

SOFTWARE GUIDE 2015/16

Ihr Leitfaden im Software- und Cloud-Geschäft

ALSO 

IST DAS CLOUD-BUSINESS DER RICHTIGE WEG NACH OBEN?



Marco Iten

Head of Business Unit Software
marco.iten@also.com

Eins vorweg: Neuerungen im Softwarebereich sind immer mit Entscheidungen, mit Lernprozessen und anderen Herausforderungen verbunden. Doch sie bedeuten auch Fortschritt – und sind deshalb so interessant und wichtig. Im vorliegenden ALSO Software-Guide 2015/2016 möchten wir Ihnen die aktuellsten Innovationen bezüglich Software-Produkten, -Lösungen und -Services präsentieren. Gut erklärt und anschaulich illustriert, damit Sie sofort erkennen, welches Angebot Ihren Ansprüchen entspricht und Ihr Tagesgeschäft erleichtern könnte.

Der Kern dieser Software-Guide-Ausgabe bildet Cloud-Computing oder mehr noch dessen Vorteile. In Anbetracht des rasanten Tempos, mit dem sich das Softwaregeschäft entwickelt, ist diese Thematik natürlich nicht neu. Doch sie hat seit ihrem Aufkommen an Reiz nicht verloren. Im Gegenteil: Die Nachfrage nach Cloud-Services steigt stetig. Für ein Unternehmen ist es wichtiger denn je, auf dem Marktplatz in der Wolke präsent zu sein.

Dafür gibt es viele Gründe. Allem voran lassen sich auf dem «Himmelsweg» schnell und einfach tausende von Channel-Partnern erreichen. Der Marktplatz in der Wolke automatisiert aber auch den Arbeitsprozess im Cloud-Business, wodurch dessen Provider mehr Zeit und Energie für andere Aktivitäten freiräumen kann.

Kurz und gut: Unser ALSO Cloud Marketplace bietet alle Vorteile, die das Cloud-Business mit sich bringt – sowohl für den Anbieter wie auch für die Channel-Partner. Insofern: Ja, das Cloud-Business verspricht auf jeden Fall einen Höhenflug, einen erfolgreichen Weg nach oben. Es wirft aber auch viele weitere Fragen auf, die sich mit Hilfe dieses Nachschlagewerks hoffentlich ebenfalls beantwortet lassen. Ansonsten führt Sie unser Software-Guide direkt zu unseren Spezialisten. Zu hilfsbereiten Fachleuten mit jahrelangem Know-how, die Ihnen im virtuellen Dschungel jederzeit gerne zur Seite stehen. Denn: So abgehoben die technischen Innovationen der heutigen Zeit auch sind, der persönliche Kontakt hat in unserem Unternehmen nie an Wert verloren.

⇒ MICROSOFT

Windows 10	6
Office 365	8
SPLA – Services Provider License Agreement	10
Die ALSO Microsoft Infoquellen	11
Office 2016	12
Lizenzprogramme im Vergleich	14
Was ist Microsoft Dynamics CRM?	17
Lizenzierung der Microsoft Server	18

⇒ ADOBE

Adobe® Value Incentive Plan	20
Adobe Creative Cloud für Teams	22

⇒ FILEMAKER

FileMaker-Lizenzierungsmodelle	24
--------------------------------	----

⇒ SYMANTEC

Lösungsorientiert in die Zukunft	25
----------------------------------	----

⇒ HP

HP Virtual Performance Viewer (vPV)	26
HP Enterprise-Software	27
Microsoft Windows Server 2012 R2 (Rok) von HP	28
HP und VMware – Allianz zweier starker Partner	28
Infrastruktur-Management mit HP Oneview	29
HP und iCAS – Software-defined Archiving	30

⇒ VEEAM

VEEAM Software	31
----------------	----

⇒ VMWARE

VMware-Partnerprogramm	32
VMware-Lizenzen mieten statt kaufen	33

⇒ CISCO

Cisco Data Center Software Portfolio	34
Zentralisiertes Management für Rechencenter	36
Energieeffizienz im Rechencenter	37
Orchestration & Deployment	38
Service Management	40
Hybrid Cloud Lösung von Cisco	42
Sales- und Support-Informationen	43
Cisco Unified Communications 10.x and 11.0 Licensing	44

⇒ FUJITSU

Fujitsu und Microsoft	45
-----------------------	----

⇒ LENOVO

Das Reseller Option Kit (ROK)	46
-------------------------------	----

⇒ ALSO

ESD (Elektronische Software Distribution)	47
ALSO Cloud Marketplace	48
Company Trainings	50

OFFICE 365

ÜBERSICHT UND EDITIONEN

Microsoft Office 365 bietet eine leistungsstarke Produktivität in der Cloud-Umgebung für Unternehmen jeder Grösse. Sie sparen damit Zeit und Geld und setzen wertvolle Ressourcen frei. Office 365 vereint die Cloud-Versionen der bewährten Software für E-Mail, Kommunikation und Zusammenarbeit – Exchange Online, SharePoint Online und Lync Online – mit der vertrauten Office-Professional-Plus-Desktopsuite. Ein zentraler Vorteil der neuen Office-365-Angebote ist, dass die Produkte massgeschneidert für die unterschiedlichsten Zielgruppen bereitgestellt werden können – vom Privatanwender bis zum Grosskonzern. Die Produkte enthalten den Office Client als Service zusammen mit den entsprechenden Cloud-Serviceangeboten. Die neuen Office-365-Suiten sind in folgenden Editionen und Erwerbsformen verfügbar:



Privatanwender	Business	Enterprise	Government	Education
Office 365 Home Office 365 Personal	Office 365 Business Essentials Office 365 Business Office 365 Business Premium	Office 365 Enterprise	Office 365 Government	Office 365 Education
<ul style="list-style-type: none"> Office Client Keine kommerziellen Nutzungsrechte Verfügbar unter FPP, MOSA University-Version verfügbar Erhältlich bei ALSO 	<ul style="list-style-type: none"> Auf Zielgruppe zugeschnittenes Angebot Bis zu 300 Nutzer Verfügbar unter CSP, Open Value, Open License, Syndication, MOSA und EA Erhältlich bei ALSO 	<ul style="list-style-type: none"> Umfassendes Angebot Erweiterte Verwaltungstools Enterprise IT Capabilities Keine Nutzungsobergrenze Verfügbar unter CSP, Open Value, Open License, Syndication, MOSA und EA Erhältlich bei ALSO 	<ul style="list-style-type: none"> Data Isolation (US only) Erweiterte Verwaltungstools Verfügbar unter CSP, Open Value, Open License, Direct und EA Erhältlich bei ALSO 	<ul style="list-style-type: none"> E-Mail und Collaboration kostenfrei Enterprise-Verwaltungstools Education-spezifisch Verfügbar unter CASA-EES, MOSA, OVS-ES, Open Erhältlich bei ALSO

WAHLFREIHEIT – DIE NEUEN OFFICE-SUITEN

Office kann entweder als Dauerlizenz oder als Subscription erworben werden.

	Office 365 Home Office 365 Personal Alle Mac-Versionen sind unter Office 365 bereits im neuen Look and Feel von 2016 erhältlich!	Office 365 Business Essentials Office 365 Business Office 365 Business Premium	Office 365 Enterprise Office 365 Government Office 365 ProPlus
	Privatanwender	1– 300 Nutzer	Keine Nutzungsobergrenze
Office 2013/2016 On-Premise/Dauerlizenz	Office Home & Student 2013	Office Home & Business 2013 und Office Professional 2013	Office Professional Plus 2013

Office-Version	Kundenprofil	Eckdaten
Office 365 Home Office 365 Personal	Verwandelt Office in einen personalisierten, stets aktuellen Dienst für Privatanwender <ul style="list-style-type: none"> Persönliche Lizenz für 1 Nutzer (Personal) Familien und Haushalte mit mehreren Endgeräten (Home) Nicht kommerzielle Nutzung 	Office-Client-Abonnement <ul style="list-style-type: none"> Office-Vollversionen Onlineversionen von Office einschliesslich Word, Excel und PowerPoint Abonnement für ein Jahr Office 365 Home (zusätzlich integriert) für 5 PCs/Macs + mobile Endgeräte <ul style="list-style-type: none"> 1 Lizenz pro Haushalt Je 1 TB Onlinespeicher auf OneDrive für bis zu 5 Anwender Je 60 Skype-Freiminuten/Monat weltweit für bis zu 5 Anwender Telefonsupport für Installation/Einrichtung Office 365 Personal (zusätzlich integriert) für 1 PC/Mac, 1 Tablet + 1 mobiles Gerät (Smartphone) <ul style="list-style-type: none"> 1 TB Onlinespeicher auf OneDrive für 1 Anwender Je 60 Skype-Freiminuten/Monat weltweit für einen Anwender

Office-Version	Kundenprofil	Eckdaten
Office 365 Business Essentials	Bietet alle Produktivitätswerkzeuge, die kleine bis mittlere Unternehmen benötigen, Onlineversionen von Office mit E-Mail und Videokonferenzen. <ul style="list-style-type: none"> Für kleine bis mittlere Unternehmen mit bis zu max. 300 Nutzern Einfache Einrichtung Keine IT erforderlich 	Office-Client-Abonnement <ul style="list-style-type: none"> Onlineversionen von Office einschliesslich Word, Excel und PowerPoint Abonnement für ein Jahr 1 Lizenz pro Nutzer (maximal 300 Nutzer) 24x7 Web-, Community- und Basis-Telefonsupport E-Mail mit 50-GB-Postfach 1 TB Dateispeicher auf OneDrive for Business Yammer
Office 365 Business	Vollständiges Office auf PC und Mac mit Apps für Tablets und Smartphones. <ul style="list-style-type: none"> Für kleine bis mittlere Unternehmen mit bis zu max. 300 Nutzern Einfache Einrichtung Eigene IT 	Office-Client-Abonnement <ul style="list-style-type: none"> Office-Vollversionen Onlineversionen von Office einschliesslich Word, Excel und PowerPoint Abonnement für ein Jahr 5 PCs/Macs + mobile Endgeräte 1 Lizenz pro Nutzer (maximal 300 Nutzer) 24x7 Web-, Community- und Basis-Telefonsupport 1 TB Dateispeicher auf OneDrive for Business
Office 365 Business Premium	Bietet alle Produktivitätswerkzeuge, die kleine Unternehmen benötigen, einschliesslich des vollen Office-Clients mit E-Mail und Videokonferenzen. <ul style="list-style-type: none"> Für kleine bis mittlere Unternehmen mit bis zu max. 300 Nutzern Einfache Einrichtung Eigene IT 	Office-Client-Abonnement <ul style="list-style-type: none"> Onlineversionen von Office einschliesslich Word, Excel und PowerPoint Office-Vollversionen Abonnement für ein Jahr 5 PCs/Macs + mobile Endgeräte 1 Lizenz pro Nutzer (maximal 300 Nutzer) 24x7 Web-, Community- und Basis-Telefonsupport E-Mail mit 50-GB-Postfach 1 TB Dateispeicher auf OneDrive for Business Skype for Business Yammer Unified Messaging
Office 365 Enterprise	Die Enterprise-Angebote bieten die grösste Bandbreite an Flexibilität und IT-Kontrolle für Kunden mit komplexen Anforderungen. <ul style="list-style-type: none"> Eigene IT Enterprise-Funktionalität und -Qualität Vielfältige Anwenderbedürfnisse 	Erweitertes Administrationsportal <ul style="list-style-type: none"> Active Directory Push Deployment von Office-Client Hybride Deployments möglich Enterprise-Funktionen Archivierung und Legal Hold Rechtmanagement Office 365 ProPlus <ul style="list-style-type: none"> Business Intelligence Roaming und mobiler Zugriff E-Mail, Kollaboration und Kommunikation Breites Angebot für unterschiedliche Anforderungen Standalone-, Kiosk- und Unternehmensversionen
Office 365 ProPlus	Die ganze Office-Suite für höchste Ansprüche	Office 365 ProPlus beinhaltet: <ul style="list-style-type: none"> Word, Excel, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher, Skype for Business, Access

DIE VERTRIEBSMODELLE

Beim Office-365-Open-Modell kaufen Sie im Auftrag Ihres Kunden die gewünschten Office 365 Services in Form einer PKC (Product Key Card) oder über ein KMU-Volumenlizenzprogramm (CSP, Open License, Open Value, Open Value Subscription) bei ALSO Schweiz AG. Ganz genau gleich, wie Sie es sich in der Vergangenheit gewohnt waren! Diese Subscription ist immer jeweils 1 Jahr gültig.

Lizenzart	Office 365 Home/Personal	Office 365 Business Essentials	Office 365 Business	Office 365 Business Premium	Office 365 Enterprise
Product Key Card (ALSO I-VIS)	✓				
Direct Microsoft	✓	✓	✓	✓	✓
Advisor (ALSO Cloud)		✓	✓	✓	✓
Volumenlizenzen (ALSO I-VIS)		✓	✓	✓	✓
ESD (exklusiv ALSO I-VIS)	✓				
CSP (ALSO Cloud Market Place)		✓	✓	✓	✓



DIE ALSO MICROSOFT-INFO-QUELLEN

BLEIBEN SIE INFORMIERT

Microsoft Partner
Gold Distributor

Die ALSO Schweiz AG stellt ihren Microsoft-Partnern eine Vielzahl an Informationsquellen zur Verfügung

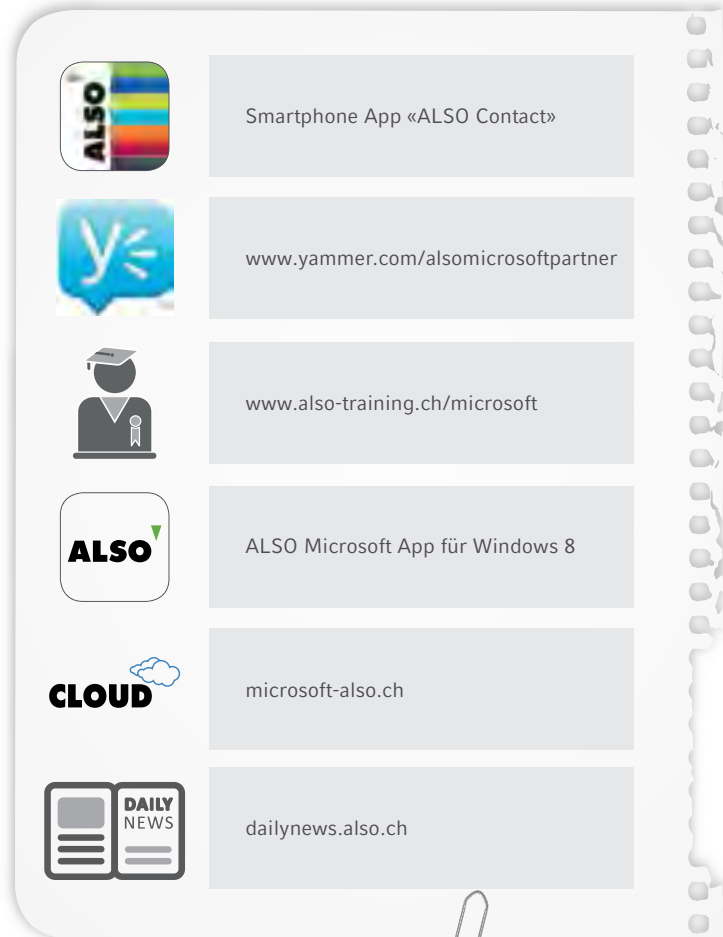
- **DailyNews** ist der klassische Newsletter der ALSO Schweiz AG: Abonnieren Sie themenorientiert alle relevanten News.
- Die Microsoft **Microsite** www.microsoft.also.ch konsolidiert alle wichtigen Produkt- und Lizenzierungsinformationen sowie Promotionen.
- Die **ALSO Microsoft Partner Yammer Community** ist der Social-Media-Kanal für zeitnahen Dialog.
- **ALSO Training** ist die zentrale Anlaufstelle für Online und Onsite Trainings.
- Die **ALSO Microsoft App für Windows 8.1** konsolidiert alle oben genannten Informationsquellen bequem an einem Ort.

Als grossartige Neuheit bieten wir Ihnen ab dem 1. Oktober 2015 eine Smartphone App «ALSO Contact» an. Damit können Sie uns auch von unterwegs jederzeit erreichen und Ihr Anliegen mittels Sprachnotiz mitteilen: wir kümmern uns umgehend um die perfekte Lösung.



Tamara Wölfer

Product Manager
tamara.wolfer@also.com



→ Google Play



→ iTunes



OFFICE 2016

WELCHES IST DIE RICHTIGE OFFICE-VERSION?

Handelt es sich um ein Unternehmen oder einen Verbraucher?	Consumer					
Wie viele Nutzer gibt es?	1 bis 5 Nutzer			1 bis 10 Nutzer		5 bis 300 Nutzer
Welcher Begriff beschreibt den Nutzer am besten?	Student/Heimanwender	Heimanwender	Haushalt mit mehreren Geräten (PC/Mac)	Heimanwender inkl. geschäftlichem E-Mail	Unternehmen inkl. firmeninterner Marketingtools	Unternehmen inkl. Echtzeit-Kommunikationsfunktionen
	Office Home & Student 2016	Office 365 Personal⁴	Office 365 Home⁴	Office Home & Business 2016	Office Standard 2016	Office Professional Plus 2016
Microsoft-Artikel	79G-04356	QQ2-00047	6GQ-00020	T5D-02392	021-10554	79P-05552
Unterscheidungsmerkmal	Office mit hervorragendem Preis-Leistungs-Verhältnis ohne Outlook	Outlook, 1 PC/Mac-Computer und 27 GB OneDrive	Outlook, 5 PCs/Mac-Computer und 27 GB OneDrive	Office Home & Student mit Outlook	Zentrale Office- und Web-Apps sowie zwei Geräte	Office Professional mit Skype for Business und zwei Geräten
Nutzer	1	1	Haushalt	1	1	1
Geräte (Mac/PC)	1	1	5	1	2	2
Versions-Upgrades		✓	✓		Nur mit SA	Nur mit SA
Lizenzbedingung	Lebensdauer Gerät ¹	1 Jahr	1 Jahr	Lebensdauer Gerät ¹	VL übertragbar ³	VL übertragbar ³
Lizenztyp	FPP ²	FPP ²	FPP ²	FPP ²	VL	VL

- Abonnement
- Dauerhaft

¹ Nicht übertragbare Lizenz. Ausnahmen gelten, wenn sich die Software auf einem PC befindet, der im Rahmen der Garantie ersetzt wird.
² FPP SKU nun ohne Medien.
³ Übertragbar = Lizenz ist nicht an die Lebensdauer des Geräts gebunden und kann übertragen werden.
⁴ Inkl. Office 2016 für Mac.

