

Insight[®]
Ihr Trusted Advisor



HOSTING SOLUTIONS GUIDE ▼ 2011

SERVICE HOTLINE 00800 7777 0000

WWW.SPLA.AT



WWW.SPLA.CH



WWW.SPLA.DE



Herzlich Willkommen zum Hosting Solutions Guide 2011!

Liebe Leserin, lieber Leser!

Im wahrsten Sinne des Wortes ist die "Cloud" zum geflügelten Wort für die gesamte IT-Branche geworden. Die Prognosen und Erwartungen der Software-Hersteller scheinen förmlich abzuheben. Einstimmig prognostizieren sie, dass auch im professionellen Unternehmensumfeld die Nachfrage nach Software und Services als Abo aus der Internet-Wolke immer weiter zunehmen wird. Wir freuen uns, gemeinsam mit Ihnen zu den Vorreitern und Treibern dieses Trends geworden zu sein.

Seit 2002 ist Insight der Nummer 1 Reseller für Microsoft SPLA. Dank unserer globalen Lizenzabteilung und der großen Anzahl an Hosting Solutions Experten sind wir kontinuierlich gewachsen und unterstützen Partner in 20 Ländern. Europaweit verfügen wir über ein einzigartiges Team von 30 Hosting & SPLA Lizenzspezialisten.

Der Markt für SaaS entwickelt sich rasant weiter. Ein Indiz dafür sind z. B. die vielen neuen Partnerschaften, die wir für unsere

Service Provider Partner mit den großen Software-Herstellern eingegangen sind. Heute zählen SaaS Programme wie Citrix CSP, Symantec ExSP, VMware VSPP und viele andere zu unserem Angebot für Sie.

Informieren Sie sich in unserem Hosting Solutions Guide 2011, wie Sie von den Lösungen unserer Herstellerpartner in Ihrem SaaS-Geschäftsfeld profitieren können. Selbstverständlich beraten wir Sie jederzeit gerne, wie Sie diese SaaS-Angebote konkret implementieren.

Mit freundlichen Grüßen



Kristina Iffländer
Partner Management & Marketing

Inhalt	Seite
Insight Software für Hostler	3-4
Microsoft SPLA	5
Citrix	6-7
CA	8-9
Mimosa	10
Kaspersky	11
Symantec	12-13
Spider	14
Trend Micro	15
VMware	16-17
Insight SAM	18
Faxantwort	19



eProcurement mit Insight

Insight Software ist ein Fullservice-Online-Portal für hocheffizientes Softwarebeschaffungs-Management. Es erlaubt Ihnen eine genaue Kontrolle Ihrer Software-Ausgaben. Ob Sie Beschaffungsberichte erstellen oder neue Software für Ihr Unternehmen kaufen, die Verwaltung Ihrer Software war noch nie so einfach.

Nutzungsberichte

Die monatliche Nutzung Ihrer SPLA-Lizenzen lässt sich nun im Handumdrehen darstellen. Sie können Nutzungsberichte aus der Vergangenheit leicht aufrufen und mit ein paar Klicks aktualisieren und so schnell und effektiv einen neuen Bericht erstellen.

Individuelle Katalog-Anpassung

Sie können unternehmensweit Richtlinien durchsetzen, Ausgaben senken und weltweit Ihre Einkaufsmacht nutzen. Insight Software kann mit Mehrfachlizenzen, Produktlisten und unterschiedlichen Preisstrukturen umgehen und integriert die verschiedenen Facetten Ihres Unternehmens nahtlos in ein zentrales System.

Flexible Verwaltung

Wenn Sie den Zugriff auf Insight Software nach Arbeitstätigkeit, Einkaufsberechtigung oder sonstigen Kriterien steuern möchten, können Sie leicht die entsprechenden Anwenderprofile schaffen. Außerdem können Sie nach Bedarf und den Anforderungen Ihrer Geschäftsbereiche oder Regionen Rechnungs-Accounts kreieren.

Übersichtliche Produktsuche und praktisches Bestellen

Wir arbeiten ständig an der Verbesserung von Insight Software. Unsere Volltext-Suchmaschine erlaubt Ihnen, nach Schlagwörtern, Beschreibungen, Herstellern und anderen Kriterien zu suchen.

Dank Illustrationen und Box Shots finden Sie schnell die Produkte, die Sie suchen. Der Einkauf wird Ihnen leicht gemacht, denn Sie können direkt von der Suchseite aus Produkte wählen und mit einem einfachen Mausklick in Ihren Einkaufskorb befördern.

Beste Produktinformationen in der Branche

Insight Software bietet Ihnen umfangreiche Produktinformationen auf dem neuesten Stand. Die Daten werden in einem übersichtlichen Template präsentiert, in dem Sie auch Informationen über die Lizenzen, technische Spezifikationen und Anforderungen finden.

Auftragsstatus & -nachverfolgung

Ab der Bestellung übernehmen Sie mit Insight Software die Kontrolle. Sie können Aufträge nachverfolgen und sehen die voraussichtlichen Liefertermine.

Rechnungen & Nachweis Ihrer Lizenzen

Sie müssen sich nie wieder den Kopf zerbrechen, wo Ihre Lizenzen sind oder wie viele davon Sie für ein bestimmtes Produkt haben. Die Suche wird Ihnen nun leicht gemacht, und Sie können beglaubigte Rechnungskopien und einen Nachweis der damit verbundenen Lizenzen anfordern.

Die Berichte, die Sie brauchen – auf Abruf

Die Berichtlegungsmöglichkeiten von Insight Software sind unübertroffen. Nach Bedarf erhalten Sie korrekte, übersichtliche Berichte. So können Sie Ihre Software-Ausgaben leicht analysieren und überprüfen. Abrufbereit stehen fünfzehn Berichtsformate täglich rund um die Uhr für Sie zur Verfügung, und mit der Smart Tracker-Funktion können Sie das Ganze noch besser an Ihre Bedürfnisse anpassen.

Vertragsinformationen

Informationen über Ihre Lizenzverträge und die damit verbundenen Programme sind jederzeit verfügbar. So können Sie sich bequem über die Produkte informieren, die mit jedem einzelnen Lizenzvertrag verbunden sind.





Nutzen Sie die Microsoft Produkte für Ihr Software plus Service Geschäftsfeld!

Das Microsoft Service Provider License Agreement (SPLA)

Das SPLA bietet Ihnen die Möglichkeit, Microsoft-Produkte auf monatlicher Basis zu lizenzieren und die Nutzung der Software an Ihre Kunden zu vermieten.

- » **Der Vorteil für Sie:** Sie können Ihren Kunden ergänzende und neue Hosted-Applikationen anbieten.
- » **Der Vorteil für Ihre Kunden:** Sie erhalten von Ihnen moderne, komplette und bedarfsgerechte IT-Dienstleistungen und -Lösungen.

Diese Art der Software-Lizenzierung unterscheidet sich erheblich von den übrigen Microsoft Volumenlizenzprogrammen. Denn normalerweise bieten diese unterschiedliche Optionen für den Lizenznehmer zur Anschaffung von Microsoft-Lizenzen – lediglich zur internen Nutzung.

SPLA dagegen ist das Programm für IT-Unternehmen, die ihren Kunden eine One-Stop beziehungsweise Fullservice Lösung einschließlich Softwarelizenzen anbieten möchten. Es ist das einzige Microsoft-Programm für Volumenlizenzen, das einen Service Provider zur Weitergabe des Lizenzgebrauchs an Dritte berechtigt.

