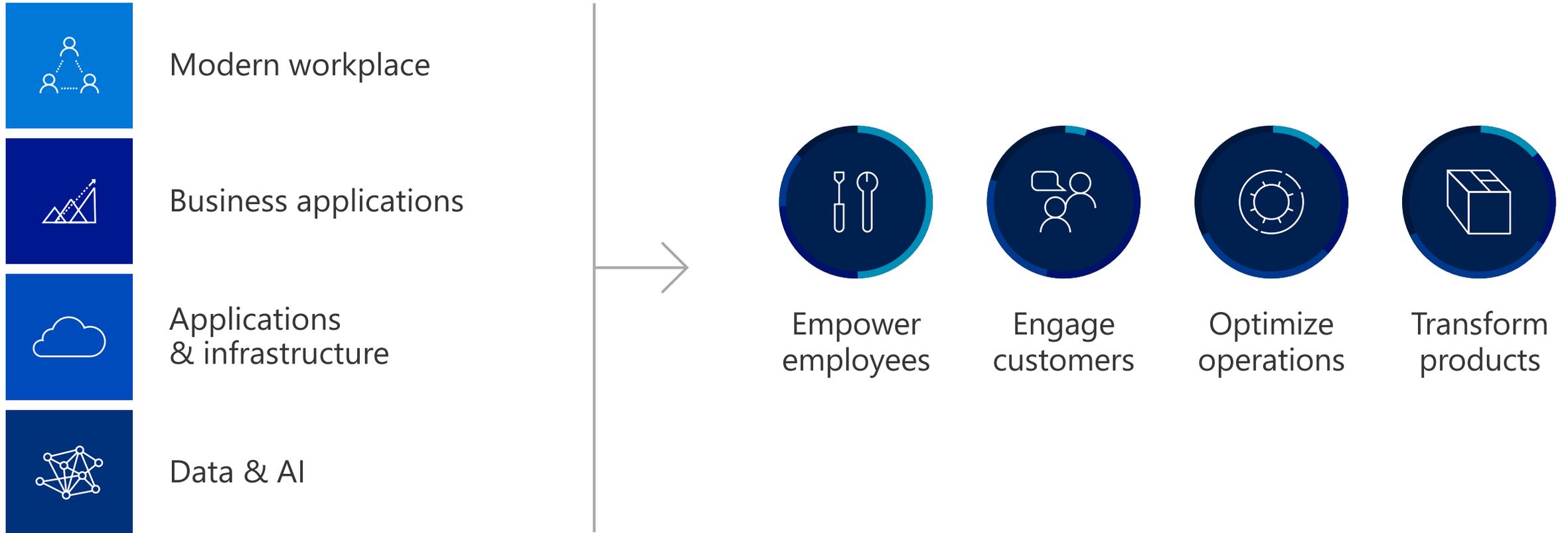
The background of the slide features a collection of colorful umbrellas in various shades including olive green, blue, red, and grey, arranged in a layered, overlapping fashion. The umbrellas are set against a dark, muted blue-grey background. A white diagonal line starts from the bottom left and points towards the text on the right.

Digitalisierung & Managed Services

Andreas Taglang
Sales Manager Consumptional Business
ALSO Austria

Armin Skoff
Partner Marketing Advisor
Microsoft Österreich

Die digitale Transformation ist längst da...



- **Digitalisierung**

2/3 aller österreichischen Unternehmen werden in den nächsten 12 Monaten in Digitalisierung investieren
(KSV 1870)

- **Cloud**

Österreichischen Unternehmen sind mit 17% Cloud Nutzung weit unter dem EU-Schnitt
(Eurostat)

- **Industrie 4.0**

20B EUR Investment für Industrie 4.0 / IoT bis 2020
(PwC Austria)