WELCHE OFFICE-VERSION BEINHÄLTET WELCHE KOMPONENTEN?

Anwendungen	Office Home & Student 2016	Office 365 Personal	Office 365 Home	Office Home & Business 2016	Office Standard 2016	Office Professional Plus 2016
Word, Excel, PowerPoint	✓	✓	✓	✓	✓	✓
OneNote	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Outlook		✓	✓	✓	✓	✓
Publisher		✓	✓		✓	✓
Access		✓	✓			✓
Skype for Business						✓
InfoPath						✓
Office Online	Bei OneDrive	Bei OneDrive	Bei OneDrive	Bei OneDrive	✓	✓
Remote Desktop Services (RDS)					✓	✓

Abonnementswert

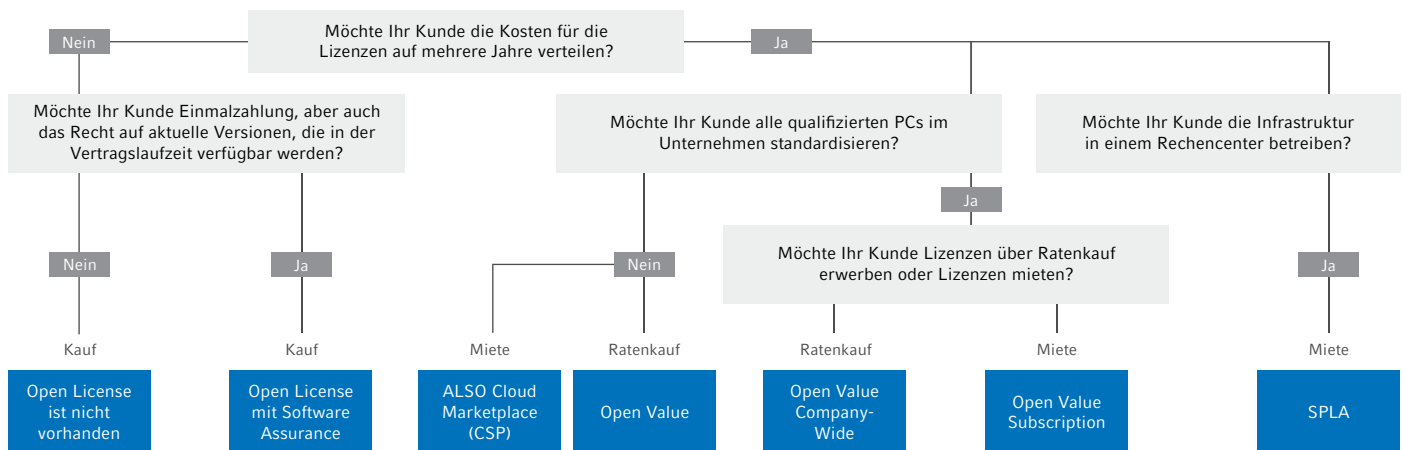
60 Skype-Minuten weltweit pro Monat		✓	✓			
Support		Basisversion	Basisversion			

- Abonnement
- Dauerhaft



LIZENZPROGRAMME IM VERGLEICH

DIE GESAMTE ÜBERSICHT DER LIZENZOPTIONEN



	Open License	Open Value	Open Value Company-Wide
Programmtyp	Kauf	Ratenkauf mit jährlicher Zahlung	
Lizenztyp	Zeitlich unbefristete Nutzung		
Minimum (Einstieg)	5 Lizenzen, L (Open License), L & SA, SA		5 PCs
Nachbestellungen während Vertragslaufzeit	Einzelne Lizenzen	1 Lizenz (im Monat der Installation)	1 Lizenz für Plattform- und Zusatzprodukte (im Monat der Installation)
Produkte	Business-Produkte + Office 365	Business-Produkte + Office 365	Plattformkomponenten und Zusatzprodukte + Office 365
Software Assurance	Optional	Automatisch enthalten	
Zahlung für «License» (Vollversions-Lizenz)	Sofort	Ratenkauf, umgelegt auf Restlaufzeit des Vertrags	
Zahlung für SA	Für 2 Jahre im Voraus	Pro Jahr	
Kunde	Für Unternehmenskunden	Für Unternehmenskunden plus verbundene Unternehmen	
Vertragslaufzeit	2 Jahre (24 Kalendermonate)	3 Jahre (36 Kalendermonate)	
Optionale Verlängerung	Nein, neuer Vertrag	36 Kalendermonate	
Lizenzformen	L (Open License), L & SA, SA		
Unternehmensweite Standardisierung	Nein		Verpflichtend für ausgewählte Plattformprodukte (Office Pro, Windows Update, Windows Update + MDOP, Core CAL, Enterprise CAL Suite)
Preisstufen	Level A = 5 Lizenzen Level C = 500 Punkte pro Produktpool (Server, Applikationen, Betriebssysteme)	Level A = 5 Lizenzen	Level A = 5 PCs Level C = 250 PCs
Up-to-date-Nachlass			
Preisschutz*	Nein	Ja, für Folgezahlungen (Raten)	Ja, für Folgezahlungen und Nachbestellungen der ausgewählten Plattformprodukte
Media Kits	Nicht inbegriffen, downloadbar über VLSC		

* Gegenüber der Distribution. Die Jahresraten werden basierend auf dem jeweilig aktuellen Euro-Umrechnungskurs der ALSO Schweiz AG kalkuliert.



Massimo De Luca

Product Manager
massimo.deluca@also.com

Open Value Subscription	SPLA	Electronic Software Download (ESD)	ALSO Cloud Marketplace (CSP)
Miete mit jährlicher Zahlung	Miete mit monatlicher Zahlung	Kauf	Miete mit monatlicher Zahlung
Miete während Laufzeit	Monatliches Abonnement	Zeitlich unbefristet	Monatliches Abonnement
5 PCs	1 PC	1 Lizenz	1 Lizenz
1 Lizenz für Zusatzprodukte (im Monat der Installation), 1 Lizenz für Plattformprodukte (immer zum Jahrestag)	Nach monatlichem Bedarf	Einzelne Lizenzen	Keine Einschränkungen
Plattformkomponenten und Zusatzprodukte + Office 365	Business-Produkte	Consumer-/Business-Produkte	Microsoft Service Office 365/Azure
Automatisch enthalten			
Jährliche Miete	Monatliche Miete	Sofort	Monatliche Miete
Jährliche Miete	Monatliche Miete		
Für Unternehmenskunden plus verbundene Unternehmen		Consumer-/Business-Produkte	Unternehmenskunden
3 Jahre (36 Kalendermonate)	12 Monate	Zeitlich unbefristete Nutzung (ausser Cloud-Produkte)	Monatliches Abonnement
36 Kalendermonate	36 Kalendermonate	Nein (ausser bei Cloud-Produkten)	Monatlich
L & SA		ESD	CSP
Verpflichtend für ausgewählte Plattformprodukte (Office Pro, Windows Update, Windows Update + MDOP, Core CAL, Enterprise CAL Suite)	Nein	Nein	Nein
Level A = 5 PCs Level C = 250 PCs		1 Lizenz	1 Lizenz
50% auf 1. Jahresrate		Nein	Nein
Ja, für Folgezahlungen und Nachbestellungen der ausgewählten Plattform- und Zusatzprodukte	Ja	Nein	Ja, 1 Jahr ab Bestelldatum
Nicht inbegriffen, downloadbar über VLSC	Nicht inbegriffen, downloadbar über VLSC für Service Provider		

Gesichtspunkte	Volumenlizenzprogramme	Einzellizenzen	SPLA	Cloud-Produkte (Office 365, Microsoft Azure, CRM Online)
Beschaffung: Aufwand und Kosten	Open License Einzelne Bestellungen vor Installation	Einzelne Bestellungen vor Installation	SPLA: Kein spezifisches Volumen benötigt. Monatliches Reporting. Bereits mit Software Assurance lizenzierte Produkte können mit License Mobility transferiert werden.	Einzelne Bestellung vor Installation/ Aktivierung
	Open Value und Open Value Company-Wide Zusätzliche Kopien bereits lizenzierter Produkte können sofort installiert werden – Nachbestellung innerhalb des Monats erforderlich. Zusätzliche Produkte können über den bestehenden Vertrag nachbestellt werden.			
	Open Value Subscription Mit Plattformprodukten lizenzierte PCs müssen nur zu den Jahrestagen gemeldet und bezahlt werden, dazwischen kann ihre Anzahl nach oben oder nach unten schwanken. Zusätzliche Kopien bereits lizenzierter Produkte können sofort installiert werden – Nachbestellung innerhalb eines Monats.			
	SPLA Kein spezifisches Volumen benötigt. Monatliches Reporting. Bereits mit Software Assurance lizenzierte Produkte können mit License Mobility transferiert werden.			
Beschaffungs- und Finanzierungsoption	Kunden haben die Wahl zwischen unterschiedlichen Erwerbsformen: Kauf = Open License Ratenkauf = Open Value / Open Value Company-Wide / Open Value Subscription	FPP- und System-Builder-Lizenzen können ausschliesslich gekauft werden.	Miete: Zahlung je nach monatlichem Bedarf	CSP monatlich, Volumenlizenzprogramme jährlich
	Ratenkauf und Miete Aufteilung der Zahlung in feste jährliche Raten	Die gesamten Lizenzkosten sind auf einmal fällig.		
	SPLA Miete Zahlung je nach monatlichem Bedarf			
Budgetsicherheit	Open Value Company-Wide / Open Value Subscription • Feste Raten bzw. feste Mietpreise unter Berücksichtigung des Wechselkurses während der gesamten Vertragslaufzeit • Preisgarantie unter Berücksichtigung des Wechselkurses für Plattformkomponenten während der gesamten Vertragslaufzeit	Einkauf nach aktuellem Preis	Mögliche Preisänderungen nach oben jeweils am 1. Januar	Jährliche planbare Kosten
	SPLA Mögliche Preisänderungen nach oben jeweils am 1. Januar			
Lizenz- und Software-Management	Open License Möglicherweise mehrere Open-Verträge OV/OV Company-Wide/OV Subscription Nur ein Volumenlizenzvertrag für das gesamte Unternehmen	Viele einzelne Lizenzen (Paketprodukte, OEM- und System-Builder-Lizenzen)	SPLA: Flexibilität in Bezug auf SAL-, Prozessor- oder Core-Lizenzmodell	Office 365 Portal (ausgenommen Microsoft Azure)
	Lizenzverträge und Produkt-Benutzungsrechte sind in Microsoft-Datenbanken (eOpen/VLSC) hinterlegt und abrufbar.	Lizenznachweise, COAs sowie die Microsoft-Software-Lizenzbestimmungen (früher: EULA) müssen gesammelt und zentral aufbewahrt werden.		
	Lizenznachweise bleiben erhalten, auch bei physikalischem Verlust des PCs oder der Datenträger.	Lizenznachweise und Datenträger können verloren gehen, z. B. durch Brand oder Diebstahl.		
Produkt-nutzungs-rechte	SPLA Flexibilität in Bezug auf SAL-, Prozessor- oder Core-Lizenzmodell			
	Cross-Language-Rechte Der Kunde kann jede Sprachversion der lizenzierten Software nutzen.	Paketprodukte sowie OEM- oder System-Builder-Lizenzen können nur in der Sprachversion eingesetzt werden, die gekauft wurden.		
	Downgrade-Rechte Kunden haben das Recht, die erworbene Lizenz downzugraden und später wieder in der ursprünglich erworbenen Version einzusetzen.	Eingeschränkte Downgrade-Rechte (nur für Betriebssystem – NICHT für Applikationen wie Office)		
	Mehrfachinstallationen Jede Lizenz kann beliebig oft auf einem Gerät installiert und verwendet werden.	Jede Lizenz darf nur einmal auf einem Gerät installiert werden.		
	Zweitkopie-Recht für einen tragbaren Computer Zusätzlich darf eine Kopie der Software (bei Applikationen) auf einem tragbaren Gerät zur Verwendung durch den Hauptnutzer des lizenzierten Gerätes installiert werden.		Lizenznehmer ist der Hosting Provider.	Nutzungsrechte gemäss SPUR (Service Provider Use Rights)
	Volumenlizenzen sind plattformunabhängig Der Kunde kann die lizenzierte oder eine frühere Version der Software auf einem Intel-basierten System (32 oder 64 Bit) oder auf einer Macintosh-Plattform nutzen.	Einzellizenzen sind plattformabhängig.		
	Home Use Rights (dank SA) Software Assurance erlaubt Mitarbeitern (die autorisiert sind, Microsoft Office am Arbeitsplatz zu nutzen) eine kostenfreie lizenzierte Kopie ausgewählter Microsoft-Office-Desktop-Programme auch zu Hause einzusetzen.	Bei Einzellizenzen kein Home Use Right verfügbar		
SPLA Lizenznehmer ist der Hosting Provider.				

WAS IST MICROSOFT DYNAMICS CRM?

KUNDEN ANSPRECHEN, GEWINNEN UND HALTEN

Microsoft Dynamics CRM ist die Unternehmenslösung für Customer Relationship Management, kurz CRM, mit der Unternehmen für ein intelligenteres Marketing, einen effektiveren Vertrieb und professionellen Service sorgen können. Microsoft Dynamics CRM kann in der Cloud, auf Servern in Ihrem eigenen Unternehmen (On-Premise) oder als Hybridangebot bereitgestellt werden.

Mindestbestimmungen

Für Dynamics CRM Online in Open gibt es keine Mindestbestellanforderungen. Kunden benötigen wenigstens eine Lizenz («Seat») von Dynamics CRM Online Professional, um ihre Dynamics-CRM-Online-Bereitstellung zu konfigurieren und zu verwalten; eine Bereitstellung aller Nutzer nur mit Basic- oder Essential-Lizenzen ist nicht möglich.

Dynamics CRM Online im Microsoft-Open-Programm

Mit der Verfügbarkeit von Dynamics CRM Online im Volume-Licensing-Open-Programm können Reseller, die Microsoft Cloud-basierte Microsoft-Dienste (wie Office 365 und Microsoft Azure) an kleine und mittelständische Unternehmen verkaufen, ihr Geschäftsfeld im Bereich der Cloud-Dienste weiter ausbauen.



LIZENZIERUNGSOPTIONEN FÜR DEN ERWERB VON MICROSOFT DYNAMICS ONLINE SERVICES

- Microsoft Dynamics Online Services kann in den bewährten Lizenzprogrammen erworben werden; dies sind z.B.:
- Open License (Microsoft Dynamics CRM Online, Professional mit Social Engagement und USD, Microsoft Dynamics CRM Online Basic und Microsoft Dynamics CRM Essential sind alle für den Erwerb in Open License verfügbar)
 - Open Value
 - Open Value Subscription
 - Enrollment for Education Solutions (EES)
 - ALSO Cloud Marketplace (CSP)

MICROSOFT-DYNAMICS-CRM-ONLINE-PRODUKTE

Microsoft-Dynamics-CRM-Online-Lizenz-Subskriptionen, User Subscription Licenses (USL)

Professional – Experten-Version	Basic – Grund-Version	Essential – Haupt-Version
Mit der umfangreichsten Lizenz können Benutzer auf sämtliche Verkaufs-, Service- und Marketingfunktionen in Microsoft Dynamics CRM zugreifen.	Die Lizenz für Unternehmensanalysen und Reportings sowie für Einsteiger, die Aktivitäten, Kunden, Kontakte, Leads und Anfragen verwalten oder xRM-Objekte nutzen.	Für Benutzer, die CRM-bezogene Aktivitäten verfolgen oder mit eigenen Entitäten arbeiten, die auf diesen basieren.

Inklusive 1 Produktivinstanz.
Ab 25 x CRM Pro ist eine Testinstanz (nicht produktive Instanz) dabei.
5 GB Speicher wachsend um 2,5 GB/20 Pro bis zu max. 50 GB.
Zugang mit Apps.

LIZENZIERUNG DER MICROSOFT SERVER

DER WEG ZUR CLOUD-OPTIMIERTEN IT

Lizenzierung der Microsoft-Server-Betriebssysteme:
Windows Server 2012 R2



Lizenzierung der Serversoftware: Windows Server 2012 R2 Standard und Datacenter

Jede Lizenz von Windows Server 2012 R2 deckt 1 Server ab (die Anzahl der Cores spielt keine Rolle).

Auf dem lizenzierten Server dürfen pro Lizenz 2 virtuelle Instanzen ausgeführt werden.



Auf dem lizenzierten Server dürfen beliebig viele virtuelle Instanzen ausgeführt werden.



Zugriffe auf die Serversoftware: CALs (Client Access Licenses)

Zugriffe auf Windows Server 2012 R2 erfordern Windows Server 2012 CALs.
Jeder lizenzierte Nutzer bzw. jedes lizenzierte Gerät hat auf beliebig viele Windows Server im Unternehmen Zugriff.

CAL pro Nutzer:
Zugriff auf beliebig viele Geräte



CAL pro Gerät:
Zugriff durch beliebig viele Nutzer



Zusätzliche CALs (Client Access Licenses)

Für die Nutzung der Remote Desktop Services (RDS) bzw. Rights Management Services (RMS) sind zusätzliche CALs erforderlich.





	Lizenzierung der Serversoftware	Lizenzierung der Zugriffe auf die Serversoftware	
Windows Server 2012 R2 Standard, Datacenter	Pro Prozessor	CAL pro Nutzer CAL pro Gerät	<p>Mit einer Nutzer-CAL kann ein Nutzer von einem beliebigen Gerät auf die Serversoftware zugreifen.</p> <p>Mit einer Geräte-CAL kann ein beliebiger Nutzer von einem Gerät auf die Serversoftware zugreifen.</p> <p>Bei der Lizenzierung Pro Core sind keine Zugriffslizenzen erforderlich.</p>
Exchange Server 2013 SharePoint Server 2013 Lync Server 2013 Skype für Business Server 2015	Serverlizenz	CAL pro Nutzer CAL pro Gerät	
SQL Server 2014 Standard, BI	Serverlizenz	CAL pro Nutzer CAL pro Gerät	
SQL Server 2014 Standard, Enterprise	Pro Core		

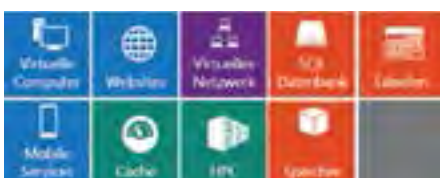
Unternehmen, die virtualisieren möchten, können zwischen den Editionen Standard und Datacenter wählen. Während die Datacenter-Edition das Recht beinhaltet, eine unbegrenzte Anzahl an virtuellen Instanzen einzusetzen, können für die Standard-Edition zwei virtuelle Instanzen genutzt werden.