- » **Der Vorteil für Sie:** Damit verfügen Sie über ein Lizenzmodell, auf dessen Grundlage Sie Ihren Kunden ertrags-sichere, leistungsstarke IT-Dienste zu attraktiven Konditionen bieten können.
- » **Der Vorteil für Ihre Kunden:** Sie beziehen von Ihnen Software und IT-Dienstleistungen auf flexible Art und Weise sowie zu einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis.

Ihr Einstieg in Software as a Service

Das Microsoft SPLA Programm ermöglicht es Ihnen, die an Ihre Kunden lizenzierten Microsoft-Produkte auf monatlicher Basis

abzurechnen – und zwar immer nur in der Höhe, wie der Kunde die Möglichkeit hat, die Software zu nutzen. Es bietet Ihnen außerdem reduzierte Lizenzformen für Windows-Server, gestattet Ihnen den Einsatz von OEM-Server-Lizenzen und beinhaltet die Microsoft Software Assurance, die Ihnen die Ausstattung mit den jeweils aktuellen Softwareversionen gewährleistet. Ein flexibles und auf Ihre wirtschaftliche Realität zugeschnittenes Lizenzprogramm. Es fallen keine weiteren Nutzungs- beziehungsweise Lizenzkosten an.

Sie sind noch kein Teilnehmer am Microsoft SPLA Programm? Sprechen Sie noch heute mit den Hosting Solutions Experten von Insight.

Wie Sie Microsoft SPLA Partner der Insight werden

Voraussetzung für das Lizenzieren von Microsoft-Technologien über das Service Provider Lizenzprogramm ist der Microsoft Registered Partnerstatus. Auf dieser Grundlage können Sie als Service Provider ohne Probleme und Verpflichtungen einen SPLA Vertrag abschließen.

- » **Der Vorteil für Sie:** Sie profitieren gleich doppelt. Einerseits von den eindeutigen SPLA-Vorteilen und andererseits von den vielfältigen Certified Partner Privilegien.
- » **Der Vorteil für Ihre Kunden:** Sie ziehen direkten Nutzen aus Ihren zusätzlichen Möglichkeiten, zum Beispiel durch aktuellste Informationen sowie erweiterten Know-how-Transfer.

Mit SPLA können Sie auch Ihre technische Fitness gezielt ausbauen

Mit SPLA haben Sie auch die Möglichkeit, am „Technical Jump Start“-Programm teilzunehmen. Eine Workshop-Reihe, die von erfahrenen Microsoft-Consultants durchgeführt wird und die speziell auf die technologische und wirtschaftliche Optimierung

Ihrer individuellen technischen Hosting-Ressourcen zielt.

Sie wollen SPLA sofort?

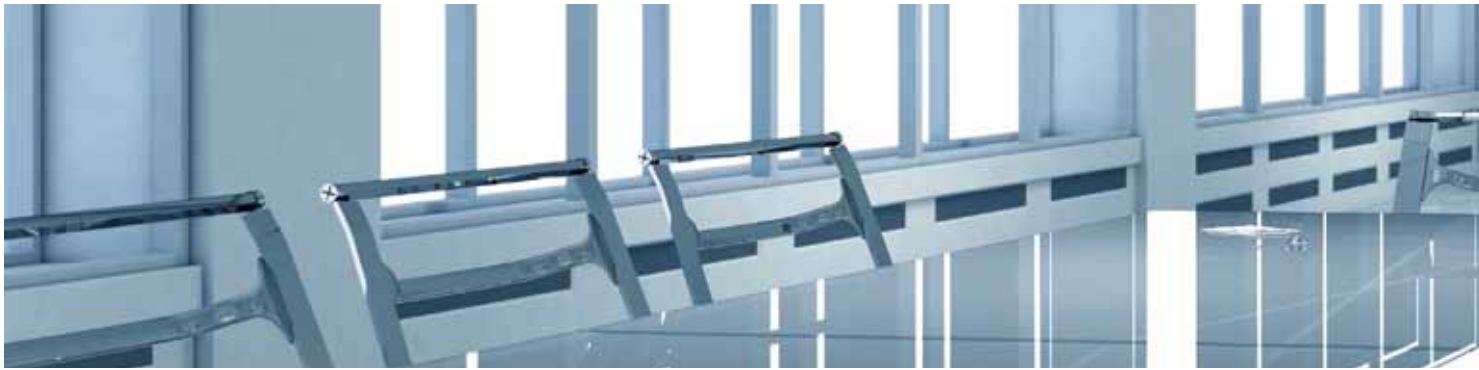
Auch das geht. Wenn Sie sofort von einem SPLA-Vertrag profitieren wollen, aber noch nicht die Voraussetzungen für das Partner-Programm besitzen, können Sie einen 6-Monats-Waiver beanspruchen. Das hat zwei Vorteile:

- » Die direkte Nutzung der SPLA-Möglichkeiten im Rahmen eines Projekts, das innerhalb eines sechsmonatigen Zeitfensters fixiert ist – ohne dazu die Partner-Zertifizierung durchführen zu müssen.
- » Das Recht zum sofortigen Abschluss eines SPLA-Vertrags, wobei Sie die Karenzzeit von sechs Monaten zur Durchführung der Zertifizierung zum Partner nutzen können.

Sollten Sie also sofort einen SPLA-Vertrag abschließen wollen, so unterstützen die SPLA-Experten der Insight Sie gerne. Auch wenn Ihr Antrag auf die Partner-Mitgliedschaft noch bearbeitet wird, werden wir Ihnen mit professioneller Beratung weiterhelfen.

Vertrauen Sie beim Aufbau Ihres neuen Geschäftsmodells auf Insight!

Insight hat es sich zum Ziel gesetzt, Ihnen als Microsoft SPLA Partner der branchenweit beste Lizenzexperte für Ihr Software as a Service Geschäft zu sein. Wir beraten und betreuen Sie fachmännisch bei der Umsetzung, dem Vertragsabschluss bis hin zum monatlichen Reporting der vermieteten Lizenzen. Als Microsoft SPLA Reseller gewährleisten wir einen weltweit einheitlichen Qualitäts- und Leistungsstandard und garantieren Ihnen somit eine sichere Wettbewerbsposition. Denn alle SPLA-Partner erhalten weltweit die gleichen Konditionen und Leistungen. Insight übernimmt die komplette Lizenzabwicklung.



Was ist CSP?

Das Citrix Service Provider Programm wurde speziell für Service Provider entwickelt, die Applikationen oder virtuelle Desktops als Service anbieten wollen. Das CSP erweitert die Produktnutzungsrechte für Service Provider, um Citrix Lösungen als Grundlage Ihrer Software as a Service Infrastruktur zu nutzen.

Im Rahmen des CSP nutzen Sie die aktuellen Citrix Virtualisierungsprodukte zu besten Bedingungen und geringen Kosten in Ihrem SaaS Geschäft. Das CSP Kosten- und Lizenzmodell basiert auf einem aktiven monatlichen Abonnement; Citrix Service Provider zahlen damit nur für die tatsächliche Nutzung der ausgewählten Citrix-Produkte im Laufe des vergangenen Monats. Die Citrix Subscription Advantage muss nicht separat bezogen werden, sie ist bereits in der monatlichen Gebühr enthalten. Das Programm richtet sich auch an Citrix Solution Advisor-Partner, die als SaaS- oder ASP-Dienstleister gegenüber Ihren Kunden auftreten.

Warum sollten Sie CSP wählen?

Das Citrix Service Provider Programm bietet monatliche, nutzungs-basierte Preisgestaltung und Support, um die speziellen Anforderungen für Service Provider zu erfüllen. Warum sollten Sie mehr bezahlen? CSP ist ab sofort über Ihr Insight Hosting Solutions Team verfügbar und hilft Ihnen Ihr Geschäft zu erweitern.