Die Chance
in Österreich

KMUs – kleine Unternehmen für Ihr Wachstum

Warum wir kleine Kunden nicht mögen

Kein IT Management

Nur kleine Budgets zur Verfügung

Wollen alles was die "Großen" auch haben

Digital ist oft noch ein Fremdwort

Kleine Projekte

Öfters ist der Chef = IT = Sales = Marketing

Warum wir sie mögen sollten

Schnelle Entscheidungen

Nur ein Entscheider

Kennen die Stärken und Schwäche ihres Unternehmens

Kein internes politisches Geplänkel

Sind loyal

Vertrauenswürdig

Es gibt viele davon

A row of suits hanging on a rack in a dimly lit room. The suits are in various shades of blue, grey, and brown. The lighting is soft and focused on the suits, creating a professional and organized atmosphere.

Um KMUs zu adressieren
benötigt es einen neuen Ansatz

Managed Services

Definition:

Clouddienste in Kombination mit Ihren eigenen Lösungen zu vermarkten und mit Zusatzleistungen zu veredeln.



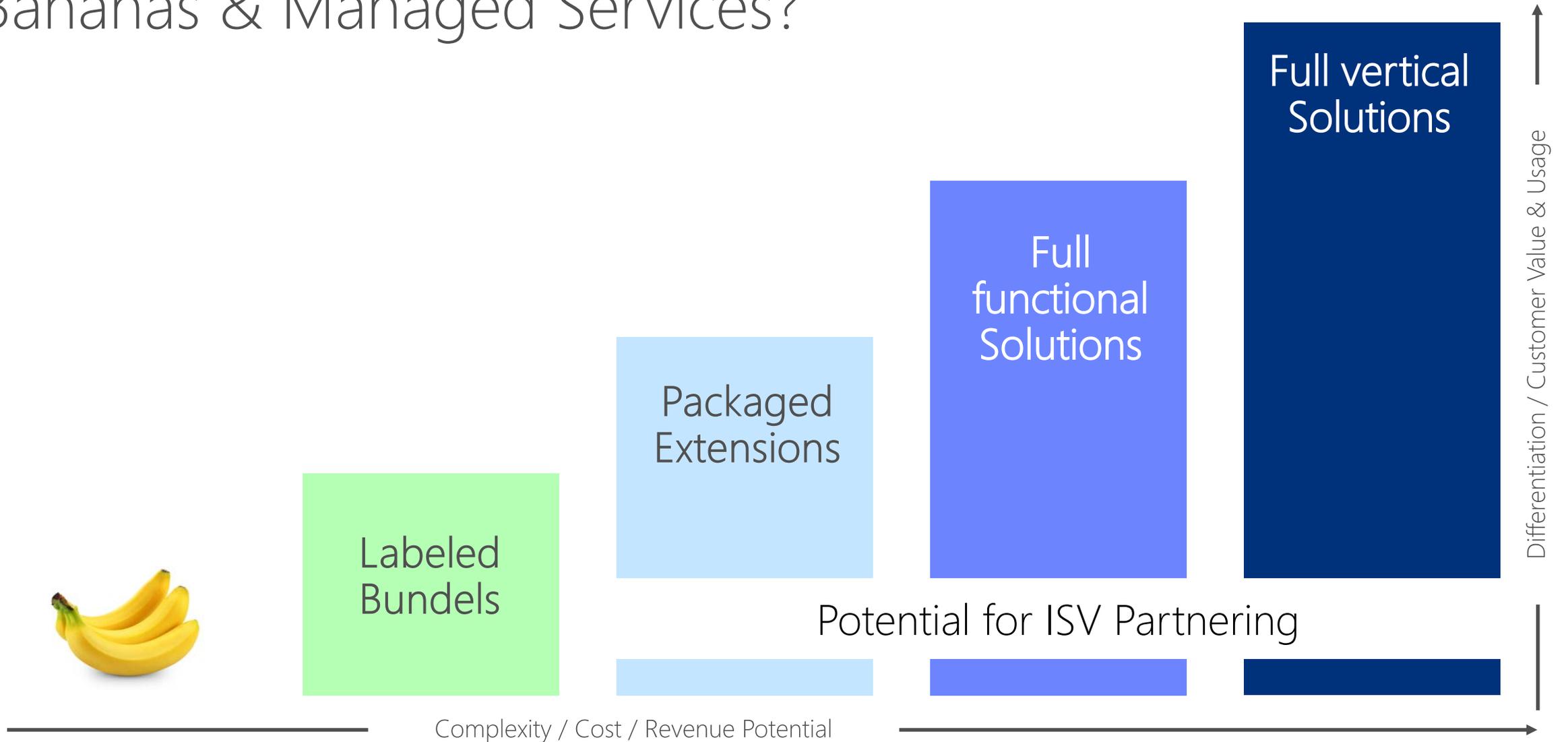
Nur ned hudeln...
Wos haast des jetzt genau?