Prozessorbasierendes Lizenzmodell: Jede Windows-Server-2012-R2-Standard- bzw. Windows-Server-2012-R2-Datacenter-Lizenz deckt bis zu zwei physische Prozessoren auf einem Server ab. Die erforderliche Mindestanzahl von Lizenzen für jeden Server wird durch die Anzahl der physischen Prozessoren bestimmt.

Zugriffslizenzierung: Client Access License (CAL): Für den Zugriff auf Windows Server Standard und Datacenter sind weiterhin Windows Server CALs für jeden Nutzer oder jedes Gerät erforderlich. Bestimmte zusätzliche oder erweiterte Funktionalitäten erfordern weiterhin den Erwerb

einer zusätzlichen CAL. Diese CAL wird zusätzlich zu den Windows Server CALs benötigt, um auf Funktionalitäten wie die Remote Desktop Services oder Active Directory Rights Management Services zuzugreifen.

Virtualisierung ist nur mit den beiden Haupteditionen Windows Server 2012 R2 Standard und Windows Server 2012 R2 Datacenter möglich. Technisch sind beide Editionen identisch, sie unterscheiden sich nur in den Virtualisierungsrechten. Eine Windows-Server-2012-R2-Datacenter-Lizenz erfasst zwei physische Prozessoren des Servers, auf dem die Software läuft, und gestattet den Einsatz einer unbegrenzten Anzahl virtueller Instanzen. Eine Windows-Server-2012-R2-Standard-Lizenz erfasst ebenfalls zwei physische Prozessoren, gestattet aber lediglich den Einsatz zweier zusätzlicher virtueller Instanzen. Eine Erhöhung der Anzahl der virtuellen Instanzen (virtuelle Maschinen, VM) ist bei Windows Server 2012 R2 Standard durch eine einfache Kumulierung von Windows-Server-2012-R2-Standard-Lizenzen pro Server möglich.



MICROSOFT AZURE-DIENSTE LIZENZMODELL UND BERECHNUNG

Nutzungsbasiertes Lizenzmodell

Microsoft Azure ist eine Cloud-Plattform, die aus einer Vielzahl von Diensten besteht. Die Abrechnung erfolgt nutzungsbasiert (z. B. virtuelle Computer und Datenbanken nach Grösse und genutzter Zeit, Backup nach Grösse in gespeicherten GB).

Finanzielle Verpflichtung

In den Volumenlizenzprogrammen lizenziert der Kunde nicht einzelne Dienste, sondern erwirbt die Azure SKU im Umfang der gewünschten Summe. Diese Summe kann für beliebige Azure-Dienste* verbraucht werden. Beispiel: 12 x Azure SKU im Wert von USD 100.- = USD 1200.- Azure-Dienste.

* Ausnahmen: Microsoft Rights Management, Azure Active Directory Premium.



ADOBE® VALUE INCENTIVE PLAN

DIE SUBSCRIPTION-LÖSUNG



Adobe hat ein neues Lizenzprogramm: Value Incentive Plan (VIP). Im Folgenden erfahren Sie, wie es sich von anderen Programmen unterscheidet, wie es funktioniert und welche Vorteile es Ihnen und Ihren Kunden bietet.

Was ist der Value Incentive Plan?

In Ihrer Funktion als Fachhändler und Berater sind Sie an Lösungen interessiert, die Ihre Kunden überzeugen und zufriedenstellen. Je komplexer die Rahmenbedingungen sind, desto grösser wird der Wunsch nach einfachen und flexiblen Lizenzierungsmöglichkeiten für aktuelle Technologie. Im Rahmen des neuen VIP können Unternehmen, Bildungs- und Regierungseinrichtungen für ausgewählte Adobe-Produkte Lizenzen als Abonnement erwerben. Einstiegskosten und Bereitstellungsaufwand werden deutlich reduziert. Zudem ist der Zugriff auf die neueste Adobe-Technologie sicher.

Was unterscheidet den VIP von anderen Lizenzprogrammen?

Bislang konnten Organisationen beim Kauf von Adobe-Software im Rahmen der Adobe-Lizenzprogramme ausschliesslich unbefristete Lizenzen erwerben. Mit dem VIP sind nun auch Abonnements möglich. Nachstehend werden die wichtigsten Unterschiede zwischen den Lizenzprogrammen von Adobe erläutert:

AVL-Programme für unbefristete Lizenzen CLP, TLP und EA:

- Sofortige Zahlung der vollen Lizenzgebühr für jede Applikation, in der Regel mit Mindestabnahme
- Upgrades gegen zusätzliche Gebühr (oder über einen ebenfalls kostenpflichtigen Maintenance- und Support-Vertrag), um technisch auf dem aktuellsten Stand zu bleiben
- Höhere Vergünstigungen möglich bei weiteren Lizenzbestellungen (CLP) oder bei der organisationsweiten Umstellung auf bestimmte Software (EA)
- Verwaltung der Software nach Seriennummer
- Zwei- bzw. dreijährige Bindung (CLP und EA)

AVL-Programm für Abonnements VIP:

- Niedrige Einstiegskosten
- Kontinuierlicher Zugriff auf aktuelle Features für die lizenzierten Adobe-Produkte
- Sofortige Bereitstellung von Lizenzen über eine Verwaltungskonsole
- Flexible Bereitstellung zusätzlicher Lizenzen nach Bedarf
- Automatische Compliance: Nach der Bereitstellung von Adobe-Lizenzen haben Teilnehmer 30 Tage Zeit, bis die Lizenzgebühren fällig werden. Die Bereitstellung weiterer Lizenzen wird so lange unterbunden, bis die Zahlung eingegangen ist.

Wer ist die Zielgruppe?

- Einkäufer und IT-Experten, die über den Erwerb neuer Software entscheiden.
- Unternehmen, Bildungs- und Regierungseinrichtungen, die von automatischer Compliance und flexibler Bereitstellung von Software profitieren möchten, ohne an eine Mindestabnahme bei der Erstbestellung gebunden zu sein.

Wie funktioniert die Anmeldung?

Die Anmeldung zum VIP ist ganz einfach.

- Benötigt werden zunächst einige grundlegende Daten über den Kunden:
 - Art der Organisation (Unternehmen, Bildungs- oder Regierungseinrichtung)
 - Name der Organisation
 - Adresse
 - Name des Ansprechpartners
 - E-Mail-Adresse des Ansprechpartners
- Dann laden Sie den Kunden zur Teilnahme am VIP ein, indem Sie für ihn ein Konto über die Fachhändlerkonsole einrichten. Sobald der Kunde Ihre Einladung angenommen und die Teilnahmebedingungen akzeptiert hat, wird ihm eine VIP-Teilnehmernummer zugewiesen (vergewissern Sie sich bitte zuvor, dass der Kunde noch keine VIP-Nummer besitzt).
- Nach erfolgreicher Anmeldung beim VIP können Sie den Kunden bei der Bereitstellung von Adobe-Software unterstützen.

Was sind die Fachhändler- und Verwaltungskonsole?

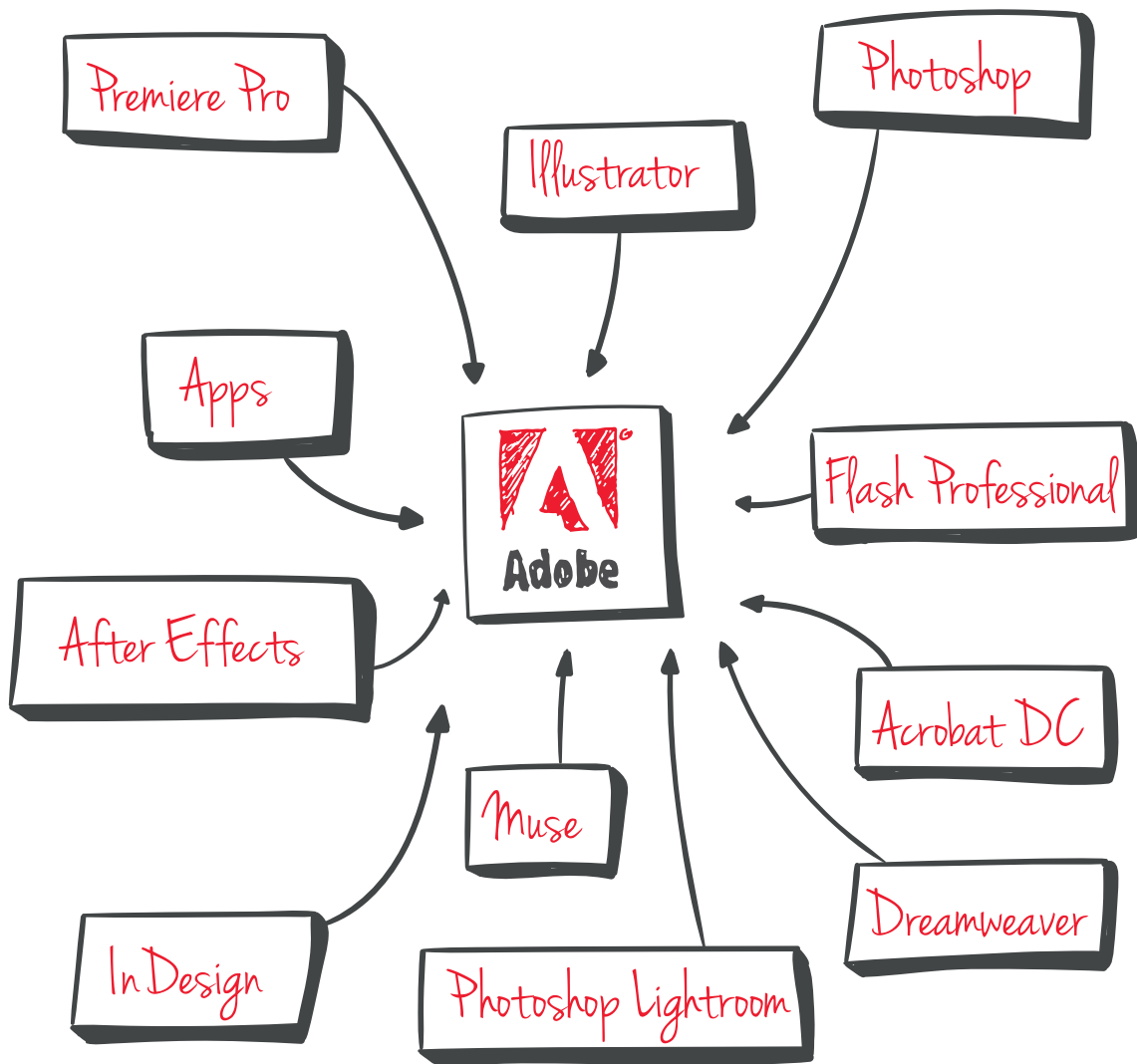
Zum VIP gehören zwei praktische Webtools für verschiedene Aufgaben rund um das Lizenz-Management.

- **Fachhändlerkonsole:** Über diese Konsole können Sie Kunden beim VIP anmelden, neue Lizenzen hinzufügen und anzeigen, welche Software bereitgestellt und erworben wurde. Dank der intuitiven Benutzeroberfläche und des problemlosen Zugriffs können Sie schnell und gezielt auf die Anforderungen Ihrer Kunden reagieren.
- **Verwaltungskonsole:** Mit diesem Tool können Ihre Kunden Einkaufshistorien abrufen, erworbene Software bereitstellen, Lizenzen Endanwendern zuweisen und weitere Lizenzen hinzufügen. Sobald ein Kunde Lizenzen hinzufügt, erhalten Sie über die Fachhändlerkonsole eine Benachrichtigung und können den Bestellvorgang einleiten.

Welche Vorteile bietet der VIP Adobe-Partnern?

- Eine flexiblere Alternative für den Erwerb und die Verwaltung von Adobe-Lizenzen
- Kontinuierlicher Umsatz ohne Abhängigkeit von Upgrade-Zyklen oder Neuveröffentlichungen
- Automatische Benachrichtigung über hinzugefügte Lizenzen, damit Sie den Bestellvorgang gleich einleiten können
- Genauer Überblick über die Anforderungen Ihrer Kunden: Sie können die käuflich erworbenen Lizenzen mit den bereitgestellten Lizenzen abgleichen und die Lizenzverwaltung aktiv unterstützen.





Cornelia Nigg
Product Manager
cornelia.nigg@also.com



ADOBE CREATIVE CLOUD FÜR TEAMS

VERGLEICH MIT DER CREATIVE SUITE 6



Die Creative Cloud für Teams bietet eine völlig neue Art der Lizenzierung von Software. Unbefristet lizenzierte Software wie die Creative Suite stellt eine bestimmte Kombination an Applikationen dar mit einem festen Set an Features. Mit der Creative Cloud hingegen haben Abonnenten Zugang zu einer breiten Palette an untereinander vernetzten Desktop-Programmen, Apps, Online-Diensten und Tools zur Zusammenarbeit. Zudem wird

die Creative Cloud kontinuierlich aktualisiert. So stellen Sie sicher, dass Ihre Teams stets mit modernsten Kreativwerkzeugen arbeiten. In diesem Dokument werden die Unterschiede zwischen einem Abo der Creative Cloud für Teams und den unbefristet lizenzierbaren Editionen der Creative Suite aufgeführt.

Kriterien	Creative Cloud für Teams	Creative Suite 6
Produkt	<ul style="list-style-type: none"> • Komplett-Abo der Creative Cloud: alle Kreativ-Applikationen sowie innovative Apps, die nahtlos mit den Desktop-Produkten zusammenarbeiten • Einzelprodukt-Abo: eine Applikation Ihrer Wahl • Beide Abo-Varianten: kontinuierlicher Zugriff auf neue Features und Upgrades – ohne zusätzliche Kosten • Kontinuierliche Erweiterung der Funktionalität von CC-Applikationen 	<ul style="list-style-type: none"> • Unbefristete Lizenzen der CS6-Applikationen • Kein Update der CS6 seit April 2012
Dienste	<ul style="list-style-type: none"> • 100 GB Cloud-Speicherplatz pro Anwender für Filesharing und Zusammenarbeit • Behance ProSite: eigene Portfolio-Website innerhalb der grössten kreativen Community der Welt • Typekit: wachsende Bibliothek mit Schriften für die Verwendung in Desktop-Applikationen und für Websites • Adobe Stock (separat buchbar): 10 lizenzfreie Bilder pro Monat 	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht verfügbar
Support	<ul style="list-style-type: none"> • Umfassender 24-Stunden-Support für IT-Administratoren (nur in englischer Sprache) • Grundlegender Einstiegs-Support inklusive • Zweimal im Jahr persönliche Betreuung durch Adobe-Produktexperten (nur Komplett-Abo) • Zugriff auf eine stetig wachsende Bibliothek mit Trainingsvideos und anderen Lernmaterialien 	<ul style="list-style-type: none"> • Grundlegender Einstiegs-Support inklusive
Kostenplanung	<ul style="list-style-type: none"> • Verbuchung der Software-Kosten als fortlaufende Betriebsausgaben • Verbesserte Kostenkontrolle und Planungssicherheit • Niedrige Anfangskosten 	<ul style="list-style-type: none"> • Sofort fällige Einmalausgaben für neue Lizenzen oder Upgrades
Beschaffung und Verwaltung von Lizenzen	<ul style="list-style-type: none"> • Erhältlich im Rahmen des Adobe Value Incentive Plan (VIP) • Komfortable Lizenzverwaltung über die zentrale Verwaltungskonsole • Stressfreie Compliance und Versionskontrolle • Einheitliches Ablaufdatum für alle in einem Jahr gekauften Lizenzen 	<ul style="list-style-type: none"> • Erhältlich über Adobe.de • Berichte über die Lizenzierungs-Website (LWS) von Adobe für Lizenzen, die über AVL-Programme erworben wurden; Transaktionshistorie, aber keine Lizenzübersicht • Zugriff auf Einkaufshistorie
Bereitstellung	<ul style="list-style-type: none"> • Zentrale Bereitstellung und Aktualisierung der Software über den Creative Cloud Packager oder durch die Endanwender selbst 	<ul style="list-style-type: none"> • Download des Adobe Application Manager (Enterprise Edition) von der LWS zur Erstellung von Software-Paketen

FILEMAKER-LIZENZIERUNGS-MODELLE



DIE FILEMAKER-PLATTFORM – NEUE WEGE FÜR IHR UNTERNEHMEN



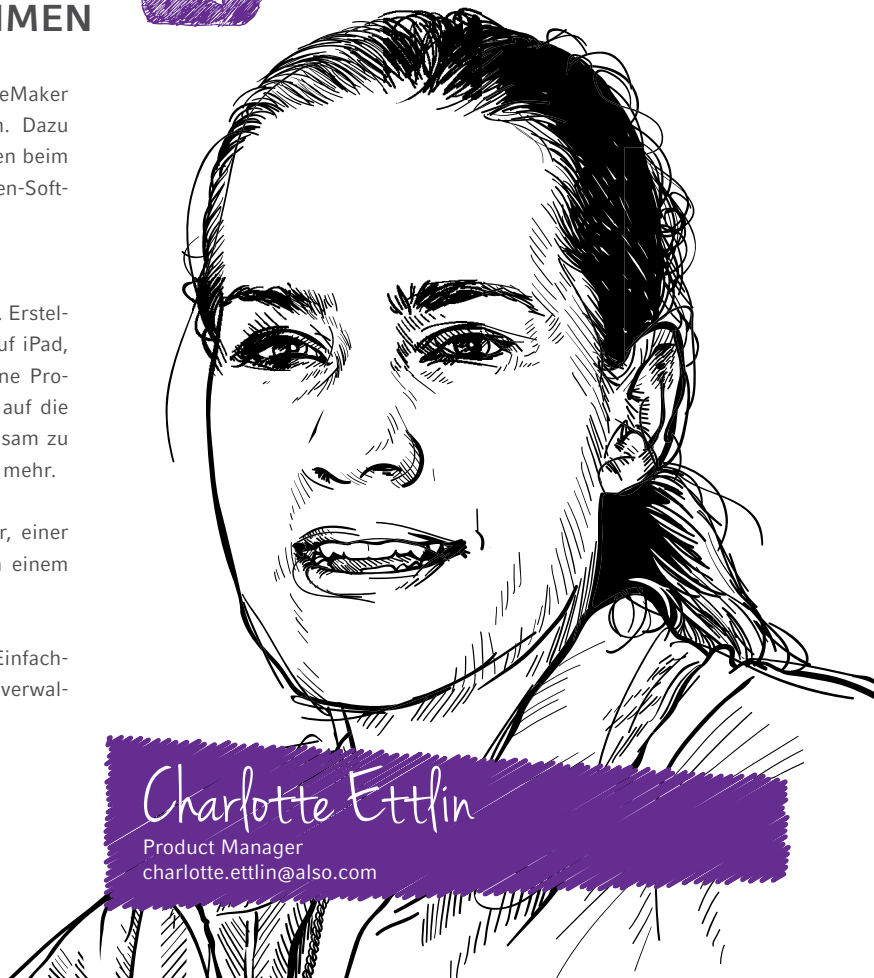
Mit den Volumenlizenz- und Firmenlizenz-Abkommen bietet FileMaker Unternehmen jeder Grösse flexible Lizenzierungsmöglichkeiten. Dazu gehören die beiden **Mietprogramme**, die das Budget Ihrer Kunden beim Einsatz von FileMaker-Software schonen, namentlich die Volumen-Softwaremiete und die Firmen-Softwaremiete.