Die Vorteile von CSP auf einen Blick

- » CSP hält die Anfangskosten gering.
- » CSP hat ein flexibles Abonnenten-Preismodell.
- » Mit CSP sind Sie immer berechtigt, die neuesten Versionen zu nutzen.
- » User Rights Protection für alle Produkte.

Die Vorteile des CSP auf einen Blick

Sales und Marketing	
Zugang zu Service Provider Edition Produkten	✓
Zugang zum My Citrix Partner Portal	✓
Nutzung des Citrix Partner Programm Logos	✓
Zugang zu Citrix Partner Events	✓
Technik	
Zugang zum Citrix Developer Network	✓
Zugang zu Technical Previews oder Early Adopter Software	✓
Zugang zu Citrix Training Promotions	✓
Produkt Roadmap- und Planungsmeetings (auf Einladung)	✓
Evaluation Software	✓
Usage Rights	
Usage Based Lizenzierungsmodell	✓
In Übereinstimmung mit den Citrix End User License Agreements	✓
Peak Usage Billing Terms	✓
Voraussetzungen	
Unterzeichneter Citrix Service Provider Vertrag	✓
Wahl des bevorzugten Citrix Authorized CSP Distributor	✓
Bereitstellen der Nutzungsberichte an den Citrix Authorized CSP Distributor	✓
Namentlich benannte Kontakte aus Geschäftsleitung, Marketing, Vertrieb und Technik	✓
Technisch zertifizierte Mitarbeiter	✓
Citrix erhält für Test- und Supportzwecke einen Zugang zu den Services	✓
Technical Support	Optional über Citrix bestellbar



Was versteht Citrix unter einem aktiven Abonnentenmodell (active subscriber)?

Das Lizenz- und Preismodell im Rahmen des CSP basiert auf der Anzahl aktiver Abonnenten, ein weit verbreitetes Modell im SaaS-Umfeld. Service Provider stellen Anwendungen und Desktops als Dienst pro Monat und Named User (der eigentliche Abonnent oder Subscriber) zur Verfügung. Im Citrix Modell berichtet und zahlt der Service Provider nur für die Abonnenten, die sich tatsächlich einloggen und tatsächlich den Service verwenden. Dies unterscheidet sich von einer CCU-basierter Lizenzierung.

Die Lizenzierung nach aktiven Abonnenten trägt den Nutzungsschwankungen von Monat zu Monat Rechnung und wird erfasst auf Basis der Gesamtanzahl an Nutzern im vorangegangenen Monat. Als Service Provider werden Sie das Citrix Modell besonders fair finden und die nutzungsbasierte Lizenzierung in jedem Falle begrüßen. Sie können für jeden Monat genau berechnen, wie hoch Ihr Umsatz mit den aktiven Abonnenten ist – bei voller Kostenkontrolle. Damit gewährleistet Citrix, dass unterm Strich tatsächlich etwas für Sie als Service Provider übrig bleibt.

Welche Produkte und Versionen werden durch CSP abgedeckt?

Produkt	Beschreibung
XenApp	Citrix XenApp Base Citrix XenApp Premium
XenDesktop	Citrix XenDesktop Base Citrix XenDesktop Premium
Essentials	Citrix Essentials for XenServer Enterprise Citrix Essentials for Hyper-V Enterprise

CSP ist in folgenden Versionen erhältlich:

- » **Base (XenApp, XenDesktop):** Beinhaltet alle Funktionen der Advanced Edition des jeweiligen Produktes
- » **Premium (XenApp, XenDesktop):** Beinhaltet alle Funktionen der Platinum Edition des jeweiligen Produktes
- » **Enterprise (XenServer):** Beinhaltet alle Funktionen der Enterprise Editionen

Welche Rolle hat der CSP Distributor?

Citrix vertreibt das CSP Modell in einem zweistufigen Channel-Modell. Nur ausgewiesene Citrix Authorized CSP Distributoren wie Insight sind autorisiert, Service Provider für das CSP zu betreuen und das Reporting der CSP Partner weiter zu verarbeiten.

Der CSP Distributor hat darüber hinaus die Aufgabe, den primären Support zum CSP für die Service Provider zu leisten. Richten Sie also Ihre Fragen zu Produkten, Preisen, der Lizenzierung oder generellen Themen direkt an Insight.

Unsere Hosting Solutions Experten stehen in engem Kontakt mit Citrix, um Ihnen jederzeit die aktuellste und beste Information weiterzugeben. Mit der langjährigen Erfahrung aus dem Microsoft SPLA Umfeld ist Insight prädestiniert für diese Aufgabe.

Sollten Sie technischen Support zu den Citrix Produkten benötigen, so können Sie diesen direkt bei Citrix beziehen.

Sind Sie ein CSP Typ?

Insight hat einen kleinen Fragenkatalog entwickelt, um Ihre Bedürfnisse besser zu verstehen und um zu identifizieren, ob das CSP Programm zu Ihnen passt. Wenn Sie alle Fragen mit ja beantworten, dann ist CSP definitiv Ihr Programm.

- » Bieten Sie Software Services von gehosteten Applikationen an, basierend auf Miete, Abonnement oder Serviceverträgen?
- » Sind Sie ein Software Hosting Provider, ASP, SI oder ISV, der Services anbietet?
- » Ist es Ihr Ziel, Vorabkosten zu vermeiden und möglichst wenige Verpflichtungen einzugehen?
- » Streben Sie danach, möglichst viele Endnutzer für Ihre Software Services zu haben?
- » Akzeptieren Ihre Kunden, dass Sie die Software nicht besitzen und auch, dass die Software nicht an ihren eigenen Standorten läuft?

Kontaktieren Sie noch heute Ihr Insight Hosting Team für weitere Informationen.



So einfach lizenzieren Sie die CA ARCserve Produkte in Ihrem Hosting-Angebot.

Mit dem CA ARCserve® Managed Service Provider (MSP) Lizenzprogramm haben Sie als Service Provider oder ISV die Möglichkeit, Ihren Kunden ein Hostingangebot auf Basis der **CA ARCserve Produktfamilie** mit monatlicher Abrechnung zu unterbreiten. Damit ergänzen Sie Ihr Portfolio schnell und einfach um einen Service mit hoher Marge und regelmäßig wiederkehrenden Umsätzen – stets mit Fokus auf Ihre Profitabilität. Sie könnten z. B. einen der folgenden Services in der Zukunft anbieten:

- » Stellen Sie gehosteten Datenschutz und Disaster Recovery-Dienste über WAN Datenreplikation zu Ihrem Rechenzentrum zur Verfügung.
- » Bieten Sie Services für Hochverfügbarkeit mit WAN Datenreplikation und System Failover.
- » Punkten Sie mit Service Level Agreements (SLAs) für Datenreplikation und Systemverfügbarkeit zu Ihren bestehenden, gehosteten Anwendungen, z. B. bei Hosted E-Mail Services.

Damit Sie sich möglichst wenig Gedanken über die korrekte Lizenzierung der darunter liegenden Produkte machen müssen, bietet Ihnen CA **im Rahmen des MSP folgende Lösungen:**

- » File Server Backup für Windows, Linux und UNIX
- » Application Backup für Windows, Linux und UNIX
- » Vollständige Systemwiederherstellung für Windows
- » Data Replication für Windows, Linux und UNIX
- » High Availability (System und User Failover) für Windows

Viele Vorteile für Sie und Ihre Kunden!