Was haben Managed Services mit Bananen zu tun?

Bananas & Managed Services?



Der moderne Partner



Differenzierung



Sales & Marketing
neu überdacht



Optimale Prozesse



Immer sichtbar beim
Kunden

aka.ms/modernpartner



Custom Made
Schneidern Sie Ihre Angebote

Ihre Kreativität zählt...endlich!



Ein fertiges Microsoft Päckchen

- Microsoft definiert die 4Ps
- Microsoft beschreibt die komplette Value Proposition für den Kunden



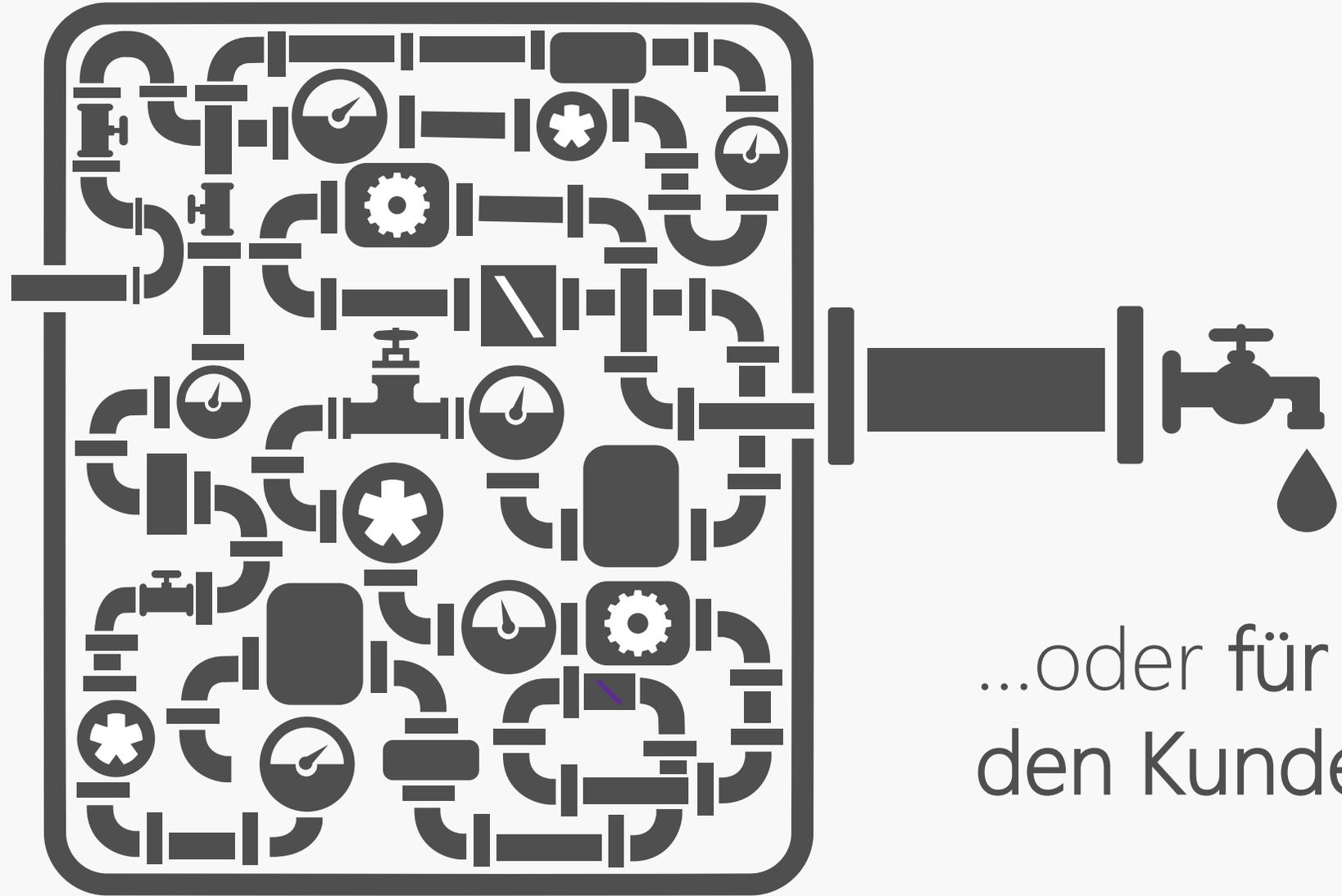
CSP

Partner sind die Schneider Ihrer Kunden

- Eigene "Päckchen" schnüren
- Die eigene Marke positionieren
- Maßgeschneidert für den Kunden

Für wen
muss es
einfach
sein?

Für den
Partner...



...oder für
den Kunden?

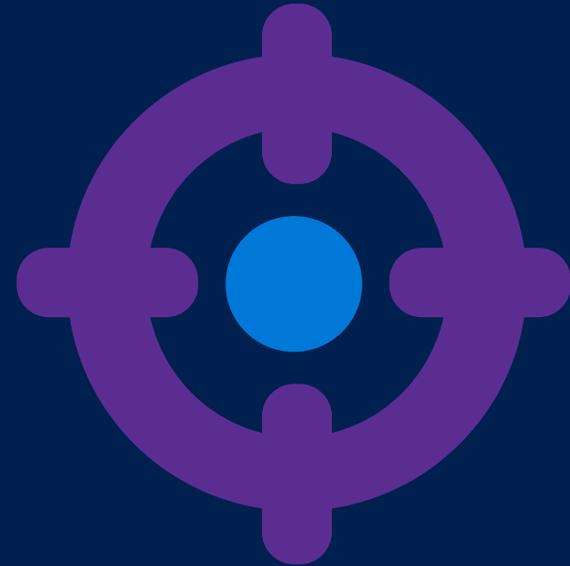
Ein Beispiel: der brave Office Worker



€ 70.-
Pro User /
Monat

- Desktop + Tablet
(erneuerbar nach 36 Monaten)
- Microsoft 365
- Unlimited storage & backup
- Integration & training
- Unlimited support
- Admin management portal

Value proposition



Wer ist mein Kunde?



Der User?



Der Entscheider?



Der Bezahlende?

Relevant bleiben

***Sprechen Sie die Sprache
des Kunden***

Wo finde ich den Kunden?

***Was sind die Herausforderungen
des Kunden?***

Agilität entscheidet!



Warum ALSO?



ALSO ▶ **AHEAD**

Wir haben die richtigen Tools für Sie!

Unsere Services auf einen Blick

- *Webinare*
- *Telefonische Hilfestellung*
- *Anwenderschulung des Marktplatzes*
- *Trainings mit Partnern (ETC) bzw. Herstellern (Microsoft)*
 - *M365 technical Workshops*
 - *ALSO Simply Azure Academy*
 - *EMS technical Training*
- *Persönliche 1:1 Trainings bei Partnern*
 - *Lizenzschulungen*



AS-A-SERVICE
DIE ERWEITERUNG
DER PERSPEKTIVE
SCHÄRFT DEN
FOKUS.



“different”



I need to speak to my customer...