FileMaker 14

Neue Wege für Ihr Unternehmen mithilfe der FileMaker-Plattform. Erstellen und nutzen Sie individuelle Lösungen, die gleichermassen auf iPad, iPhone, Windows und Mac sowie im Internet laufen – ganz ohne Programmierkenntnisse. Millionen von Anwendern weltweit setzen auf die FileMaker-Plattform, wenn es darum geht, Kundendaten gemeinsam zu nutzen, Projekte zu verwalten, Inventar zu führen und noch vieles mehr.

FileMaker WebDirect ist auch in FileMaker Server 14 verfügbar, einer innovativen Web-Technologie, die FileMaker-Lösungen direkt in einem Webbrowser ausführt – ganz ohne Programmieraufwand.

Kombinieren Sie die Leistung einer Desktop-Anwendung mit der Einfachheit eines Webbrowsers, um Ihre geschäftlichen Informationen zu verwalten und gemeinsam zu nutzen.



Charlotte Ettlin

Product Manager
charlotte.ettlin@also.com

FileMaker bietet die folgenden vier Lizenzprogramme an

Volumenlizenzen	Volumenmietlizenzen	Firmenlizenzen	Firmenmietlizenzen
Volume Licensing Agreement	Annual Volume Licensing Agreement	Site Licensing Agreement	Annual Site Licensing Agreement
Ab 5 Lizenzen FileMaker Pro/Advanced oder 1 FileMaker Server möglich	Ab 5 Lizenzen FileMaker Pro/Advanced oder 1 FileMaker Server möglich	Ab 25 Lizenzen möglich	Ab 25 Lizenzen möglich
Vollständiger Erwerb	Miete für 1 Jahr	Vollständiger Erwerb	Miete für 1 Jahr
1 Jahr Maintenance inbegriffen, kann verlängert werden	Maintenance inbegriffen	1 Jahr Maintenance inbegriffen, kann verlängert werden	Maintenance inbegriffen
Kein Online Agreement erforderlich	Online Agreement erforderlich	Online Agreement erforderlich	Online Agreement erforderlich
EDU- und Non-Profit-Preise verfügbar	EDU- und Non-Profit-Preise verfügbar	EDU- und Non-Profit-Preise verfügbar	EDU- und Non-Profit-Preise verfügbar
Benötigte Angaben für die Bestellung: <ul style="list-style-type: none"> • Name und Adresse • Name der Kontaktperson • E-Mail-Adresse • Sprache 	Benötigte Angaben für die Bestellung: <ul style="list-style-type: none"> • Name und Adresse • Name der Kontaktperson • E-Mail-Adresse • AVL No. (Online Agreement) • Sprache 	Benötigte Angaben für die Bestellung: <ul style="list-style-type: none"> • Name und Adresse • Name der Kontaktperson • E-Mail-Adresse • SL No. (Online Agreement) • Gesamtanzahl Mitarbeiter • Gesamtanzahl Geräte, auf denen FileMaker laufen kann (Mac, Windows-Rechner, iPhone, iPad) • Sprache 	Benötigte Angaben für die Bestellung: <ul style="list-style-type: none"> • Name und Adresse • Name der Kontaktperson • E-Mail-Adresse • SL No. (Online Agreement) • Gesamtanzahl Mitarbeiter • Gesamtanzahl Geräte, auf denen FileMaker laufen kann (Mac, Windows-Rechner, iPhone, iPad) • Sprache

LÖSUNGSORIENTIERT IN DIE ZUKUNFT



SECURITY VON SYMANTEC UND BACKUP VON VERITAS

Symantec Endpoint Protection

Es ist an der Zeit, über reinen Virenschutz hinauszugehen. Der Schutz vor diesen vielfältigen Bedrohungen erfordert einen mehrschichtigen Schutz und intelligente Sicherheit auf dem Endgerät. Symantec Endpoint Protection 12.1.6 bietet einzigartige Sicherheit, überragende Leistung und intelligentere Verwaltung in einem einzigen System für physische und virtuelle Umgebungen.

Vorteile

Einzigartige Sicherheit

Der Netzwerkbedrohungsschutz analysiert eingehende Datenströme und blockiert Bedrohungen proaktiv. In Kombination mit herkömmlichem Virenschutz, Firewall und Angriffsschutzsystem bieten diese Technologien einen optimalen Schutz.

Überragende Leistung

Symantec Endpoint Protection 12.1 hat herkömmliche Scans jeder einzelnen Datei durch Scanreduzierungs- und Deduplizierungsfunktionen ersetzt. Zudem nutzt die Lösung den Zugriff auf das Symantec Global Intelligence Network, um hohe Scangeschwindigkeiten zu erreichen. Unbedenkliche Dateien werden übersprungen.

Intelligentere Verwaltung

Mit nur einem hochleistungsfähigen Client und einer einzigen Management-Konsole bietet Symantec Endpoint Protection 12.1 mehrschichtigen Schutz auf mehreren Plattformen – Windows, Mac, Linux und virtuelle Maschinen.

Die verbesserte Remote-Bereitstellung und granulare Richtlinieneinstellungen ermöglichen eine einfachere und intelligentere Verwaltung.

Veritas Backup Exec

Leistungsstarke, flexible und benutzerfreundliche Lösung für Backup und Wiederherstellung in virtuellen und physischen Umgebungen

Backup Exec™ 15 bietet eine leistungsfähige, flexible und benutzerfreundliche Backup- und Recovery-Lösung, die für Ihre gesamte Infrastruktur konzipiert ist – unabhängig von der Plattform: virtuell, physisch oder cloudbasiert. Die erweiterte Integration der neuesten Versionen von VMware und Hyper-V gewährleistet eine schnelle und effiziente Wiederherstellung.

Backup-Exec-Editionen

Backup Exec ist als Vor-Ort-Software mit drei Lizenzierungsoptionen erhältlich: pro TB, pro Anschlussdose, pro Modul.

- Backup Exec 15 Capacity Edition Lite (pro Front-End-TB)
- Backup Exec 15 Capacity Edition (pro Front-End-TB)
- Backup Exec 15 V-Ray Edition (pro belegte Anschlussdose)
- Backup Exec 15 (pro Modul – Mediaserver, Agent und Option)

Backup-Exec-15-Agenten und -Optionen

- In der Backup Exec Capacity Edition Lite ist ein Agent für Anwendungen und Datenbanken, ein Agent für VMware und Hyper-V sowie jeweils ein Agent für Windows und für Linux inbegriffen.
- In der Backup Exec Capacity Edition sind alle Backup-Exec-Agenten und -Optionen inbegriffen.
- In der Backup Exec V-Ray Edition ist ein Agent für Anwendungen und Datenbanken, ein Agent für VMware und Hyper-V sowie die Deduplikationsoption inbegriffen. Weitere Agenten und Optionen können nach Bedarf hinzugefügt und lizenziert werden.
- Backup Exec/Backup-Exec-Agenten und -Optionen werden einzeln lizenziert.



Stefanie Schorno

Product Manager
stefanie.schorno@also.com

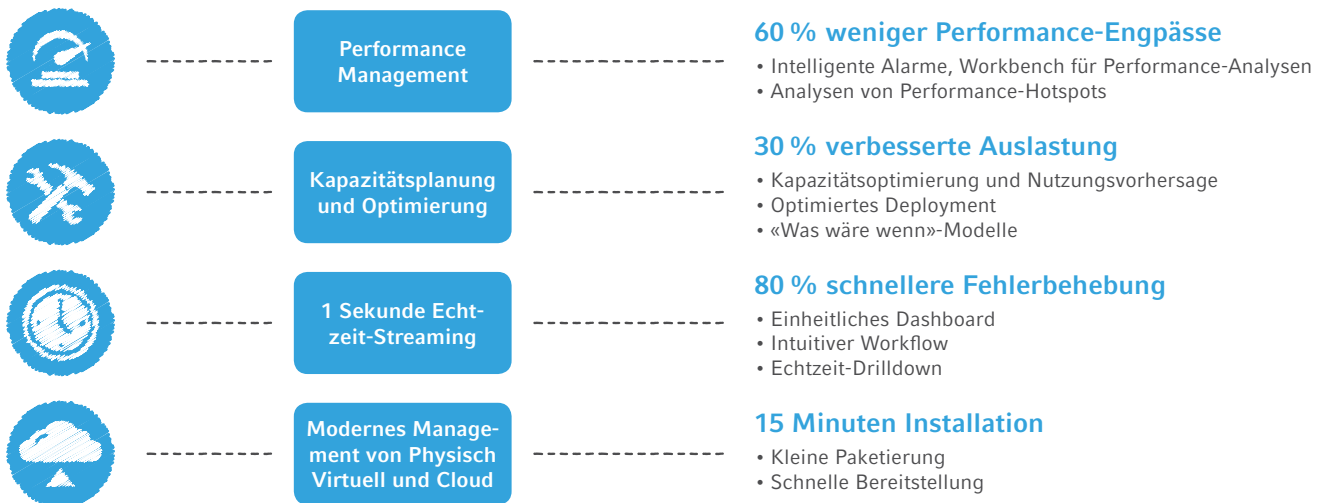
Agenten	Optionen
<ul style="list-style-type: none">• Agent for Applications and Databases• Agent for VMware and Hyper-V• Agent for Windows• Agent for Linux• Agent for Mac• Remote Media Agent for Linux	<ul style="list-style-type: none">• Deduplication Option• Enterprise Server Option• File System Archiving Option• Exchange Mailbox Archiving Option• Library Expansion Option• NDMP Option• Virtual Tape Library Unlimited Drive Option

HP VIRTUAL PERFORMANCE VIEWER (vPV)

PERFORMANCE- UND KAPAZITÄTSMANAGEMENT FÜR VIRTUELLE, PHYSISCHE UND CLOUD-UMGEBUNGEN

HP Virtual Performance Viewer (vPV) ist ein einheitliches Tool für die Verwaltung von Performance und Kapazität sowohl für virtualisierte, hybride als auch für Cloud-basierte IT-Komponenten. Es hilft bei der schnellen Fehlersuche bei Performance-Problemen, bei der

Optimierung Ihrer virtualisierten Umgebungen und die Vorhersage der benötigten Kapazität. HP vPV ist schnell einsatzbereit und leicht zu bedienen.



Der HP Virtual Performance Viewer (vPV) ist bereits ab ca. CHF 200.– für kleine Umgebungen verfügbar (5 OS-Instanzen)!

HP SITESCOPE

AGENTENUNABHÄNGIGE SOFTWARE ZUR ANWENDUNGSÜBERWACHUNG

HP SiteScope ist eine agentenunabhängige Software zur Anwendungsüberwachung, die sich einfach installieren, konfigurieren und betreiben lässt. Sie zeichnet sich durch die heterogene und hybride Unterstützungs-

funktionen sowie eine schnelle Wertschöpfung aus. SiteScope bietet eine Vorhersage potenzieller Fehler in kritischen Anwendungen, bevor sich dadurch Nachteile für die Benutzer ergeben.

Automatisierte Anwendungsüberwachung	Ermöglicht Ihnen die Konfiguration und Automatisierung der Anwendungsüberwachung in modernen, dynamischen Cloud-Umgebungen über APIs, Operations-Orchestration-Abläufe und Cloud Service Automation.	100+ Hosttypen und Anwendungsplattformen	Überwachen Sie die Auslastung, Antwortzeiten, Nutzung und Verfügbarkeit für eine Vielzahl von Hosttypen und Anwendungsplattformen, z. B. Cisco, Citrix, Microsoft, Oracle, SAP, Siebel, WebLogic und viele mehr.
Intuitive Anwendungsüberwachung	Führen Sie dynamisch Aktualisierungen durch Hinzufügen und Entfernen von Zählern und Grenzwerten durch, während virtuelle Maschinen von einem Hostsystem auf ein anderes verlagert werden, und ändern Sie Grenzwerte basierend auf dokumentierten Überwachungsdaten.	Virtualisierung und Cloud-Ready	Binden Sie zahlreiche Virtualisierungsplattformen und Überwachungsarten wie Amazon Web Services Monitoring und die Integration von Amazon Cloud Watch für die automatische Skalierung, Warnhinweise und Reporting Support ein.
Schnelle Wertschöpfung	Erreichen Sie eine schnelle Rendite und eine Wertschöpfung in weniger als 60 Minuten durch schnelle Installation, Aktualisierung, Überwachung und Bereitstellung mithilfe von Vorlagen für umfangreiche Bereitstellungen und der Funktion «Publish Changes».	Management von Systemen mehrerer Anbieter	Beobachten Sie Produkte verschiedener Anbieter, um potenzielle Probleme in wichtigen Anwendungen zu erkennen, bevor sich diese auf die Benutzer auswirken.

Ist Ihr Interesse geweckt? Leiten Sie den nächsten Schritt ein und kontaktieren Sie uns für ein individuelles Angebot.

<p>Application Delivery Management</p>	<p>IT Operations Management</p>	<p>Security</p>	<p>HP Autonomy</p>	<p>HP Vertica</p>
<p>Accelerating the New Style of IT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Agility • Mobility • DevOps • Modern User interface 	<p>Delivering the New Style of IT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cloud/Hybrid • Operations Analytics • Service Anywhere • Automation and orchestration 	<p>Disrupting the adversary</p> <ul style="list-style-type: none"> • Enterprise • Application • Infrastructure 	<p>Capitalizing on 100 percent of human information</p> <ul style="list-style-type: none"> • Information Analytics • Information Management and Governance • Marketing Optimization 	<p>Analyzing big data at speed and scale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Platform and solutions • Appliance • OEM/embedded

Ein Performance-System für die IT

Die Rolle der IT unterliegt einem grundlegenden Wandel. Cloud-Angebote, Virtualisierung und mobile Endgeräte treiben die Entwicklung von neuen Produkten, Servicebereitstellungsmethoden sowie Finanz- und Geschäftsmodellen voran. In diesem Zusammenhang müssen CIOs mehr denn je ihr Hauptaugenmerk auf die Unterstützung von Geschäftsstrategien sowie das Erzielen von Mehrwert legen und dabei gleichzeitig die Kosten senken. Transparenz sollte hierbei ein entscheidendes Kriterium sein. IT-Verantwortliche brauchen heute ein exakt abgestimmtes Performance-System. Sie brauchen eine umfassende, automatisierte und Dashboard-orientierte Technologielösung, die sich auf CIO- und Abteilungsebene anpassen lässt und detaillierten Einblick in die gesamte IT-Performance ermöglicht. Kurzum: Sie brauchen ein Konzept für ein systematisches, ganzheitliches IT-Management, das gleichzeitig für das Unternehmen die Effektivität, die Effizienz und den Nutzen der IT unterstreicht.

HP-Softwarelösungen erfüllen diese Anforderungen auf einzigartige Weise. Dieser branchenweit erste systematische Ansatz ermöglicht die digitalisierte Überwachung, Messung und Instrumentierung der gesamten IT-gesteuerten Servicelandschaft über eine zentrale, konsolidierte Dashboard-Ansicht für IT-Verantwortliche.



Die HP-Softwarelösungen umfassen folgende Bereiche

Strategie, Planung und Governance: Tools und Prozesse, um das IT-Portfolio aus der Investitionsperspektive des Unternehmens zu betrachten. Gleichzeitig werden betriebswirtschaftliche Kennzahlen wie Finanzindikatoren überwacht und sofort verwendbare Leistungskennzahlen (Key Performance Indicators, KPIs) für das Management des IT-Geschäfts und für die Kommunikation des Werts der IT bereitgestellt.

Application Lifecycle Management: Einfache Steuerung der Anwendungsbereitstellung durch die Integration leistungsfähiger Management- und Automatisierungsfunktionen, die aufzeigen, wo und wie gehandelt werden muss. Die erzielten Ergebnisse werden automatisch mitgeteilt und nahtlos in das Gesamtgefüge des Anwendungsmanagements eingefügt.

IT-Betrieb: Business Service Management zur Überwachung von Endbenutzerverhalten, Anwendungen und Infrastruktur zur Erkennung von potenziellen Problemen, bevor diese Ausfälle verursachen können, Automatisierung von Updates und Compliance bei sämtlichen Komponenten der einzelnen Geschäftsservices und IT Service Management zur Realisierung von Service-Integrität durch einen koordinierten Servicelebenszyklus von der Planung bis zur Produktion.

Information Management: Tools, die je nach Bedarf die richtigen Informationen den richtigen Personen liefern – nicht nur zur Wahrung der Wettbewerbsfähigkeit, sondern auch zur Vermeidung von Verstößen gegen behördliche oder gesetzliche Bestimmungen.

Security Intelligence und Risk Management: Einheitliche Darstellung aller Sicherheitsinformationen und integrierte Protokolle und Systemereignisse, die mit Geschäftsinformationen verknüpft sind, damit Risiken auf Geschäftsprozessebene aufgezeigt werden.