- » Erweiterter Datenschutz auf einer Linie mit bestehenden Kostenmodellen bei Ihren Kunden
- » Zusätzliche, kosteneffektive Abfederung für bestehende Datenzentrums-umgebungen
- » Flexible Lizenzierungsmechanismen (Pay as you use) – ohne Vorabinvestitionen
- » Die Chance, die Services mit einem integrierten Vor-Ort-Datenschutz zu erweitern
- » Neue Geschäftschancen mit einem ausgelagerten Failover-Service
- » Testsoftware verfügbar für interne Evaluierungen bevor Sie einen Service hinzufügen
- » Zugang zu neuesten Software-Versionen
- » Nutzung des CA Service Provider Logos
- » Zugang zum CA Technical Support
- » Not for Resale (NFR) Software

Diese Leistungen bekommen Sie als MSP von CA

- » So bald Sie autorisiert wurden, können Sie Ihre ersten Software-Lizenzschlüssel anfordern (in 10er Packs)
- » Die Lizenzschlüssel werden für 12 Monate gültig sein
- » Zusätzlich benötigte Lizenzschlüssel können Sie über Insight, Ihren Service Provider Reseller anfordern (in 10er Packs)
- » Support für benannte Service Provider Techniker (bis zu 4 pro Provider)
- » Installationseinweisung per Online-Video

Diese Voraussetzungen müssen Sie mitbringen

- » Platzierung einer Bestellung bis zum 7. eines jeden Monats bei Insight, Ihrem CA Service Provider Reseller, für die Vormonatsnutzung, heruntergebrochen auf die MSP Lizenzartikelnummer
- » Nach Bestätigung der Vertragsunterzeichnung erhalten Sie von CA Ihr Welcome Kit mit den ersten 10 Lizenzschlüsseln pro Produktgruppe
- » Nominieren Sie einen autorisierten CA ARCserve Service Provider Reseller (für die ARCserve Produktfamilie) als bevorzugten Lieferanten, z. B. Insight
- » Teilnahme am kostenlosen 2x2 Tage Training zur Implementierung von CA ARCserve® Backup, CA ARCserve Replication (früher bekannt als CA XOSoft™ Replication) und CA ARCserve® High Availability (früher CA XOSoft™ High Availability) mit mind. 1 und höchstens 3 Technikern

So einfach werden Sie CA ARCserve Managed Service Provider (MSP)

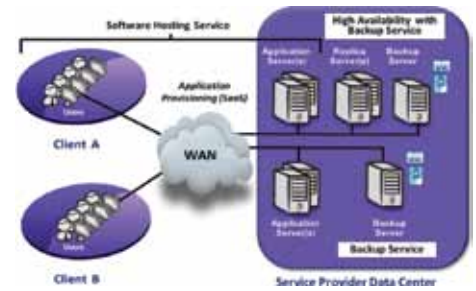
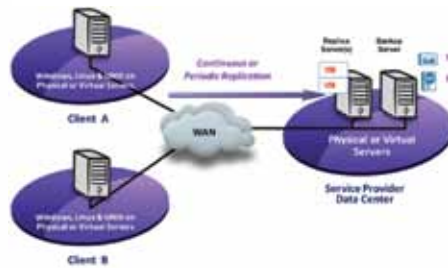
Schritt 1: Registrieren Sie sich unter www.arcserve.com/spl, indem Sie dort auf "Apply Now" klicken. Dies führt Sie automatisch zu...

Schritt 2: Partner Portal Login Page <https://partnerportal.ca.com/Default.aspx>
Für das Login benutzen Sie an dieser Stelle Ihre vorhandenen CA Zugangsdaten, was Sie automatisch bringt zu...

Schritt 3: Partner Portalinhaltsseite: Am unteren Ende dieser Seite klicken Sie auf **Register Now for the CA Recovery Management Managed Service Provider Licensing Program**

Schritt 4: Füllen Sie das Formular vollständig aus.

Gerne unterstützt Sie Ihr Insight Hosting Solutions Team bei der Registrierung für das CA ARCserve MSP.



So einfach stellen Sie Offsite Backup und Wiederherstellung sowie Replikation und Hochverfügbarkeit als Services bereit.

Die CA ARCserve Produktfamilie ist exakt auf die aktuellen IT-Anforderungen abgestimmt. Sie liefern Unterstützung bei folgenden Aufgaben:

- » Mehr Kontrolle über sich permanent ändernde Umgebungen bei Ihnen und Ihren Kunden
- » Bauen Sie Ihr Virtualisierungsgeschäft auf, in dem Sie Ihren Kunden bei der Migration von physischen auf virtuellen Servern helfen
- » Vereinfachen und automatisieren Sie Aufgaben des Datenschutzes und der Replikation
- » Beschleunigen und vereinfachen Sie eine vollständige Systemwiederherstellung
- » Behalten Sie Kosten und Komplexität effektiver im Griff
- » Minimieren Sie die Risiken für die Daten Ihrer Kunden
- » Verbessern Sie die Verfügbarkeit von Anwendungen und Daten – Dies erlaubt es Ihnen, bessere SLAs anzubieten, die die Gefahr von Geschäftsunterbrechungen bei Ihren Kunden weiter minimieren und so die Produktivität erhalten

Nutzen Sie die bewährten Technologien, die in CA ARCserve® Backup, CA ARCserve D2D, CA ARCserve® Replication und CA ARCserve® High Availability zum Einsatz kommen, um Ihr Hosting-Geschäft zu erweitern. Mit der CA ARCserve Produktfamilie können Sie als Service Provider endlich Ihre Geschäftsmodell profitabel erweitern um

Offsite-Backup und Wiederherstellung sowie um Replikation und Hochverfügbarkeit als Managed Services.

Typischerweise werden CA ARCserve Produkte benutzt, um Microsoft Anwendungen und Daten inklusive Exchange, SQL und SharePoint zu schützen. Andere Anwendungen und Plattformen wie Linux, UNIX und NetWare können aber ebenso geschützt werden. CA ARCserve schützt Anwendungen und Daten sowohl auf physischen als auch auf virtuellen Servern plattformübergreifend, einschließlich VMware VI und vSphere, Microsoft Hyper-V und Citrix XenServer.

Hochverfügbarkeit für Daten und Anwendungen als Managed Service

Mit der CA ARCserve Produktfamilie können Service Provider kritische Daten- und Anwendungsserver (unter Windows, Linux oder UNIX) von den Räumlichkeiten Ihrer Kunden aus zu ihren eigenen Rechenzentren replizieren. Sollte ein Serverausfall bei einem Kunden oder sogar ein von Mensch oder Naturkatastrophen verursachter Disasterfall eintreten, werden die Benutzer automatisch umgeleitet auf den Replica oder Failover Server, was die insgesamt Downtime natürlich erheblich minimiert. (Siehe oben, erste Abbildung)

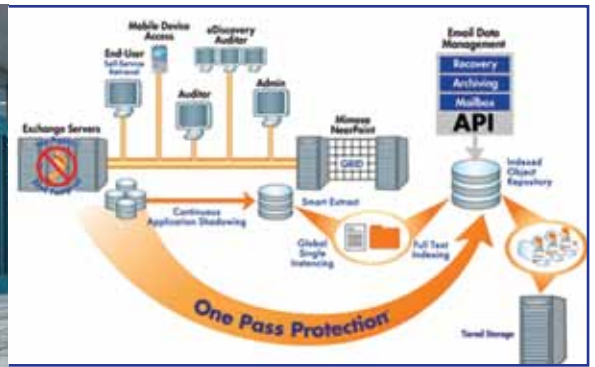
Remote Backup Service

Dank der CA ARCserve Produkte können Sie die Daten vieler Kunden zu einem großen virtuellen Server (oder vielen physischen Servern) in Ihrem Rechenzentrum replizieren und dann davon ein Backup erstellen. Damit sind Ihre Kunden aus der Pflicht, ein Backup vor Ort durchzuführen und die Bänder an einem anderen Ort sicher zu verwahren. (Siehe oben, zweite Abbildung)

Verbesserte SLA für die gehostete Verfügbarkeit von Anwendungen und Datenbackup

Jeder Service Provider, der derzeit das Hosting von Anwendungen (wie z. B. E-Mails) anbietet, muss sicherstellen, dass das Risiko von Systemausfallzeiten und Datenverlust minimiert ist. In einigen Fällen müssen die Daten auch per Backup gesichert werden, um die rechtlichen Anforderungen oder andere Compliance-Richtlinien zu erfüllen. Auch dafür bietet Ihnen die CA ARCserve Familie alles, was Sie unter Windows, Linux oder Unix auf physischen und virtuellen Servern benötigen. (Siehe oben, dritte Abbildung)

Möchten Sie weitere Informationen oder wollen Sie ein autorisierter CA Recovery Management Service Provider werden? Dann kontaktieren Sie bitte unser Insight Hosting Solutions Team.



Bieten Sie Ihren Kunden Lösungen auf Basis von Mimosa NearPoint an, um die rechtssichere Archivierung von Microsoft Exchange und SharePoint zu gewährleisten.

E-Mail Archivierung ist keine Kür, sondern Pflicht

Bereits seit dem 1.1.2007 sind Unternehmen in Deutschland gesetzlich verpflichtet, für eine Archivierung der E-Mails zu sorgen. Verantwortlich dafür ist nicht nur die Geschäftsführung, auch IT-Leitung und Administratoren kann ein Verstoß gegen den Zwang zur E-Mail Archivierung persönlich teuer zu stehen kommen. International gelten mittlerweile strenge Regeln: Fehler bei der E-Mailarchivierungspflicht und ebenso bei der Ausführung der Archivierung können genau so große Risiken mit sich bringen, wie eine fehlerhafte Buchhaltung. So wurde z. B. in den Vereinigten Staaten ein großes deutsches Unternehmen von der Börsenaufsicht zu einem 7stelligen Bußgeld verurteilt, weil es seiner Archivierungspflicht bei digitalen Dokumenten nur unzureichend nachgekommen war.

Mimosa NearPoint für Microsoft Exchange Server – Eine neue Generation der E-Mail-Archivierung

Bestehende Archivierungslösungen belasten die Exchange-Server stark, da sie auf Datenaufzeichnungsmethoden wie MAPI-Crawls und Journaling setzen – beide können das Input/Output-Volumen pro Sekunde (IOPS) des Exchange-Servers um bis zu 50% erhöhen.

2005 führte Mimosa Systems mit der Lösung NearPoint für Microsoft Exchange

eine innovative Datenaufzeichnungsmethode namens Continuous Application Shadowing™ ein. Dabei wird zunächst ein Vollbackup von Exchange erzeugt, danach werden die Exchange-Logfiles kontinuierlich kopiert und mit dem Vollbackup „off-host“ auf dem NearPoint System abgelegt. Es handelt sich dabei um einen anwendungsintelligenten Prozess, der den Datenbestand vor Beschädigung und Veränderung schützt. Der gesamte so extrahierte Content wird indiziert und per Single Instancing optimiert auf dem Storage abgelegt. Continuous Application Shadowing zeichnet die vollständigen Exchange Mailbox-Informationen, wie E-Mails, Attachments, Kalendereinträge, Kontakte, Notizen, Aufgaben und auch die Inhalte öffentlicher Ordner auf. Auch der Import von PST-Dateien in das Archiv ist möglich. Diese Vorgehensweise ist – auf Grund der Informationstiefe – ein großer Vorteil bei eDiscovery, aber auch beim Exchange-Recovery, da einzelne E-Mails, Postfächer oder komplette Exchange Datenbanken wiederhergestellt werden können.

Mimosa NearPoint für SharePoint – Ein besserer Ansatz für Wiederherstellung, Archivierung und eDiscovery bei SharePoint

Mimosa NearPoint für SharePoint ist eine ganzheitliche Lösung für die Verwaltung von SharePoint-Daten mit Archivierung, Wiederherstellung und eDiscovery von SharePoint. Es ist die einzige SharePoint-Management Lösung, die sowohl Archivierung als auch Wiederherstellung kombiniert und gleichzeitig den einfachen Zugriff auf Informationen für den Benutzer beibehält. Außerdem bietet Mimosa NearPoint die umfassendste SharePoint-Datenerfassung, die auf dem Markt erhältlich ist. Kunden können alle Inhaltstypen und zugeordneten Metadaten und Anhänge erfassen, laufende Erfassung

über Änderungsbenachrichtigungen durchführen und die Beziehungen zwischen Sites und Inhalten erhalten. Mimosa NearPoint bietet Volltextindizes und globale Einzelinstanzen für alle archivierte Inhalte. Die Inhalte können von SharePoint verlagert werden, um Einsparungen bei den Speicherkosten zu erzielen und trotzdem nahtlosen Benutzerzugriff über Stubbing zu erhalten. Mimosa NearPoint verwaltet auch die Archivierung und Löschung von SharePoint-Inhalten im Archiv gemäß der Organisationsrichtlinien.

Das Beispiel der Quality Hosting AG

Die Quality Hosting AG hat sich auf das Hosting von Internetanwendungen spezialisiert, die auf Microsoft-Technologien basieren. Derzeit betreut das Unternehmen europaweit 3.000 Kunden.

Vor dem Hintergrund, dass gerade in vielen kleinen Firmen ein IT-Verantwortlicher fehlt, der sich um die Verwaltung und Archivierung der E-Mails kümmert, und viele mittlere Unternehmen nach einer schlanken Kostenstruktur suchen, stellt Outsourcing für sie eine gute Lösung dar. Quality Hosting bietet daher Microsoft Exchange Server 2007 als Hosted Service zusammen mit Microsoft Forefront an. Die revisionssichere Archivierung basiert auf Mimosa NearPoint für Microsoft Exchange Server. Die Kunden erhalten damit eine E-Mail-Lösung mit hoher Sicherheit – inklusive geregelter E-Mail-Archivierung. Darüber hinaus optimieren die nahtlos in Outlook integrierten NearPoint Selfservice-Möglichkeiten, wie das gezielte Wiederherstellen gelöschter E-Mails oder Outlook-Order, den Bedienkomfort für Hosting-Kunden.

Sprechen Sie mit Ihren Insight Hosting Solutions Experten, wie Sie mit Mimosa die Rechtssicherheit Ihrer Kunden erhöhen.



Sie sind der neue Ansatz, Bedrohungen aus dem Internet wirkungsvoll bereits weit vor dem eigenen Gateway zu filtern. Gefährliche Inhalte erreichen so erst gar nicht das Unternehmensnetzwerk.

Die Kaspersky Hosted Security Services bieten Unternehmensnetzwerken jeder Größenordnung umfassenden Schutz vor Internet-Bedrohungen inklusive Kontrolle der Internet-Nutzung. Diese Leistungen werden als Managed-Services angeboten. Die Vorteile:

- » **Bester Schutz.** Der Einsatz neuester Sicherheitstechnologien, darunter das proaktive Schutzsystem 'Kaspersky BitHunt', ermöglicht zuverlässigen Schutz vor Internet-Bedrohungen.
- » **Geringere Gesamtkosten für das IT-Sicherheitssystem.** Da keine zusätzliche Hard- und Software gekauft werden muss und auch die Administration des Systems deutlich weniger Zeit benötigt, können Firmen oft mehr als 30% der sonst üblichen Kosten einsparen.
- » **Flexible Skalierbarkeit.** Die Zuschaltung neuer Nutzer, Büros und lokaler Vertretungen ist ohne Probleme möglich und nimmt nur minimale Zeit in Anspruch.
- » **Optimale Ressourcen-Nutzung.** Alle Kaspersky Hosted Security Services werden rund um die Uhr von IT-Sicherheitsexperten mit langjähriger Erfahrung überwacht. Das IT-Personal des Auftraggebers wird entlastet und kann sich wichtigen Geschäftsabläufen widmen.
- » **Service Level Agreements (SLAs)** garantieren die Leistungsfähigkeit und Verfügbarkeit der Services.