Software-as-a-Service (SaaS): Durch Softwarelösungen, die auf Abruf bereitgestellt werden, können Kunden Betriebs- und Investitionskosten schnell senken. SaaS-Produkte sind u. a. ALM und Service Manager.

Beratung, Schulung und Support: Kunden können in den Genuss von HP-Kompetenz kommen, die speziell auf ihr Geschäft zugeschnitten ist. Ansprechpartner sind die erstklassigen Teams aus den HP-Bereichen Professional Services, Education & Training und Support. Mehr Informationen zu den HP Enterprise-Softwarelösungen finden Sie unter: www.hp.com/ch/software.

MICROSOFT WINDOWS SERVER 2012 R2 (ROK) VON HP



Sie wollen Ihre Flexibilität steigern und gleichzeitig Kosten und Einkaufsaufwand reduzieren? Dann haben HP und Microsoft die ideale Lösung für Sie: das HP Reseller Option Kit (ROK).

Ihre Kunden kaufen einen neuen HP ProLiant-Server – und wählen ganz flexibel das gewünschte Microsoft-Betriebssystem als ROK von HP dazu. Alles aus einer Hand und inklusive 90-Tage-Telefonsupport für Server und Betriebssystem von HP.

Ihre Vorteile im Überblick

Geringere Einkaufskosten

Indem Sie Server und Betriebssystem gleichzeitig und zu einem sehr attraktiven Preis von HP erwerben, vereinfachen Sie die Auftragsabwicklung und reduzieren Ihre Kosten.

Geringere Bestandskosten

Sie kombinieren Server, Betriebssystem und Nutzungslizenzen einfach wie gewünscht. Da die Betriebssysteme nicht schon vorinstalliert geliefert werden, sinkt das Risiko, dass Ihr Lagerbestand veraltet.

Margenoptimierung und schnelle Zielerreichung

Sie verbessern Ihre Margen durch den kombinierten Verkauf von HP ProLiant-Servern und ROK und erreichen Ihre Umsatzziele in bonifizierten Sales-Programmen schneller, denn ROK wird als HP-Umsatz voll angerechnet.

Vertrieb

Das ROK ist ein eigenständiges HP-Produkt, das genau wie jede andere HP-Option verkauft und gelagert werden kann. Sie müssen nur noch das neue Betriebssystem installieren und das Microsoft Windows Certificate of Authenticity (COA) anbringen – fertig.

Windows Server 2012 R2	Foundation	Essentials	Standard	Datacenter
Feature-Vergleich	<ul style="list-style-type: none"> Per Server-Lizenzierung 1 CPU per Server Max. 15 User 	<ul style="list-style-type: none"> Per Server-Lizenzierung Bis zu 2 CPUs Max. 25 User 	<ul style="list-style-type: none"> Bis zu 2 CPUs 2 virtuelle Instanzen pro Lizenz 	<ul style="list-style-type: none"> Bis zu 2 CPUs Beliebige Anzahl virtueller Instanzen pro Lizenz
Lizenzoptionen			<ul style="list-style-type: none"> Zusätzliche Lizenzen für mehr CPUs (2) und virtuelle Instanzen (2) 1/5/10/50 User CALs 1/5/10/50 Device CALs 	<ul style="list-style-type: none"> Zusätzliche Lizenzen für mehr CPUs (2) 1/5/10/50 User CALs 1/5/10/50 Device CALs

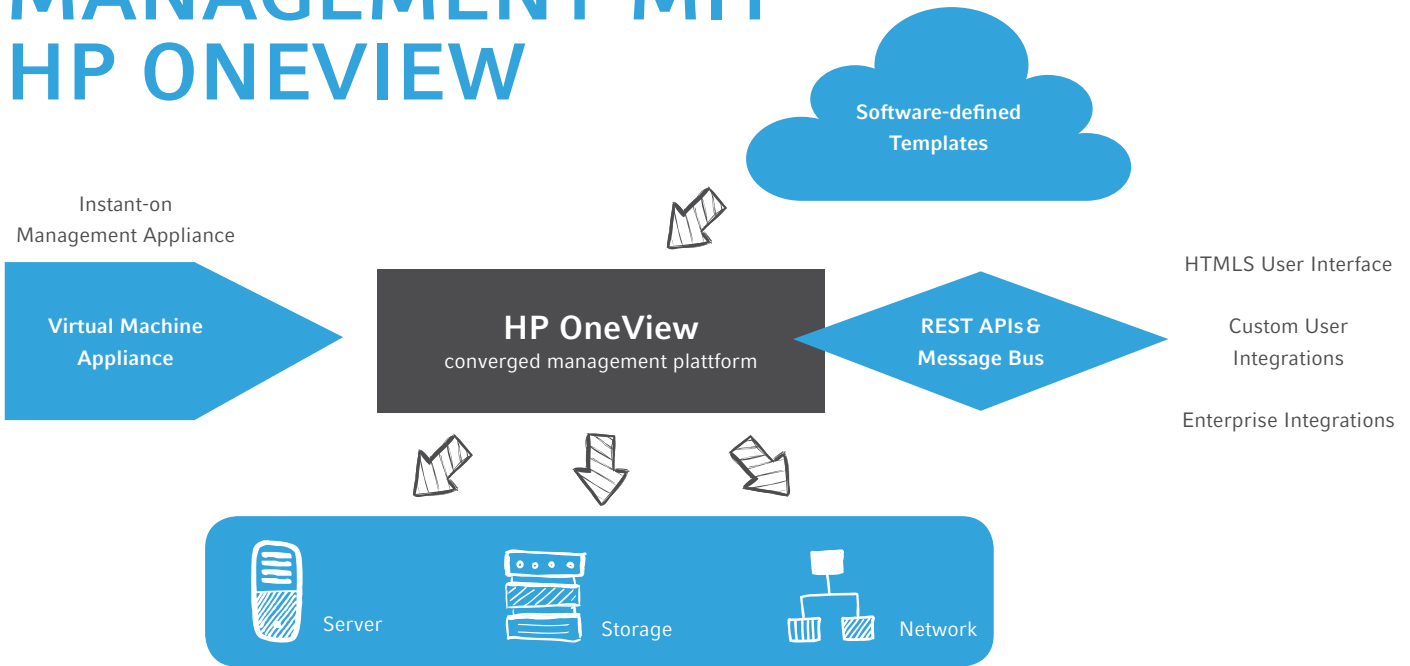
HP UND VMWARE – ALLIANZ ZWEIER STARKER PARTNER

VMware OEM-Produkte von HP: Dieselben Lizenzen wie bei VMware – Registrierung direkt bei VMware

	Essentials 3 Server – je 2 CPUs	Essentials Plus 3 Server – je 2 CPUs	Standard 1 CPU	Enterprise 1 CPU	Enterprise Plus 1 CPU
vSphere Editions, Bundles & Acceleration Kits			vSphere mit Operations Management Standard 1 CPU	vSphere mit Operations Management Enterprise 1 CPU	vSphere mit Operations Management Enterprise Plus 1 CPU
			vSphere mit Operations Management Standard Accel Kit 6 CPUs	vSphere mit Operations Management Enterprise Accel Kit 6 CPUs	vSphere mit Operations Management Enterprise Plus Accel Kit 6 CPUs
HP Insight Control Bundles	2x Enterprise 1 CPU mit Insight Control		2x Enterprise Plus 1 CPU mit Insight Control		
vCenter Server	Foundation – 3 Hosts		Standard – unlimited Hosts		
vCenter Management & Automation	SRM Standard – 25 VM		SRM Enterprise – 25 VM		
Horizon View	Standard 10 Concurrent Users	Advanced 10 Named Users	Enterprise 10 Named Users	vRealize Operations	vSphere Desktop 100 VM

Weitere Lizenzen im Angebot: vRealize, vCloud Suite, Virtual SAN.
Für den Kauf von VMware-Lizenzen über die HP gelten die gleichen Vorteilsargumente wie bei den ROKs.

INFRASTRUKTUR-MANAGEMENT MIT HP ONEVIEW



Eliminieren Sie die Komplexität der Infrastruktur mit der Einfachheit der Automatisierung. HP OneView erleichtert Bereitstellung, Verwaltung und Überwachung Ihrer Unternehmens-IT.

HP OneView unterstützt HP ProLiant Rackserver, HP BladeSysteme, HP 3PAR StoreServ Storage und HP ConvergedSysteme

Welche Faktoren verlangsamen das Management im Rechenzentrum? Zu viele Prozessschritte? Nicht standardisierte, manuell ausgeführte Aufgaben? Übereifrige Experten? Ein immer grösser werdender Projekt rückstand? HP OneView ist eine leistungsstarke konvergente Verwaltungslösung, die komplexe Infrastrukturen durch Automatisierung vereinfacht. Der Software-Defined-Ansatz kann Ihre IT-Teams dabei unterstützen, Best Practices zu entwickeln, damit wiederholt ausgeführte Aufgaben zuverlässig und richtig durchgeführt werden.

Das offene Netzwerk von HP OneView ermöglicht eine einfache Integration in andere Managementprodukte, darunter Lösungen von HP (Intelligent Provisioning, Array Configuration Utility, iLO Advanced, Insight Control, HP Smart Update Manager, HP Systems Insight Manager, Virtual Connect Manager/VCM, Onboard Manager, 3PAR Array Manager), VMware vCenter-Server, Microsoft System Center, OpenStack, RESTful APIs u. a. Letztendlich dient HP OneView nicht nur dazu, den IT-Administratoren das Leben zu erleichtern. HP OneView ermöglicht der IT-Organisation zudem, schneller, kostengünstiger, konsistenter und zuverlässiger einen höheren Geschäftswert zu erzielen.

Das einfache, moderne und intuitive Design von HP OneView optimiert tägliche Verwaltungsaufgaben

Dashboard-Ansichten können angepasst werden, um Ihre bevorzugten Daten anzuzeigen. Mithilfe von Standardansichten können Sie jedes Gerät in Ihrem Rechenzentrum auf einem mobilen Client anzeigen – von überall. Neben Aufgaben und Warnungen können für die betreffenden Bereiche zusätzliche Informationen angezeigt werden.

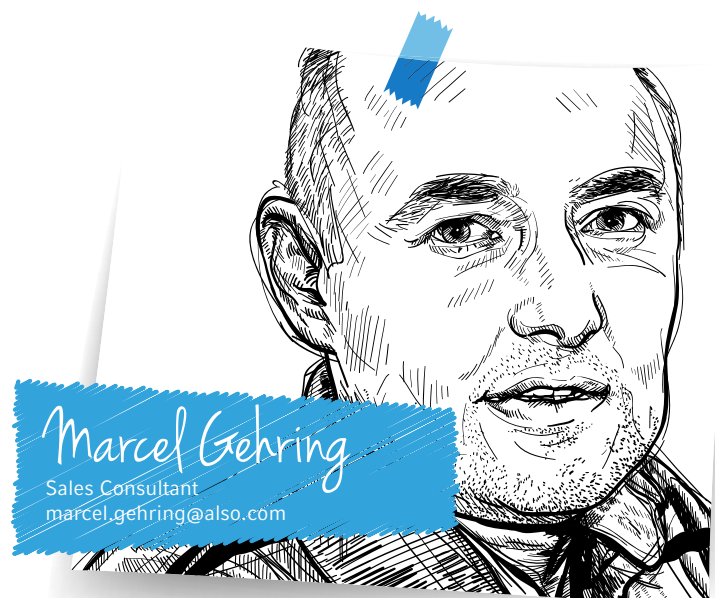
In HP MapView können Sie den Status, Beziehungen und Abhängigkeiten von Ressourcen einsehen. Die visuelle Darstellung von Verbindungen und Beziehungen ermöglicht eine schnelle bereichsübergreifende Fehlerbeseitigung und verringert betriebliche Fehler.

Software-Defined-Ansätze (Serverprofile, Templates) sind in HP OneView integriert, um es Ihren Managementexperten zu ermöglichen, einmalig Ressourcen-Definitionen zu erstellen (für Server, Speicher und Netzwerke) und diese dann zur Einführung neuer Ressourcen zu nutzen – schnell, wiederholt und zuverlässig. Und mit einem softwaredefinierten Ansatz hat ein Junior Operator die gleichen Möglichkeiten wie ein Senior Engineer – sogar mitten in der Nacht.

Und HP Activities liefert einen allgemeinen Kommunikationsstrom von Echtzeitmeldungen (z. B. Warnungen, Team-Meldungen und Updates), um Ad-hoc-Prozesse und Produktivitätshemmer zu verringern.

Serverbasierendes Lizenzmodell (per physischen ProLiant Server, per Blade Server oder Blade Enclosure)

- HP OneView Advanced mit iLO Advanced (inkl. integrierter Lizenz für Insight Control), inkl. 3 Jahre. 24x7-SW-Support und Updates
- HP OneView Advanced Upgrade von iLO Advanced, Insight Control oder Virtual Connect Manager/VCEM, inkl. 3 Jahre. 24x7-SW-Support und Updates



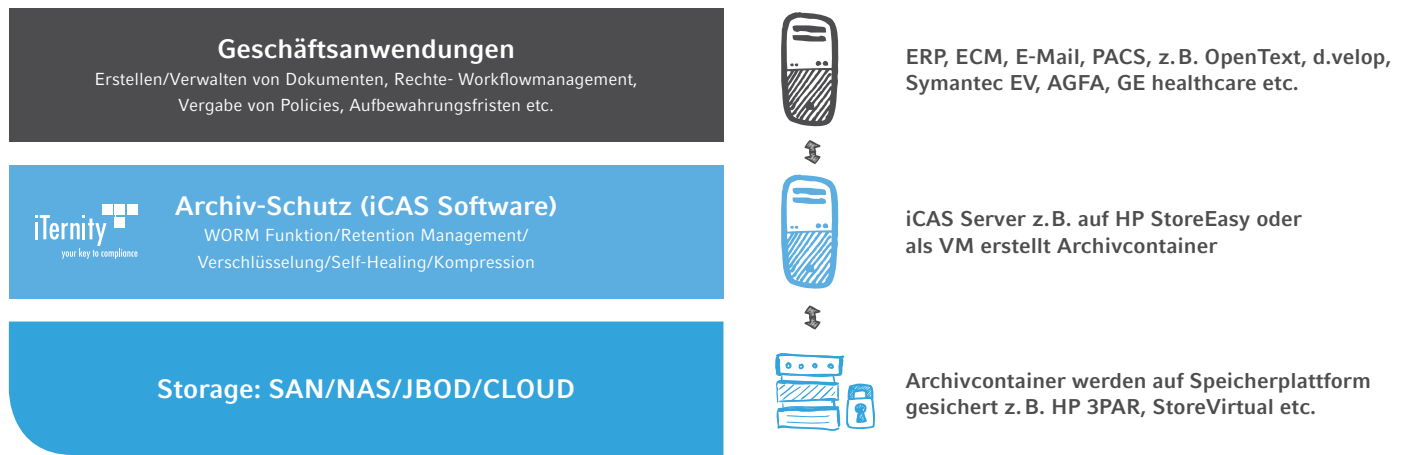
HP UND iCAS – SOFTWARE-DEFINED ARCHIVING



UNTERNEHMENSKRITISCHE DOKUMENTE UND DATEN RECHTSKONFORM UND ZUKUNFTSSICHER SPEICHERN

HP und iTernity bieten seit Jahren erfolgreich die Archivplattform HP& iCAS an. iCAS (iTernity Compliant Archive Software) ist eine flexible und wirtschaftliche Softwarelösung für den langfristigen Schutz wichtiger Geschäftsdaten. Manipulationen und ungewolltes Löschen werden verhindert. iCAS gewährleistet die Integrität und Verfügbarkeit der Informationen aus Datenmanagementlösungen (z. B. DMS/ECM, E-Mail, PACS etc.)

unabhängig vom eingesetzten Speichersystem. So wird HP StoreEasy genauso unterstützt wie StoreVirtual- oder StoreServ-Systeme (3PAR). Wirtschaftliche Lösungen, die sich in jede Kundenumgebung einpassen sind die Folge. iCAS kann auch virtualisiert betrieben werden, um die sichere Datenarchivierung mit maximaler Flexibilität zu ermöglichen.



iCAS erfüllt die gesetzlichen Compliance-Vorgaben der Schweiz und ist entsprechend durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG zertifiziert. Zahlreiche namhafte Kunden in der Schweiz vertrauen bei der Datenarchivierung auf HP und iCAS.

Sie möchten mehr über die Vorteile für Sie und Ihre Kunden erfahren? Leiten Sie den nächsten Schritt ein und kontaktieren Sie uns für ein individuelles Angebot oder eine Produktvorstellung.

Potenzial Building Blocks

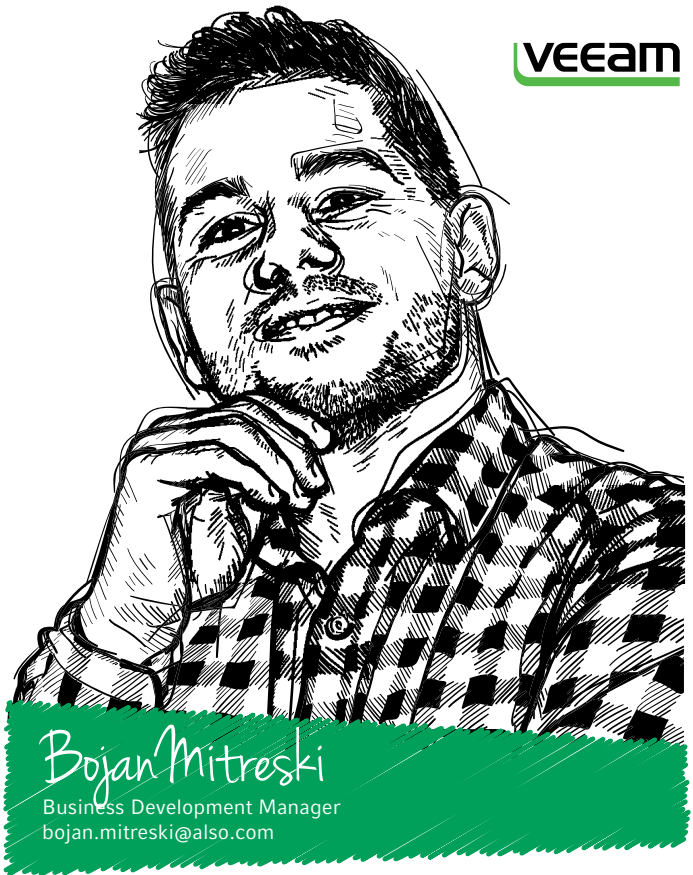
Recommendation for different use-cases

Branch Office/ Small Archive	Mid-Size Archive	Big/Global Archive
		
iCAS+StoreEasy	iCAS+3PAR	iCAS+HCD/Scality



VEEAM SOFTWARE

AVAILABILITY FOR THE MODERN DATA CENTER™



Veeam-Software

Veeam® ist bestens mit den Herausforderungen vertraut, mit denen sich Unternehmen bei der Realisierung eines Always-On Business™ für eine durchgängige Verfügbarkeit von Anwendungen und Daten konfrontiert sehen. Mit den richtungsweisenden Lösungen von Veeam für Availability for the Modern Data Center™ können Recovery Time and Point Objectives (RTPO™) von weniger als 15 Minuten für alle Anwendungen und Daten erreicht werden.

Produktportfolio

- Veeam Availability Suite
- Availability for the Modern Data Center™
- Veeam Backup & Replication
- #1 VM Backup™
- Veeam ONE
- Vollständige Transparenz in der IT-Umgebung
- Veeam Backup Essentials

Level	Anforderungen	Vorteile	Zertifizierungen		
			VMSP	VMTSP	VMCE
	Jährlicher Umsatz* Quartalsweiser Businessplan	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Gold-Vorteile+ • Anerkennung als Veeam-Experte und Kundenreferenz • Qualifizierte Vertriebs-Leads von Veeam • Quartalmässiges Bonusprogramm 	4	4	2
	Quartalumsatz* Veeam-Branding und Beschreibung auf der Website	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Silver-Vorteile+ • Zugewiesener Veeam-Manager • Partner Marketing Development Fund (PMDF) Program • OppShare 	2	2	1
	Mindestens 1 Bestellung pro Quartal	<ul style="list-style-type: none"> • Deal-Registrierungsprogramm • NFR-Schlüssel/IUL • Marketing-Menü 	1	1	-

* Bei ALSO Schweiz AG erfragen.
Die Veeam Sales Professional (VMSP) und die Veeam Technical Sales Professional (VMTSP) Zertifizierung können Sie kostenlos in Ihrem Veeam-Portal unter der Rubrik «Veeam-Universität» solvieren. Die Veeam Certified Engineer (VMCE) Zertifikate sind künftig für Gold und Platinum ProPartner erforderlich und sehr empfehlenswert für Silver ProPartner. ALSO Schweiz AG als offizielles «Veeam Authorized Education Center» bietet Ihnen den notwendigen Kurs an.

Veeam Cloud Provider Program

Veeam bietet seine Lösungen über ein Programm an, das speziell für Cloud Provider konzipiert wurde. Mit dem Datensicherungs- und virtuellen Infrastrukturmanagement von Veeam können Sie Ihre Umsätze dank eines breiten Portfolios an Backup-, Replikations- und Reportingservices, ergänzt um die Hosting-/Cloudangebote, steigern. Und Ihre Kunden sparen dadurch sowohl bei Hardware als auch bei Software.
www.veeam.com/service-providers

Veeam Cloud Connect

Veeam Cloud Connect ist in allen Editionen der Veeam Availability Suite™, in Veeam Backup Essentials™ und in Veeam Backup & Replication™ enthalten und ist eine leichte und effiziente Lösung zum Auslagern von Backups zu einem Service Provider.

Gründe für den Einsatz von Veeam Cloud Connect

- Hosting externer Backups: Übertragen Sie Ihre Backups extern in ein gehostetes Cloud-Repository über eine SSL-Verbindung und ein Cloud-Gateway.
- Dediziertes Cloud-Repository: Keine Investition in einen Sekundärspeicherort für Backups nötig.
- Moderne Backup-Architektur: Nutzt Backup Copy Jobs, integrierte WAN-Beschleunigung, unbeschränkt inkrementelle Backups, GFS-Aufbewahrungsrichtlinien (Grossvater-Vater-Sohn) sowie sämtliche Wiederherstellungsoptionen.
- Einfacher Zugriff und Integration: Suchen Sie nach einem Service Provider, fügen Sie einen hinzu und greifen Sie auf gehostete Backup-Repositories direkt über Ihre Backupkonsole zu.
- Veeam Cloud Connect ist ohne Zusatzkosten und ohne erforderliche weitere Lizenzen in der Veeam Availability Suite™ v8, Veeam Backup & Replication™ v8 und Veeam Backup Essentials™ v8 enthalten. Sie benötigen jedoch ein Abonnement mit einem Veeam Cloud Provider, der Ihr Cloud-Backup-Repository hostet.

VMWARE-PARTNERPROGRAMM

BIETET UMFASSENDE RESSOURCEN, SCHULUNGEN UND SUPPORTLEISTUNGEN FÜR IHR GESCHÄFT



Ernad Sabotic

Product Manager
vmware-ch@also.com/veeam-ch@also.com

Werden Sie VMware-Partner!

Im VMware-Partnernetzwerk profitiert Ihr Unternehmen von marktführenden Virtualisierungslösungen und preisgekrönten Programmen, die Ihnen Unterstützung und Anreize bieten. Als Partner erhält Ihr Unternehmen exklusiven Zugriff auf Ressourcen, die sowohl das Lizenz- als auch das Servicegeschäft fördern, neue Verkaufschancen schaffen, die Rentabilität steigern und Geschäfte schneller zum Abschluss bringen.

Lösungsanbieter

Profitieren Sie von Partnern, die durch technologisches Fachwissen gekoppelt mit Entwurf, Planung und Bereitstellung ausgereifter Virtualisierungslösungen einen Mehrwert bieten, um die technischen und geschäftlichen Anforderungen Ihrer Kunden zu erfüllen.

Partnerprogramm	Status			
	Enrolled	Professional	Enterprise	Premier
Produkte	Eine Art Lernlevel ohne das Recht, VMware zu verkaufen	Ganzes VMware-Sortiment	Ganzes VMware-Sortiment	Ganzes VMware-Sortiment
Anforderungen	Registration bei VMware	Jeweils 1 VSP, VTSP	Jeweils 2 VSP, VTSP, VCP 1 Competency	Jeweils 4 VSP, VTSP, VCP 3 Competencies
Program Fee		250 USD	1'500 USD	1'500 USD
Umsatzminimum				1'000'000 USD
Advantage+		2% Frontend-Rabatt	10% Frontend-Rabatt	12% Frontend-Rabatt 2% Backend-Rabatt
VPP			Ja	Ja



Marco von Deschwanden

Product Manager
vmware-ch@also.com

Service-Anbieter

Hosting-Anbieter, Service-Anbieter, ISP (Internet-Service-Provider) oder andere Unternehmen, die Software von VMware erwerben und verwenden, können eine Virtualisierungsinfrastruktur für Endkunden in einer gehosteten Umgebung bereitstellen. Registrieren Sie sich noch heute bei VMware als Partner unter www.vmware.com/partners/programs

VMWARE-PRODUKTE

VOM DESKTOP BIS ZUM RECHENZENTRUM

Erstellen Sie eine agile, effiziente Self-Service-Infrastruktur mit Virtualisierung und stellen Sie IT als Service bereit. Bieten Sie hochverfügbare Anwendungen mit VMware, dem führenden Anbieter im Bereich Virtualisierung, vom Desktop bis zum Rechenzentrum in der Cloud an.

Rechenzentrum und Cloud-Infrastruktur	Management von Rechenzentren und Clouds	Infrastructure-as-a-Service	EUC-Desktop-Virtualisierung und Mobile Computing	Personal Desktop
---------------------------------------	---	-----------------------------	--	------------------

Mehr Infos unter: www.vmware.com/products

VMWARE-LIZENZEN MIETEN STATT KAUFEN

DAS VMWARE VCLLOUD AIR NETWORK PROGRAM (VCAN) FÜR HOSTER

VMware Software-
Lizenzen auf
Abonnementbasis

Flexibler Lizenz-
Einsatz bei dynamischer
Nachfrage

Zugriff auf die
neuesten VMware-
Produktversionen

Für wen ist das Programm?

Das vCloud Air Network Program (vCAN) richtet sich an Partner, die Cloud Computing für Enterprise- und KMU-Kunden und/oder gehostete IT-Services anbieten.

Mieten statt kaufen!

vCAN-Mitglieder haben Zugang zu einem flexiblen VMware-Lizenz-Modell, das es ihnen erlaubt, genauso viele Lizenzen einzusetzen und zu bezahlen, wie sie benötigen, um den jeweiligen Bedarf ihrer Kunden optimal zu decken. Die Abrechnung erfolgt jeweils monatlich aufgrund dem rapportierten Verbrauch des Service-Providers.

VMware vCAN-Programmüberblick

- Nutzen Sie VMware-Software auf Basis eines Abonnements ohne Vorabkosten (vergleichbar mit einem Gebührenplan für Mobiltelefonie).
- Steigern Sie Ihre laufenden Umsätze mit einem neuen Geschäftsbereich basierend auf VMware-Produkten inklusive Virtualisierung, Cloud Infrastructure, Cloud-Anwendungen und Endbenutzer-Services.
- Lizenzieren Sie VMware-Produkte durch ein punktebasiertes Modell, in dem jedes Produkt einer bestimmten Punktezahl pro Monat entspricht.
- Legen Sie sich auf ein monatliches Punkteminimum von 360, 1800, 3600 oder 10800 fest.
- Je grösser das gewählte Produktvolumen ist, umso mehr profitieren Sie von grösseren Rabatten.
- Unterzeichnen Sie Ihren Vertrag bei einem von VMware autorisierten vCAN Aggregator (Distributor).
- Mit Vertragsunterzeichnung erhalten Sie automatisch einen Zusatz zum Produkt-EULA, in dem Sie die Erlaubnis zum Einsatz der VMware-Lösungen für Hosting und zur Vermietung erhalten.
- Erstellen Sie monatlich Ihren Nutzungsreport im VMware Business-Portal. Danach erhalten Sie von ALSO eine Rechnung mit dem vertraglich vereinbarten Minimumbetrag plus zusätzlichem Mehrverbrauch.
- Sie haben stets Zugriff auf die neuesten VMware-Produktversionen.
- Für alle Produkte, die Sie unter dem vCAN-Modell mieten, erhalten Sie 24/7 Production-Support.



Pascal Gafner

Product Manager
vmware-ch@also.com

Ist Ihre Firma compliant?

Alle VMware-Produktlizenzen, die in einer Hosting-Umgebung eingesetzt werden, müssen über das nutzungsabhängige vCAN-Modell erworben werden. Service Provider, die mit unbefristeten (perpetual) Lizenzen Hosting für Dritte anbieten, sind nicht compliant.

Profitieren auch Sie vom vCAN-Programm

Wir vom ALSO VMware-Team unterstützen Sie gerne mit Beratung und weiteren Informationen.



Paul Zimmermann

Business Development Manager
vmware-ch@also.com

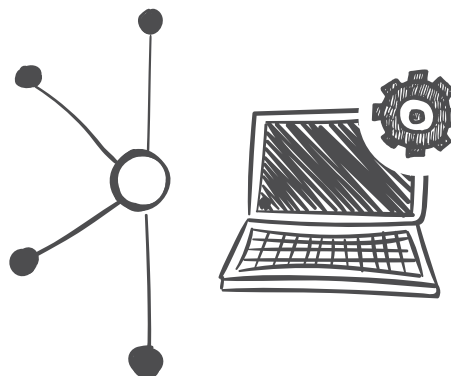
CISCO DATA CENTER SOFTWARE PORTFOLIO

CISCO ONE SOFTWARE

Cisco ONE Software unterstützt Anwender beim Kauf der richtigen Cisco Software für die Bedürfnisse ihres Unternehmens. Sie reduziert die Komplexität und vereinfacht den Kauf.

Cisco ONE bietet dem Anwender vier Kernvorteile

- Zugriff auf kontinuierliche Innovationen und neue Technologie von Cisco, sind im Support inbegriffen.
- Investitionsschutz für Softwarekäufe durch Lizenzportabilität
- Software-Suiten, die typische Nutzerbedürfnisse zu einem attraktiven Bundle-Preis abdecken
- Flexible Lizenzierungsmodelle, um Softwarekosten über einen Zeitraum zu verteilen



Cisco ONE for Data Center

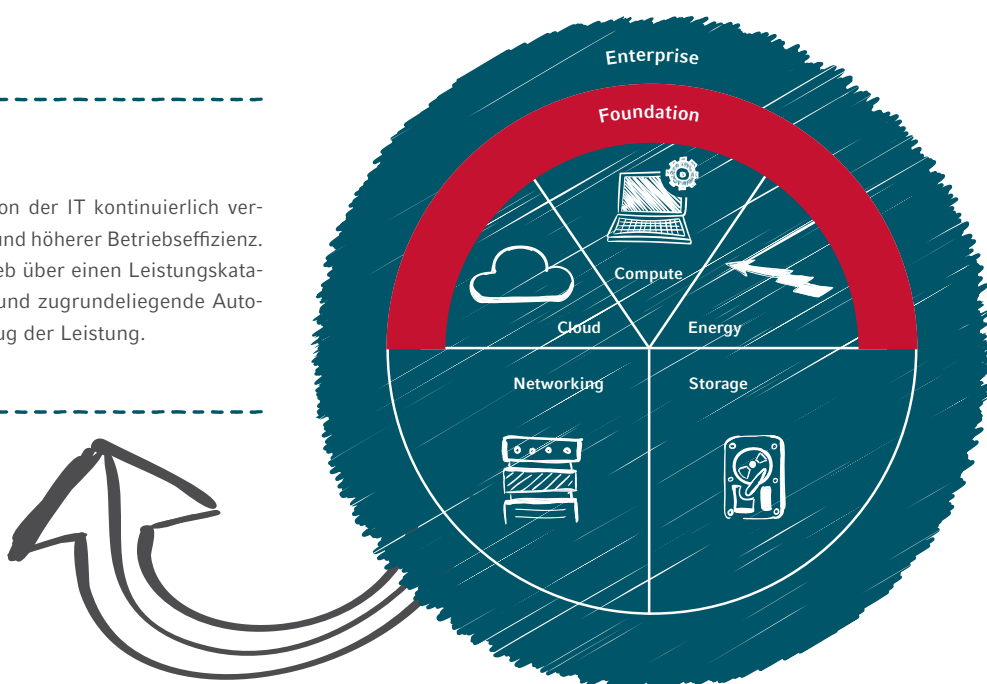
Cisco ONE for WAN

Cisco ONE for Access

Cisco ONE for Data Center		Cisco ONE for WAN	Cisco ONE for Access	
Threat Defense for Data Center		Threat Defense for WAN	Identity Services for Access	
Data Center Fabric	Enterprise Cloud Suite	WAN Collaboration	Campus Fabric	Advanced Mobility Services
Foundation for Networking	Foundation for Compute	Foundation for WAN	Foundation for Switching	Foundation for Wireless

Was ist Cisco ONE for Data Center?

Heutige Unternehmensbedürfnisse fordern von der IT kontinuierlich verfügbare Services mit reduzierter Komplexität und höherer Betriebseffizienz. Komplexe Infrastrukturen können dem Betrieb über einen Leistungskatalog präsentiert werden. Die Orchestrierung und zugrundeliegende Automatisierung der Infrastruktur erfolgt bei Bezug der Leistung.



Das **Foundation-Softwarepaket** erlaubt es Kunden, ihre existierende Data-Center-Compute-Infrastruktur zu automatisieren und bereitet damit den Weg für eine zukünftige Adaptierung der Private Cloud. Die Foundation-Editionen der Software sind nicht separat erhältlich, sondern nur als Teil von Cisco ONE Software.

- Ermöglicht Infrastruktur «as a Service» und damit die Bestellung von Compute-Ressourcen (physisch und virtuell) mittels eines Katalogs
- Einsatz von Workloads über eine Bandbreite von öffentlichen Cloud-Providern hinweg
- Integriertes Leistungs-, Energie- und Zustandsmonitoring und Verwaltung von Compute-Ressourcen

Das **Enterprise-Softwarepaket** ist die umfassende Lösung für Kunden, die schnell und einfach eine Private Cloud aufbauen wollen. Dieses Bundle erweitert den Infrastruktursupport auf Compute, Netzwerk und Speicherlösungen sowie Virtualisierungsebenen, die mittels einer einheitlichen Komponente verwaltet werden.

- Ermöglicht Infrastruktur und Plattform «as a Service» und damit die Bestellung von physischer und virtueller Infrastruktur (Compute, Storage und Network) mittels eines Servicekatalogs
- Einsatz von Workloads über eine Bandbreite von öffentlichen Cloud-Providern hinweg
- Integriertes Leistungs-, Energie- und Zustandsmonitoring und Verwaltung von Compute-, Netzwerk- und Storage-Ressourcen
- Einheitliche Bereitstellung und Bedienung von Cisco- und Multi-Vendor-Hardware und integrierter Infrastruktur

- Einmaliges Self-Service-Portal und ein Katalog verbessern die Nutzererfahrung, und integrierte Anwendungstools automatisieren die Konfiguration und den Einsatz von Workloadpaketen



Cisco One for Data Center	Foundation	Enterprise
Cisco Prime Service Catalog, Self-Service-Portal		
für Compute	✓	✓
für Netzwerk und Storage		✓
Stack Designer, graphisches Stack Design		✓
Cisco UCS Central, Verwaltung von Cisco UCS Domains	✓	✓
Cisco UCS Director, Workflow und Automatisierung		
für Compute	✓	✓
für Netzwerk und Storage		✓
Cisco UCS Performance Manager, Monitoring und Kapazitätsplanung		
für physikalische und virtuelle Compute-Umgebungen	✓	✓
für Netzwerk und Storage		✓
Cisco Energy Management		
für physikalische und virtuelle Compute-Umgebungen	✓	✓
für Netzwerk und Storage		✓
Cisco VACS, Virtuelle Applikations-Container		✓
Intercloud Fabric for Business, Hybrid-Cloud-Verwaltung	✓	✓

ZENTRALISIERTES MANAGEMENT FÜR RECHENCENTER



CISCO UCS CENTRAL

Cisco UCS Central (UCSC) erweitert die Funktion und das Konzept des Cisco UCS Manager auf bis zu 6'000 Server. UCSC nutzt ein richtlinienbasiertes Vorgehen um physikalischen Servern eine gewünschte Konfiguration zu applizieren. Mit Cisco UCS Service-Profilen können Administratoren physikalische Umgebungen replizieren, inklusive der I/O-Konfiguration, Firmware und allen für Compute relevanten Einstellungen. Die Konfiguration wird auf diese Weise schnell, akkurat und automatisch angewendet. Ein rollenbasiertes Zugriffsmodell (RBAC) hilft, die Sicherheit der Konfigurationen zu gewährleisten. UCSC vereinheitlicht und skaliert die Verwaltung von Cisco UCS-Systemen auch über mehrere Rechenzentren hinweg.