Kaspersky Hosted eMail Security

Der umfassende Schutz vor IT-Bedrohungen, die sich per eMail verbreiten, einschließlich Spam, Viren und anderer Schadprogramme, Phishing sowie DoS- und DHA-Attacken auf den eMail-Server. Kaspersky Hosted eMail Security arbeitet auf Internet-Ebene und schützt als 'eMail-Firewall' den Kunden-Gateway vor unerwünschten Nachrichten.

- » **Keine Installation zusätzlicher Hard- und Software.** Der Service läuft auf den Servern von Kaspersky Lab, so dass keine weiteren Anschaffungskosten entstehen. Auch die Antivirus-Datenbanken müssen nicht individuell aktualisiert werden, da die Prüfung des eMail-Traffics auf den Kaspersky Lab-Servern erfolgt. Der Kunde erhält seine elektronische Post frei von Spam, Schadprogrammen und anderen unerwünschten Inhalten.
- » **Verringerung des eingehenden Traffics** Das System legt alle unerwünschten eMails in Quarantäne und stellt dem Kunden nur noch erwünschte Nachrichten zu.
- » **Schutz der Mail-Server vor Überlastung** auch im Fall eines Spam-Massenversands.
- » **Schnelle und einfache Inbetriebnahme, bequeme Bedienung, flexible Anpassung.**
- » **Völlige Unabhängigkeit des Services und der eMail-Infrastruktur des Kunden.** Kompatibel mit allen eMail-Systemen und damit universell einsetzbar.

Weitere Vorteile

- » **Business Continuity Service.** Fällt der Mail-Server des Kunden aus, speichert Kaspersky Hosted eMail Security sämtliche eMails bis zu sieben Tage.

» Ausführliche Real-Time-Reports.

Die Berichte zeigen das aktuelle und bisherige Mail-Volumen und führen damit zu erhöhter Transparenz am Gateway.

» Höhere Mitarbeiterproduktivität.

Da das Unternehmen nur noch gültige eMails erreichen, entfällt die Zeit, Spam und Schadprogramme auszusortieren.

Kaspersky Hosted Web Security

Schützt vor IT-Bedrohungen, die über das HTTP-Protokoll in das Unternehmensnetzwerk eindringen, einschließlich potentiell gefährlicher Programme sowie Spyware.

» Schutz vor Viren und Spyware.

Der Antivirus-Scan basiert auf den vielfach ausgezeichneten Technologien und Antivirus-Datenbanken von Kaspersky Lab.

- » **Proaktiver Schutz.** Teil des Systems ist Kaspersky BitHunt, ein proaktiver Schutz vor schädlichen und potentiell gefährlichen Programmen sowie bislang unbekanntem Gefahren, die noch nicht in den Antivirus-Signaturen enthalten sind.

» Scan des ausgehenden Traffics.

Kaspersky Hosted Web Security prüft den ausgehenden HTTP/FTP-Traffic, um Spuren von Spyware zu entdecken und Datenlecks vorzubeugen.

- » **Access Control.** Anhand des Moduls webControl können Regeln zur Internetnutzung erstellt werden. Dadurch kann der Download bestimmter Daten und der Zugriff auf unerwünschte Web-Sites blockiert werden.



Das ExSP Programm für die Service Provider unter den Symantec Partnern

Das Symantec Enterprise xSP Programm (ExSP) bietet Service Providern die Möglichkeit, bestimmte Symantec-Software zu verwenden, um sie an Dritte zu vermieten. ExSP erlaubt ihnen eine flexible und auf ihre Bedürfnisse angepasste Bezahlung. Das Programm ist für Partner vorgesehen, die hauptsächlich ausgelagerte Dienstleistungen (Outsourcer), Internet-Services oder Managed Services anbieten.

Das ExSP-Programm gibt Ihnen als Partner die Flexibilität, die Sie benötigen, um die Vorteile der Symantec Software mit Ihren eigenen Services zu kombinieren. Sie können damit die Nutzung der Lösung sowie Ihre Zahlungstermine besser koordinieren. Sie profitieren von folgenden Vorteilen des Enterprise xSP Programms:

Flexible, bequeme Lizenzierung – angepasst an die Anforderungen von Service Providern

- » Sie erhalten Zugriff auf die neuesten Software-Versionen, die innerhalb der Maintenance erhältlich sind.
- » Die Software ist als monatliches Lizenzmodell auf Abonnementbasis lizenziert, das nach Bedarf abrufbar und zahlbar ist.
- » Sie bezahlen nur für die Software-Lizenzen, die auch genutzt wurden.
- » Keine Vorauszahlung, die Zahlung erfolgt erst dann, wenn Sie die Software verwenden.
- » Vierteljährliche nachträgliche Zahlung und Berichterstattung.
- » Sie ordern die Lizenzschlüssel im Voraus, so sind Sie immer mit genügend Lizenzen ausgestattet und können auf eine erhöhte Nachfrage schnell reagieren.

- » Der Support wird mit Lieferung der Lizenzschlüssel aktiviert.
- » Die Supportkosten sind in den Lizenzkosten enthalten (monatliche Abonnementgebühr), alle Produkte sind mit Essential Support verknüpft (24x7 Support)
- » Sie profitieren auch beim ExSP Programm von Mengenrabatten: Je mehr Sie lizenzieren, desto günstiger wird der Preis.

Preisliste

Die Preisliste wird monatlich veröffentlicht. Bei einer Preisänderung während des Berichtsquartals gilt die Preisliste des Monats, in welchem Services für dieses Produkt zuerst bereitgestellt wurden. Werden beispielsweise Produkte im Januar in Betrieb genommen, dann gilt die Januarpreisliste für die im Januar, Februar und März zu erstellenden Berichte. Für das im April beginnende neue Quartal gilt dann die Aprilpreisliste für April, Mai und Juni.

So funktioniert das Programm:

Das ExSP Programm basiert auf Punkten und Preiskategorien. Die Punkte werden der SKU zugeordnet. Sie gewährleisten Standardisierung und Unabhängigkeit gegenüber unterschiedlichen Währungen. Die Qualifizierung für eine Preiskategorie wird durch die Anzahl der Punkte bestimmt, die dem Partner im Rahmen eines vierteljährlichen Lizenzplans gutgeschrieben werden. Jeden Monat wird die Anzahl der erworbenen Produkte mit der Punktzahl multipliziert, die dieser SKU zugewiesen ist. Diese monatlichen Beträge werden einmal pro Quartal addiert, um die Preiskategorie des Partners für das jeweilige Produkt festzulegen.

ExSP Preiskategorien

Preiskategorie	Mindestmenge pro Quartal (Programmpunkte)
A	1-119.999
B	120.000-249.999
C	250.000-499.999
D	500.000-999.999
E	≥ 1.000.000

Preisoptionen

Als Partner haben Sie die Wahl zwischen zwei verschiedenen Preisoptionen, abhängig von Ihren Anforderungen:

- » **Quartalsweise Preisfestlegung:** Die Preiskategorie wird jedes Quartal neu berechnet, je nach Punkten, die Sie monatlich gesammelt haben. Diese werden zum Quartalsende kummuliert.
- » **Fest vereinbarte Preiskategorie:** Service Provider, die die nachfolgend beschriebenen Kriterien erfüllen, können sich für eine fest vereinbarte Preiskategorie entscheiden. In diesem Fall kann der Service Provider eine bestimmte Preiskategorie für eine zeitlich begrenzte Laufzeit festschreiben. Für die Nutzung dieser Option ist eine jährliche Abnahmeverpflichtung in Höhe von 100.000 Punkten erforderlich.
 - Um sich für die Option einer fest vereinbarten Preiskategorie zu qualifizieren, muss der Service Provider:
 - Sich vertraglich zu einer jährlichen Mindestabnahme verpflichten
 - Die Produkte angeben, die zur Erfüllung der Mindestabnahmeverpflichtung bestellt werden
 - In allen vier Quartalen während der Laufzeit der jährlichen Mindestabnahmeverpflichtung des Service Providers muss der Wert jedes Bestellauftrags mindestens einem Viertel der jährlichen Mindestabnahmeverpflichtung entsprechen



Am Ende der Laufzeit gilt für den Service Provider automatisch wieder die quartalsweise Preisoption, es sei denn, der Service Provider geht eine weitere vertragliche Verpflichtung ein.

Falls der Service Provider in zwei aufeinander folgenden Quartalen nicht jeweils ein Viertel seiner jährlichen Mindestabnahmeverpflichtung innerhalb der Vertragslaufzeit erreicht, kann Symantec den Service Provider auf die quartalsweise Preisoption zurückstufen oder die Vereinbarung gemäß den darin enthaltenen Bestimmungen kündigen.

ExSP Vereinbarung

Als ExSP Partner sind Sie der Lizenznehmer sowohl für den Vertrag, als auch für die Verwendung der Software. Der Vertrag beinhaltet die Nutzung der Produkte der vereinbarten Preisliste auf Abonnement-Basis und die Bezahlung zur jeweils erreichten Preisstufe.

Der Vertrag gilt standardmäßig ein Jahr und verlängert sich automatisch um ein Jahr, bis er von Symantec oder dem Partner gekündigt wird.

Als ExSP Partner können Sie zusätzliche Produkte außerhalb der vereinbarten Preisliste ordern, indem Sie einfach die Lizenzen bestellen und beim vierteljährlichen Reporting angeben.

ExSP Reporting

Als ExSP Partner sind Sie zum vierteljährlichen Reporting an Symantec verpflichtet. Dieses Reporting der tatsächlich verwendeten Lizenzen und deren Punkte ist die Basis für die Berechnung der erreichten Rabattstufe.

Enterprise Support Services

Als ExSP Partner haben Sie Anspruch auf Essential Support, der mit den verwendeten Lizenzen verbunden ist. Dieser beinhaltet:

- » Sie haben rund um die Uhr Zugang zum technischen Expertenteam von Symantec.
- » Sie profitieren von schnellen Antwortzeiten.
- » Innovative Online-Unterstützungsoptionen, die jederzeit und überall verfügbar sind, reduzieren die Zeit, die Sie zur Behebung von Kundenproblemen aufwenden (z. B. in einem der moderierten Produktforen wie SYMIQ oder Backupexec.com).
- » Die zentrale Interoperabilitätsunterstützung hilft Ihnen, komplexe Probleme Ihrer Kunden zu lösen.

Symantec Produkte im ExSP Programm

Hier finden Sie die wichtigsten Produktgruppen, die Sie im ExSP Programm lizenzieren können. Weitere Produkte erfragen Sie bitte bei unserem Hosting Team.

- » Backup Exec Familie
- » Backup Exec System Recovery Familie
- » Bindview-Control Familie
- » Brightmail Familie
- » Data Loss Prevention-Produktreihe
- » Endpoint Protection
- » Enterprise Vault
- » Ghost Solution Suite
- » Network Access Control

- » PCanywhere Familie
- » Protection Suite-Produktreihe
- » Netbackup Familie
- » Storage Foundation Familie

Voraussetzungen für die Anmeldung zum ExSP Programm

- » Sie erfüllen eines der folgenden Dienstanbietermodelle:
 - Application Service Provider (ASP)
 - Managed Service Provider (MSP)
 - Outsource Service Provider (OSP)
 - Internet Solution Provider (ISP)
 - Internet Access Provider (IAP)
- » Sie reichen vierteljährliche Bestellaufträge in einer Gesamthöhe von mindestens 1 Punkt ein.

So nehmen Sie am Programm teil

Wenden Sie sich an Insight, um eine ExSP-Vereinbarung zu erhalten. Unterschreiben Sie die Vereinbarung, und senden Sie sie zusammen mit einem Bestellauftrag in Höhe von €0 zurück. Listen Sie im Bestellauftrag alle Produkte auf, die Sie anfänglich bereitstellen möchten.



Automatisiertes SPLA Reporting

Exaktes Wissen entscheidet über den Erfolg. Sind die Fachabteilungen, das Controlling und das Management über die aktuellen Fakten zuverlässig informiert, sind Entscheidungen klar nachvollziehbar und optimal abgestimmt.

In der internen Betriebsorganisation rund um das Vertragswesen und die IT sind unzählige Details zu beachten, die oft den Blick auf das Wesentliche trüben. Klare Strukturierung, Konzentration auf das Wesentliche und saubere Prozesse bringen in der Praxis den entscheidenden Vorteil.

Mit der Spider Produktfamilie steht das Entscheiderwissen für die Kernbereiche des Unternehmens bereit: Die im Unternehmen existenten Verträge präsentiert Spider Contract übersichtlich und schnell, mit allen relevanten Fakten.

Spider Licence behält die Software Lizenzen im Griff und Spider Asset kennt alle technischen, organisatorischen und kaufmännischen Details über die installierte IT-Welt.

Letztlich muss alles zusammen passen. Der IT-Betrieb und die Softwarelizenzierung hängen von Verträgen ab, andere Vereinbarungen beziehen sich auf Anschaffungen, Dienstleistungen, Mitarbeiter oder Gebäude. Kann alles miteinander vernetzt werden, wird der Vorteil offensichtlich: Umfassendes Wissen.

Die Spider SPLA Edition

Die Spider SPLA Edition ermöglicht **automatisiertes Microsoft SPLA Usage Reporting** für Hosting und Outsourcing Anbieter. Bis zu 10.000 Hostingkunden können angelegt und verwaltet werden. Weiteren Mehrwert bietet der Automatismus zum regelmäßigen Import der Produktpreisliste des jeweiligen SPLA Resellers. Vordefinierte Templates ermitteln die monatlichen Umsätze ohne manuellen Aufwand.

Die Produkte werden den jeweiligen autorisierten Mitarbeitern/Kunden zugeordnet und können im Trial/Test-Zeitraum mittels Statusangabe als kostenfrei gekennzeichnet werden. Ein Nebeneffekt ist die sichergestellte Compiancedarstellung gegenüber dem Hersteller – alle Reports, Eingaben, Änderungen und Löschungen werden reversionssicher in der Historienverwaltung abgespeichert. Ferner können die Rechnungen als Dokumente im System hinterlegt und archiviert werden. Umsatzentwicklungen einzelner Endkunden lassen sich somit nachvollziehen sowie Vertriebsaktivitäten ableiten.

Zugriffsrechte werden durch ein integriertes Rollen- und Rechtekonzept verwaltet. Spider liefert in der aktuellen Produktgeneration Connectoren zum Microsoft Active Directory zum **automatisierten Tracking der Microsoft SPLA Lizenzzuordnung und Autorisierung, inkl. des Auslesens der Anzahl der angelegten Outlook Mailkonten aus dem Microsoft Active Directory.**

Alle Spider Produkte basieren auf Microsoft SQL und .Net Framework Technologien – ein aktueller Internet-Browser ist ausreichend für den Zugriff auf die Spider Web Applikation.