- Zentralisierte Stelle für Inventar, Status der Cisco UCS-Komponenten, KVM und administrative Richtlinien
- Richtlinienbasierte Firmware-Aktualisierung, global applizierbar, automatisiert oder über einen manuellen Zeitplan
- Globale ID-Pools und Multi-Domain ID-Visibilität, um Identitätskonflikte zu vermeiden
- Verwaltung von Cisco UCS, UCS Mini und UCS M-Series
- XML API, die auf der UCSM XML API aufbaut für eine einfache Integration in höher liegende Data-Center-Verwaltungslösungen wie UCS Director



UCS PERFORMANCE MANAGER

Für einen technischen Mitarbeiter bietet der UCS Performance Manager (UCSPM) detaillierte Überwachung von einer einzigen Oberfläche aus. Der UCSPM ist für integrierte Infrastruktur optimiert, zum Beispiel für Cisco UCS, VSPEX, Vblock, FlexPod und Versastack. Die auf Zenoss basierende Software nutzt APIs von Cisco und Drittherstellern, um Daten aufzuzeichnen und umfassende, wichtige Informationen über die Infrastruktur End-to-End aufzuzeigen. Der UCSPM unterstützt Monitoring, Ressourcenoptimierung und das Überwachen und Einhalten von Service Level Agreements (SLAs).

- Vereint Leistungsbetrachtung und Verwaltung von integrierter Infrastruktur
- Liefert Echtzeitansichten von Fabric und Data Center Switch-Nutzung und Kapazitätsgrenzen
- Erkennt und erstellt Beziehungsmodelle für jedes System und gibt Mitarbeitern eine einzige, genaue Ansicht aller Komponenten
- Erlaubt das schnelle Navigieren zu einzelnen Komponenten für schnelle Problemlösung



Roger Bieler

Business Development Manager
 roger.bieler@also.com

ENERGIEEFFIZIENZ IM RECHENCENTER

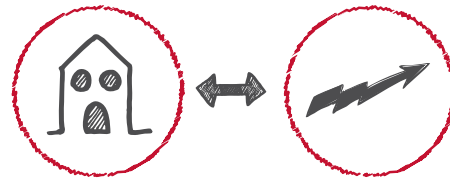


CISCO ENERGY MANAGEMENT SUITE

Helfen Sie Ihren Kunden, den Energieverbrauch und die damit verbundenen Kosten im Data Center zu reduzieren! Wissen ist Macht und mit der Cisco Energy Management Suite bekommt der Kunde beides, damit er Energie effizienter nutzen kann. Ob Reduzierung der Kosten, erhöhte Agilität, Senkung des CO₂-Ausstosses oder Identifizierung von nicht ausgenutzten Ressourcen – die Suite liefert die notwendigen Werkzeuge.

- Visibilität des Energieverbrauchs
- Analyse der Daten
- Richtlinienbasiertes Energie-Management
- Überwachung aller Systeme und Geräte über das Netzwerk ohne Agenten
- Herstellerunabhängig
- Physische und virtuelle Server, Router, Switches, PDUs, Speichersysteme und mehr

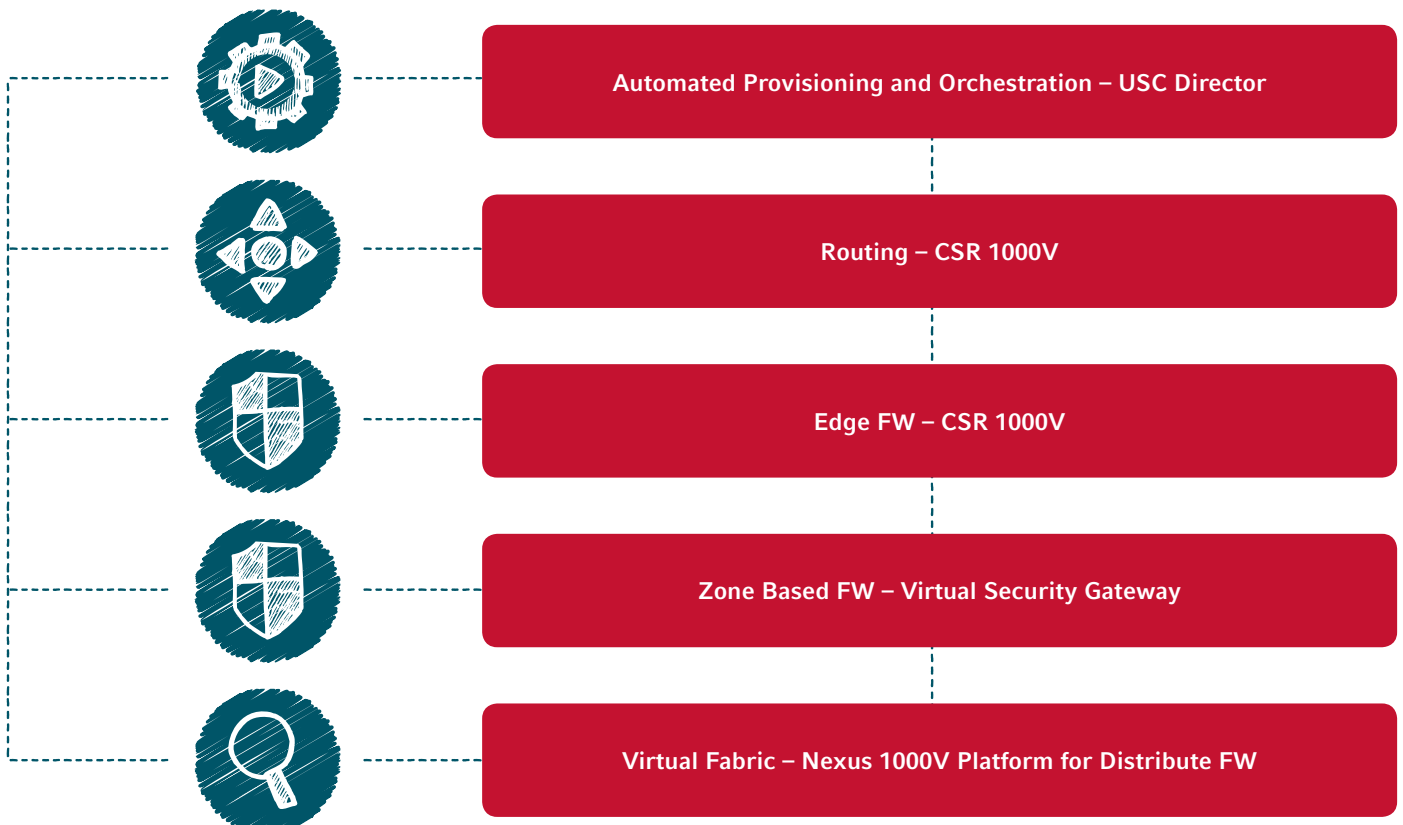
Das Energie-Management kann auf das ganze Unternehmen erweitert werden, indem alle Stockwerke mit Bürogeräten wie Thin Clients, Desktops, Wi-Fi APs, Printer usw. sowie die Betriebsanlagen wie Videokameras, Licht, Lüftung und Zugangskontrollen eingebunden werden. Diese Erweiterung ist lizenzpflichtig. Cisco Energy Management ist auch als SaaS-Dienst erhältlich.



VIRTUAL APPLICATION CONTAINER SERVICES

Cisco VACS ist eine komplette Lösung mit vorkonfigurierten virtuellen Services, Switching, Workflow-Automatisierung und Serviceprogrammen. Es vereinfacht die Definition, Integration und den Einsatz von Richtlinien. Der Einsatz und die Provisionierung von virtuellen Netzwerken und Netzwerk-Services wie Security und Load Balancing ist vollautomatisch und konsistent über Hypervisor-Umgebungen möglich und kann zum Beispiel für die Mikro-Segmentierung verwendet werden.

- Cisco UCS Director
- Cisco Nexus 1000V Distributed Virtual Switch für virtuelles Switching
- Cisco Virtual Security Gateway (VSG) für den Einsatz von verteilten Firewalls
- Cisco Prime Network Services Controller (PNSC)
- Cisco Cloud Services Router (CSR) 1000V für Routing, Edge Firewall sowie Inspektion und Filterung der Netzwerkprotokolle



Überblick Architektur

Die UCSD Software wird als virtuelle Anwendung ausgeliefert. Benutzer können neben Rest-API auch eine webbasierte Benutzeroberfläche verwenden.

Die integrierte Aufgaben-Bibliothek (Task Library) unterstützt mehr als 1200 Aufgaben innerhalb konvergierter Infrastrukturen mit Komponenten von Cisco, NetApp, EMC, IBM, HP, Microsoft, Red Hat, VMware, Citrix, F5 und anderen Herstellern, die durch einfache Parametrisierung in Workflows verwendet werden. Mithilfe des Software Development Kit (SDK) können auch weitere Aufgaben (Tasks) für die Aufgaben-Bibliothek erstellt werden.

Modellbasierter Orchestrator

Der modellbasierte Orchestrator im UCSD erlaubt IT-Administratoren die Anpassung und Automatisierung der Infrastruktur mit einem einfach zu bedienenden Workflow-UI Designer. Jeder Workflow besitzt eine eingebaute Rollback-Funktion, die durch die modellbasierte Orchestration integriert ist.

Dynamisches Kapazitätsmanagement

Der UCSD beinhaltet einen Capacity Manager, der die Daten auf physischen und virtuellen Umgebungen (VMs, Hosts, Cluster und Clouds) überwacht, speichert und verwaltet.

Metering

Der UCSD stellt Statistiken der verbrauchten IT-Ressourcen zur Verfügung und liefert damit die Grundlage für Kosten- und Ressourcenoptimierung. Ressourcen wie CPU und Speichernutzung können überwacht und gemessen werden. Die Gesamtkosten können über Chargeback-Reporting basierend auf der Nutzung und den zugehörigen Kosten ausgegeben werden.

Multi-Vendor-Verwaltung und Administration

Für jede provisionierte Konfiguration speichert der UCSD Informationen über die unterliegende Compute-, Netzwerk-, Storage- und Virtualisierungsinfrastruktur und tauscht diese über die southbound Schnittstelle mit dem verantwortlichen Domain Manager aus.

Cisco und Server-Verwaltung durch Dritte

Der UCSD erkennt und überwacht automatisch Cisco ACI und die Komponenten des Cisco Unified Computing System: Gehäuse, Server, Lüfter, Module, Speicherbänke und Laufwerke. Der UCSD unterstützt ab Werk HP iLO und HP onboard Administrator sowie IPMI (z. B. Dell).

Storage Management

Der UCSD integriert ab Werk NetApp, EMC, IBM Storwize und Nimble (SDK) Speichersysteme.

Netzwerk- und Dienst-Management

Der UCSD bietet End-to-End-Netzwerkverwaltung und unterstützt richtlinienbasierte Bereitstellung von physischen und virtuellen Switches, Konfiguration von VLANs, vNICs, Portgruppierungen und Portprofilen. Der UCSD ermöglicht auch die Verwaltung von physischen und virtuellen Diensten wie ASA, Citrix Netscaler und F5 Big IP.

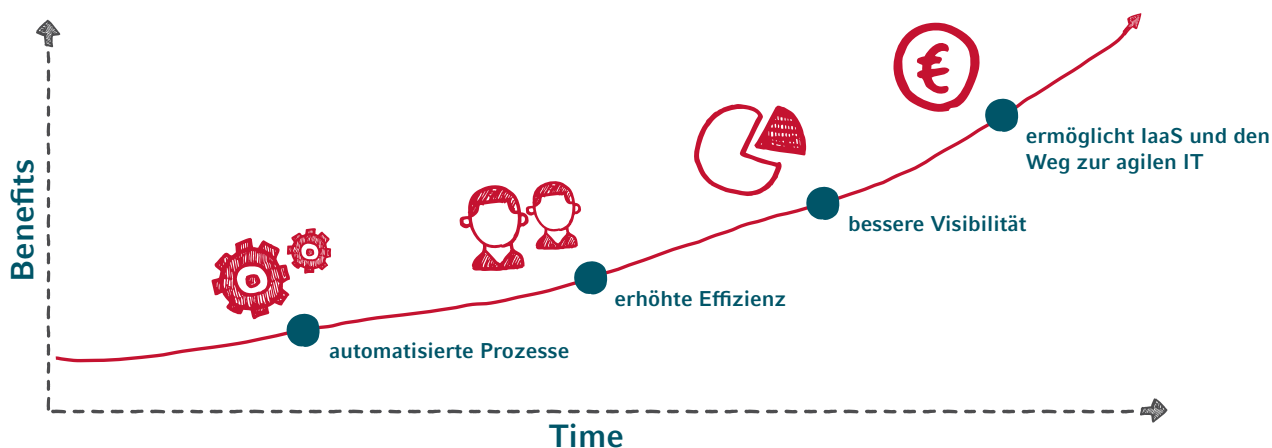
Der UCSD unterstützt verschiedene Hypervisoren, inklusive VMware, Microsoft und Red Hat. Der UCSD stellt End-to-End Virtualisierungs-Verwaltungsmöglichkeiten wie Auto-Erkennung, Lebenszyklus-Management und Bereitstellung von Rechenressourcen, Änderung des Systemstatus etc. zur Verfügung und bietet die Fähigkeit, eine Multi-Hypervisor-Umgebung zu verwalten.

Konfigurationsverwaltung

Der UCSD stellt eine Konfigurations-Verwaltungsdatenbank zur Verfügung, in der alle Änderungen der Infrastruktur (Hinzufügen, Ändern und Löschen) aufgezeichnet werden, sowie die Exportmöglichkeit zu einem externen System (z. B. CMDB) via FTP.

Reporting und CloudSense

Der UCSD kann virtuelle Infrastruktur und Systemressourcen durch Anzeige einer breiten Palette an Tabellen, Grafiken und Map-Reports überwachen. Diese Berichte unterstützen den Administrator durch einen tiefen Einblick in die Funktionsweise des Systems.



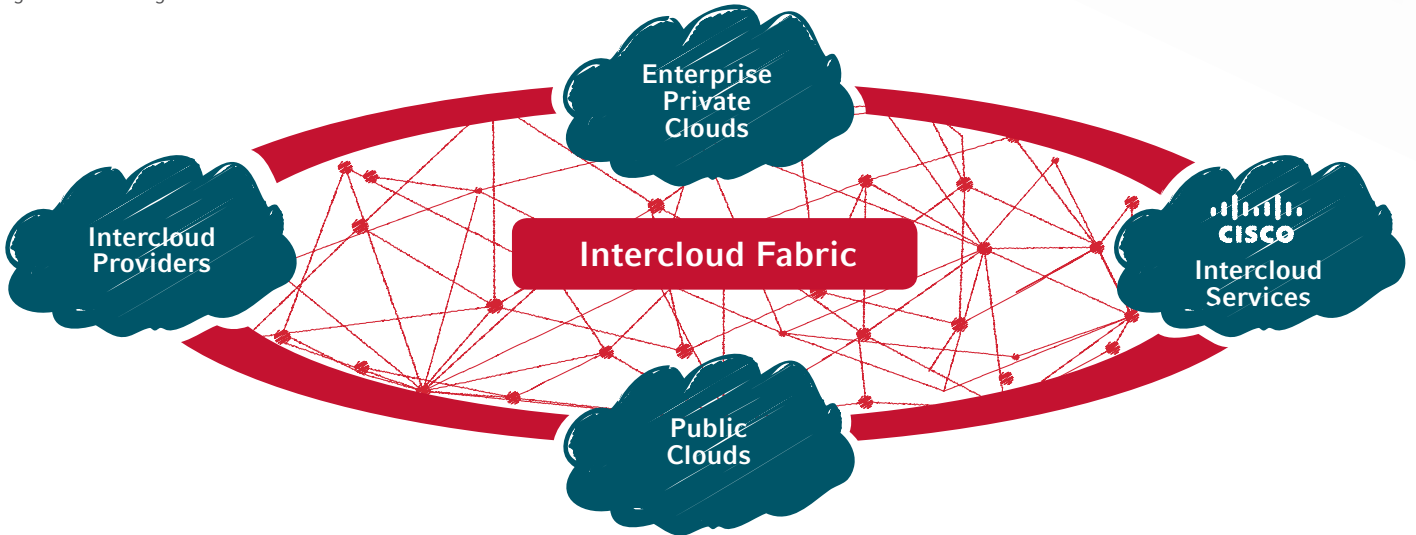
PSC Module

<p>Service Designer</p>	<p>Der Service Designer gibt Ihnen die Möglichkeit Services zu erstellen und als Produkt im Service-Katalog zu platzieren. Endbenutzer können diese einsehen, suchen und bestellen. Der Service Designer wird benutzt um:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Leistungserfüllungspläne zu erstellen • Service-Bestellfreigaben zu konfigurieren • Autorisierungsabläufe aus Dienstleister-Perspektive zu konfigurieren • Aussehen und Verhalten von Serviceformularen zu konzipieren • Kategorien und Schlüsselwörter, welche Kunden zur Suche eines bestimmten Dienstes verwenden können zu definieren • E-Mail Formulare mit Prozessen, welche E-Mail Benachrichtigungen erfordern zu verbinden • Metering/Chargeback <p>Das Demand Management ermöglicht den Überblick über die vom Kunden in Anspruch genommenen Leistungen, sowie deren Rechnungsstellung/Rückerstattung.</p>
<p>Storefront / Portal Designer</p>	<p>Portal Designer ist das Modul aus dem Service-Katalog, der Designern und Administratoren die Möglichkeit zum Gestalten und Verwalten von Seiten und Portalinhalten gibt und die Einstellmöglichkeiten bietet, welche Nutzer oder Nutzergruppen auf einen bestimmten Inhalt zugreifen kann. Es stellt ein Interface zum Bau diverser Portlets aus Anwendungsdaten, JavaScript/HTML, ad-hoc Listen oder JSR-kompatiblen Portlets von Drittanbietern zur Verfügung.</p>
<p>PaaS Designer</p>	<p>Stack Designer (PaaS Designer) ist das Modul aus dem Service-Katalog, welches erlaubt PaaS Services und Templates zu erstellen und einfach im Portal zu registrieren. Der Stack Designer verwendet ein grafisches Tool um dem Benutzer einen einfachen Zugang zur Ansicht und Bearbeitung der Templates zu ermöglichen.</p> <p>Das Zusammenspiel der verschiedenen Komponenten des Cloud Management möchten wir anhand eines Beispiel Use-Cases und entsprechenden Teilaufgaben in beteiligten Systemen aufzeigen. Ein berechtigter Benutzer bestellt einen bereits definierten PaaS Service.</p> <p>Applikations Provisionierung</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Der Benutzer loggt sich mit seinen Benutzernamen/Passwort oder Single Sign On im Prime Service Catalog an. Anhand der Directory Informationen wird der Benutzer einem internen Kunden und/oder Projekt zugewiesen. Der präsentierte Service Katalog enthält nur Dienste, welche für den Benutzer oder die Benutzergruppe freigeschaltet sind. 2. Der Benutzer wählt einen Service, in diesem Beispiel einen PaaS Service, und parametrisiert diesen. Anhand der Parametrisierung und den hinterlegten Preisschema wird dem Benutzer transparent der aktuelle Preis der gewählten Serviceausprägung aufgezeigt. 3. Der Benutzer kann im Anschluss den Service direkt bestellen oder einem Warenkorb hinzufügen. 4. Bei Bestellung des PaaS Service gibt der Prime Service Catalog mittels des AMPQ Message Bus den Task weiter an die Heat Orchestration Engine. Diese ist Bestandteil von Prime Service Katalog und des Moduls PaaS Designer. Der Heat Orchestration löst essentielle Tasks aus. 5. Mittels Rest-API wird das technische Orchestrator & Deployment (UCS Director) Tool mittels Rest-API angesteuert und UCSD führt zwei Workflows aus. 6. Nach erfolgreichem Klonen der VM Instanz wird im offerierten Fall mittels VIX Scripts ein Puppet Agent installiert und konfiguriert (Agent Bootstrapping). 7. Während der Instanzierung der VM wird ebenfalls im Puppet Master die VM klassifiziert, so dass im Anschluss der definierte Applikations-Stack provisioniert werden kann. 8. Die VM startet und meldet sich beim Puppet Master. Basierend auf der Klassifizierung wird nun der gewählte Applikations-Stack auf der Instanz installiert und konfiguriert. <p>Der PaaS Designer wird vorkonfiguriert mit verschiedenen PaaS-Templates ausgeliefert. Die verfügbaren Templates gliedern sich nach Windows und Linux Applikationen.</p>
<p>Openstack Integration</p>	<p>OpenStack kann durch Professional Services mit allen im Service Link vorhandenen Mechanismen oder nativ durch die Nutzung eines AMQP Adapters mit dem Prime Service Catalog verbunden werden. Das Advanced Message Queuing Protocol (AMQP) ist ein offener Standard für die Struktur und die Übertragung von Nachrichten zwischen Plattformen. Ein neuer Aufgabentyp namens Queue Service Request ist als Workflow-Typ verfügbar und wird dazu benutzt, die Serviceanfrage zu einer anderen Anwendung oder System zu übertragen. Out-of-the-box Integration von OpenStack in den Prime Service Catalog ist für die Zukunft geplant.</p>
<p>Catalog Deployer</p>	<p>Catalog-Deployer ist ein Konfigurations- und Verwaltungstool zur Bereitstellung von Inhalten, das von Service-Designern, Katalogverlegern, Finanzadministratoren und Unternehmensentwicklern zur Migration von Anwendungs-Entitäten zwischen Entwicklung, Test und Produktionsstätten benutzt werden kann. Catalog-Deployer stellt Kunden eine Änderungshistorie zur Verfügung und erlaubt damit eine zuverlässige Kontrolle über Änderungen im Anforderungs-Zentrum und an organisatorischen Entitäten, die von allen Modulen des Service-Katalogs benutzt werden.</p>
<p>Service Item Manager</p>	<p>Das Service-Item-Manager Modul erlaubt Designern das Erstellen und Verwalten von Leistungspositionen. Eine Leistungsposition beschreibt die diesem Element zugeordneten Attribute.</p>
<p>Service Link</p>	<p>Service Link stellt Mitarbeitern die Fähigkeit, mit externen Systemen zu kommunizieren, zur Verfügung. Diese Mitarbeiter können dann innerhalb des Workflows eines Dienstes eingesetzt werden, um solche extern ausgelagerten Dienstleistungspositionen je nach Bedarf zur Verfügung zu stellen oder zu konfigurieren.</p>
<p>Administration</p>	<p>Das Administrations-Modul bietet eine Oberfläche zur Verwaltung verschiedener Komponenten. Es bietet direkten Zugriff und Verwaltungsmöglichkeit für das Verwalten anderer Module. Die Konfiguration und Anpassung vieler Module wird durch dieses Modul erreicht. Es bietet sogar eine Oberfläche zur Konfiguration von Teilen von Komponenten.</p>
<p>Organization Designer</p>	<p>Wie alle im Service-Katalog verfügbaren Fähigkeiten, werden die Möglichkeiten zum Erstellen, Verwalten und Anschauen von Leistungspositionen durch eine rollenbasierte Zugangskontrolle (RBAC) bestimmt. Im Organization-Designer werden RBAC-Freigaben einer Rolle zugeordnet und diese wiederum direkt einem Nutzer (direkt der Person), oder indirekt (zu einer Unternehmenseinheit oder Gruppe, der die Person angehört) zugeordnet.</p>

HYBRID CLOUD-LÖSUNG VON CISCO

CISCO INTERCLOUD

Die globale Intercloud ist eine Architektur und Strategie einer weltumfassenden Cloud mit Support für IaaS, SaaS und PaaS, die mit Partnern gemeinsam aufgebaut wird.



Mit der Cisco Intercloud Fabric (ICF) kann ein Unternehmen eine Erweiterung seines existierenden Data Center auf Partner- oder öffentliche Clouds vornehmen – on-Demand und mit einheitlichen Netzwerk- und Sicherheitsrichtlinien.

Cisco Powered Intercloud Services sind Cloud-Dienste, die von Cisco-Partnern produziert werden und ausführliche Audits betreffend Qualität und Gütegrad durchlaufen. Diese Services können auch von anderen Cisco-Partnern durch das Cisco Cloud Reseller Program weiterverkauft werden.

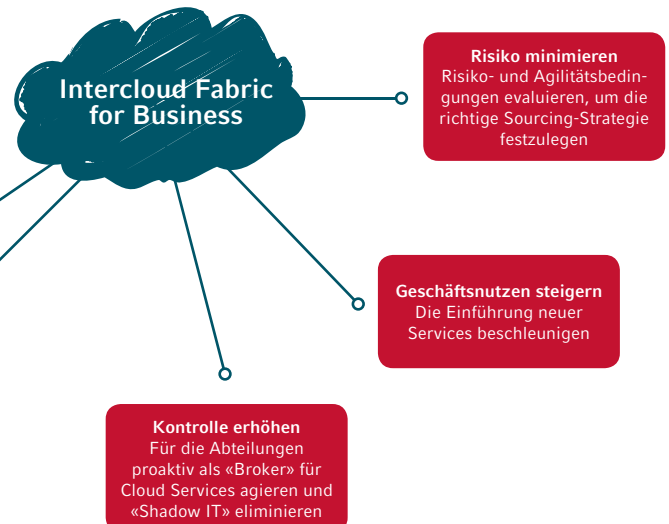
Applikationensservices werden, ähnlich wie in einer privaten Cloud, auch in der hybriden Cloud eingesetzt. Der Unterschied liegt in der Interaktion des Cisco Prime Service Catalog mit der Cisco Intercloud Fabric for Business statt des UCS Director zum Aufbau der Anwendungsinfrastruktur und für den Einsatz der Anwendung.

Die Cisco Intercloud Fabric for Business, Bestandteil der Cisco Foundation Suite für Data Center, setzt sich aus der Cisco InterCloud Secure Fabric und dem Cisco InterCloud Director zusammen.

Der Intercloud Fabric Director stellt Endnutzern und IT-Administratoren ein Portal für das Lifecycle-Management von physischen, virtuellen und Cloud-Workloads zur Verfügung.

Der Intercloud Fabric Secure Extender stellt die hochsichere Verbindung über mehrere Clouds hinweg sicher. Er sorgt für sichere Workload-Migration indem alle für den Workload relevanten Netzwerk- und Sicherheitsrichtlinien beibehalten werden.

Enterprise Private Clouds	Die unternehmensinterne Private Cloud, zum Beispiel basierend auf der Cisco Enterprise Cloud Suite
Cisco Powered Intercloud Provider	Cloud Provider, die von Cisco zertifizierte Cloud-Services anbieten
Cisco Intercloud Services	Cloud-Dienste, die von Cisco selbst produziert und über Partner angeboten werden
Public Cloud	Öffentliche Cloud-Dienste wie Azure und AWS



Visibilität
Private und Public Cloud Workloads einheitlich verwalten

Kosten senken
Public Cloud lock-in verhindern

Kontrolle erhöhen
Für die Abteilungen proaktiv als «Broker» für Cloud Services agieren und «Shadow IT» eliminieren

Risiko minimieren
Risiko- und Agilitätsbedingungen evaluieren, um die richtige Sourcing-Strategie festzulegen

Geschäftsnutzen steigern
Die Einführung neuer Services beschleunigen

SALES- UND SUPPORT- INFORMATIONEN

SERVICES



Cisco Smart Accounts

Cisco Smart Accounts sind eine neue Art von Konto: Sie werden durch den Kunden selbst oder den Partner verwaltet. Das Smart Account Konto bietet Einsicht und Zugriffskontrolle für Cisco Software-Lizenzen sowie eine Übersicht über alle Berechtigungen des zu verwaltenden Unternehmens. In Zukunft wird das ganze Software-Portfolio von Cisco über Smart Accounts verwaltet.

Supportleistungen für Cisco ONE Software

Cisco Smart Net Total Care beinhaltet den SMARTnet Support und intelligente Dienste, um Betriebskosten zu senken und IT-Mitarbeiter zu entlasten, damit diese sich auf Unternehmensinnovationen konzentrieren können. Cisco SNTC stellt Service-Inventar und Vertrags-Verwaltung, Alarm-Management und Gerätediagnose zur Verfügung.

Cisco ONE Software Foundation und verschiedene Software-Produkte nutzen unseren neuen Software Support Service (SWSS), der fortwährenden Support und Wartung der Software bietet. Durch einen einzelnen SWSS-Vertrag erhält Ihr Kunde:

- Software-Updates
- Lizenzportabilität zu einer neuen Cisco ONE Software
- Zugang zu neuen Innovationen
- 24/7-Zugang zu Online-Ressourcen und zum Cisco Technical Assistance Center (TAC)
- Optional: Solution Support



Stojna Deleva

Sales Representative
stojna.deleva@also.com



Roger Bieler

Business Development Manager
roger.bieler@also.com

Professional Services für Cisco ONE Software

Professional Services für Cisco ONE Software beinhalten Servicepakete, die speziell auf vordefinierte Anwendungsfälle zugeschnitten sind. Diese Leistungen unterstützen Sie beim Ausschöpfen der vollen Leistungsfähigkeit der Software-Möglichkeiten.

Für das Projekt bieten Quick Start Services je nach Software eine oder mehrere der folgenden Optionen an:

- Technologietransfer und Workshop
- Bewertung der Bereitschaft der Software-Umgebung
- Logische Änderungen der zugrunde liegenden Network-, Computing- oder Storage-Architektur
- Softwareinstallation, Konfiguration und Anpassung
- Task-Automatisierung und Orchestrierung
- Migration und Onboarding
- Feature und Funktionstest

Für den Betrieb bietet Cisco ein Set von Services für die Einführung von Operations, das Change-Management und die fortlaufende Optimierung der Cisco ONE Software an:

- Change Governance
 - Kontinuierliche Evaluierung, Monitoring und Optimierung von Software-Features und Möglichkeiten
 - Grundlegende Funktionalität für zusätzliche Möglichkeiten
 - Grundlegende Funktionalität für Systemintegration
 - Ausgelegt für Technologieoptimierung und Transformation
 - Proaktive Fehlersuche, Messung von Kennzahlen und Software-Reviews
- Somit bieten Cisco Professional Services die optimale Ergänzung zum Kundenprojekt, sei es für Plan, Build oder Manage.

CISCO UNIFIED COMMUNICATIONS 10.x AND 11.0 LICENSING



LIZENZOPTIONEN FÜR IHRE BEDÜRNISSE

UCM 11 License Types

Cisco Unified Workspace Licensing (UWL)/Cisco User Connection Licensing (UCL)

	UWL Professional	UWL Standard	UCL Enhanced Plus/Enhanced	UCL Basic	UCL Essential
Personal Multiparty – Advanced (Unlimited)	✓	N/A	N/A	N/A	N/A
Cisco WebEx conferencing – customer premises equipment	✓	+	+	+	+
Cisco Unity Connection	✓	✓	+	+	+
Cisco Expressway firewall traversal	✓	✓	✓	N/A	N/A
Cisco Jabber unified communications	✓	✓	✓	N/A	N/A
Cisco Jabber instant messaging and presence	✓	✓	✓	✓	✓
Cisco Prime™ Collaboration	✓	✓	✓	✓	✓
Cisco Prime™ Collaboration	✓	✓	✓	✓	✓
Number of devices supported	Multiple	Multiple	2/1	1	1

Personal Multiparty and UC Licensing

UCM 11 & Aboce

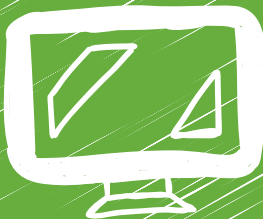
	Essential	Basic	Enhanced	Enhanced Plus
Device types supported	Analog, fax, and Cisco Unified SIP Phone 3905 and Unified IP Phone 6901	Essential UCL plus Cisco Unified IP Phone 7811 and 7821 endpoints	All Cisco user devices ¹	All Cisco user devices ¹
Number of user profiles	1	1	1	1
Number of devices supported	1	1	1	1
Cisco Jabber instant messaging and presence	Included	Included	Included	Included
Cisco Jabber for Windows and Mac	✓	✓	Included	N/A
Cisco Jabber for smartphones and tablets	✓	✓	Included	Included

¹ Immersive and multipurpose Cisco TelePresence® System endpoints are not included.

ESD (ELEKTRONISCHE SOFTWARE DISTRIBUTION)

DIREKTDOWNLOAD ÜBER DEN ALSO SHOP I-VIS

Jetzt
erhältlich:
Elektronischer
Software
Download
bei ALSO



ESD steht für Elektronische Software Distribution. ALSO bietet Ihnen mit ESD die Möglichkeit, Softwareprodukte als Direktdownload über den ALSO Shop I-VIS zu beziehen. ESD ermöglicht Ihnen somit die Bereitstellung eines breiten Produktportfolios ohne jegliche Kapitalbindung durch Lagerhaltung.

Sie bestellen und bezahlen erst dann, wenn Ihr Kunde bei Ihnen bestellt. Durch die direkte Auslieferung entfällt jegliche Wartezeit, Ihre Kunden erhalten die Software in wenigen Sekunden und können sofort damit arbeiten.

Elektronische Software Distribution (ESD) ist die Zukunft des Softwaregeschäfts und bietet Ihnen eine Vielzahl von Vorteilen.

ESD – Vorteile für Sie als Händler

- Keine Lagerungskosten
- 24/7-Verfügbarkeit über I-VIS
- Benutzerfreundlicher Bestellprozess
- Sofortige Verwendbarkeit der Software
- Erweiterung des Produktportfolios

Wie werden ESD Produkte heruntergeladen?

Ganz einfach über den ALSO Shop I-VIS:

- Via ALSO I-VIS Login einloggen
- Software-Produkte, die mit dem ESD Symbol versehen sind, aus dem Angebot auswählen
- Bestellabwicklung
- Direkter Download via I-VIS auf das Endgerät

Welche Produkte können über ESD bezogen werden?

ALSO bietet eine Vielzahl von Originalsoftware aus dem Consumer-Bereich an.

- Microsoft
- Adobe
- G-DATA
- Und viele weitere



Thomas Knuchel

Business Development Manager
thomas.knuchel@also.com



Die neue digitale «Produktion»

Die Services

Schon heute stehen Ihnen zahlreiche Cloud-Services von globalen und lokalen Service-Providern zur Verfügung. Dieses Service-Portfolio wird permanent aktualisiert und ausgebaut.

Das Training

Das nötige Fachwissen sowie praktische Fähigkeiten für das Arbeiten mit ALSO Cloud Marketplace vermittelt Ihnen ALSO mit Webinaren und Workshops. Melden Sie sich noch heute unter www.also.ch an und entdecken Sie die zukunftsweisende Nutzung der ALSO Cloud Services.

→ Workshop



→ Webinar



UMSATZ STEIGERN IN DER CLOUD

...nt die Möglichkeit, von der Cloud zu profitieren und die ...nzuführen, und nutzen Sie die Vorteile des ALSO Cloud ...

- **Reizen Kundennutzen.** Profitieren Sie von der stark wachsenden Nachfrage nach Cloud-Services und werden Sie für Ihre Kunden zum vertrauenswürdigen Partner für diese Dienste.
- **Schnell auf dem Markt.** Führen Sie Ihre Cloud-Angebote statt in Monaten innerhalb von Tagen ein und schaffen Sie für Ihre Kunden einen augenblicklichen Mehrwert.
- **Effizienz steigern und Kosten senken.** Durch die automatisierten Aktivierungs- und Verrechnungsprozesse steigern Sie die Effizienz und verringern die Administrationskosten erheblich.
- **Einfache Skalierbarkeit.** Geben Sie Ihren Kunden die Möglichkeit, mit seinen Bedürfnissen zu wachsen, und begleiten Sie ihn auf diesem Weg.

ALSO Schweiz AG, Meierhofstrasse 5, 6032 Emmen,
Telefon 041 266 11 11, info-ch@also.com, www.also.ch

ALSO Suisse SA, Av. des Baumettes 3, CH-1020 Renens,
Téléphone 021 637 47 37, info-ch@also.com