Die Spider SPLA Edition wird ausschließlich über den SPLA Reseller wie z. B. Insight angeboten.

Lizenzierung Spider SPLA Edition

Die Abrechnung erfolgt nach Microsoft SPLA-Umsatz pro Monat:

- » Hoster mit weniger als 5.000,- € Umsatz pro Monat: 120,- € pro Monat pauschal
- » Hoster mit 5.000,- € bis 10.000,- € SPLA-Umsatz pro Monat: 360,- € pro Monat pauschal
- » Hoster mit mehr als 10.000,- € SPLA-Umsatz pro Monat: 600,- € pro Monat pauschal



Warum gehostete Sicherheitslösungen?

Gehostete Sicherheitslösungen werden im Datenzentrum von Trend Micro implementiert und gewartet und von Ihrem Kunden über das Internet verwendet. Trend Micro übernimmt die Wartung und Skalierung der Lösung; der Kunde hat immer aktuellen Schutz, ohne dass Wartungsbedarf von Seiten des IT-Personals besteht. Ihre Kunden können sich also voll und ganz auf Ihr Geschäft konzentrieren.

Die SaaS-Sicherheitslösungen von Trend Micro bieten branchenführende Internet-Content-Security sowohl für Unternehmen als auch für Technologie- und Service-Provider. Von einzelnen Komponenten für einen Gateway, einen Server oder eine Desktop-Anwendung bis hin zu vollständigen Angeboten gehosteter Services nutzen diese SaaS-Sicherheitslösungen die Stärken des Trend Micro™ Smart Protection Networks, um Daten zeitnah und automatisch vor den neuesten Bedrohungen zu schützen. Die gehosteten Sicherheitslösungen von Trend Micro bieten ohne zusätzliche Investition in Hardware unbegrenzte Schutzkapazität zu einem Festpreis pro Benutzer.

Vorteile für Ihre Kunden

Zeit und Ressourcen sparen

- » Kein Wartungsaufwand für die IT-Mitarbeiter
- » Erlaubt Ihren Kunden, sich voll und ganz auf Ihr Geschäft zu konzentrieren
- » Minutengenaue Sicherheit
- » Stoppt Bedrohungen, bevor sie das Netzwerk Ihrer Kunden erreichen

Kosten senken

- » Geringere Hardware-Investitionen erforderlich, auch wenn das Bedrohungsaufkommen steigt

Sorgenfreiheit

- » Die Sicherheitsexperten von Trend Micro kümmern sich rund um die Uhr um alle Updates und Patches
- » Branchenweit führende Service-Level-Agreements
- » Trend Micro bietet seit Jahren branchenführende Technologie und fundiertes Fachwissen im Bereich Sicherheit

Vorteile für Sie als Service Provider

- » **Sie bieten Security-Lösungen aus einem Haus und steigern Ihren Serviceumsatz**
Sie können Trend Micro Produkte beliebig mit Ihren eigenen Services und Dienstleistungen bündeln.
- » **Sie differenzieren sich zum Wettbewerb**
Das Verschmelzen von Trend Micro Produkten mit Ihren Dienstleistungen macht Sie unvergleichbar.
- » **Eine Lizenzlaufzeit für alle Kunden**
Sie erhalten pro Produkt einen Lizenzschlüssel für all Ihre Kunden. Dadurch entfällt die aufwändige Administration verschiedener Lizenzschlüssel und -laufzeiten.
- » **Rückwirkende quartalsweise Abrechnung**
Sie vermieten Ihre Lizenzen an Ihre Kunden. Die kumulierte Lizenzgröße berichten Sie im Folgequartal rückwirkend auf Monatsbasis.

- » **Sie profitieren von besseren Preisen, je mehr User über den Vertrag laufen**
Ihrem Vertrag liegen Staffelpreise zugrunde. Je mehr Ihrer Kunden Lizenzen über Ihren Vertrag mieten, desto günstiger kaufen Sie ein.

- » **Sie reagieren auf die heutigen Wünsche Ihrer Kunden**
Der Kunde von heute will flexibel sein und sich nicht langfristig an Verträge und Services binden. Bieten Sie ihm xSP Lizenzen an, kann der Kunde die benötigten Lizenzgrößen monatlich anpassen.

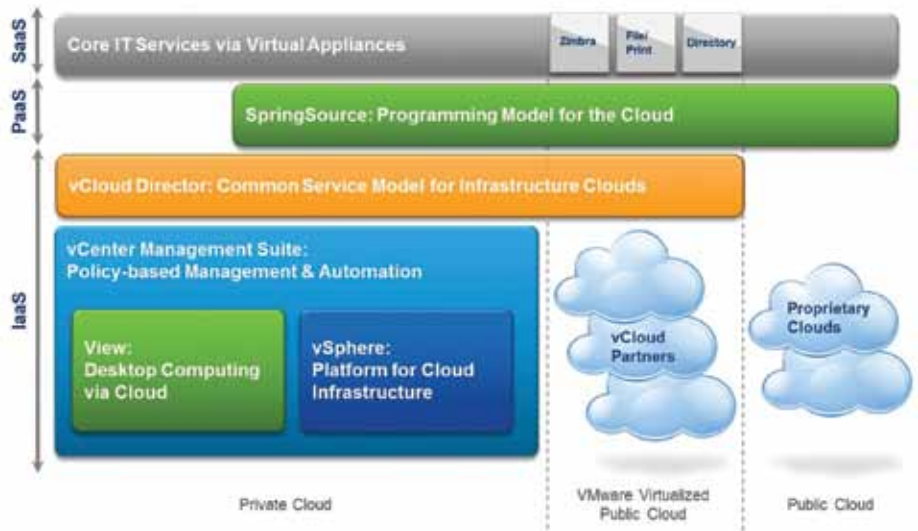
- » **Sie sind flexibel in Lizenzierung & Abrechnung – gezahlt wird nur, was Ihre Kunden wirklich nutzen**
Je nachdem, wie sich die Größe Ihrer Kunden verändert, wird die Lizenzanzahl gegenüber Ihrem Distributor bzw. Trend Micro abgerechnet. Sie treten also nie in Vorleistung und gehen kein Risiko ein.

Interessiert? Informieren Sie sich bei unserem Hosting Solutions Team.



Durch die freie Verfügbarkeit offener Standards und Interoperabilität von Anwendungen bietet VMware die beste Wahl für Service Provider, die ihre IT-Kapazitäten, Applikationen und Desktops in der Public Cloud anbieten möchten. Durch eine durchgängige Management- und Infrastrukturplattform werden die Sichtbarkeit von Ressourcenpools und Flexibilität sichergestellt, die für höchste Service-Levels von Anwendungen erforderlich sind.

Die VMware Cloud Infrastruktur und Dienste bieten dem Service Provider ein umfangreiches Portfolio aus Technologien, welche die Basis für komplette Angebote an kleine, mittlere und große Kunden sind.



Infrastructure-as-a-Service

Dynamische Infrastrukturen stellt der Service Provider mit dem Service Provider Standard Bundle oder Premier Bundle her. Beide Bundles basieren auf der bewährten vSphere Produktfamilie und werden ergänzt durch VMware vCenter und VMware vCloud Director.

Platform-as-a-Service

Millionen von Entwicklern wählen SpringSource-Technologien, um die Entwicklung von Enterprise Java zu vereinfachen und Produktivität und Anwendungsqualität erheblich zu steigern. Resultat sind Plattform-unabhängige Anwendungen, die als Cloud-Dienst bereitgestellt werden. Egal ob Service Provider eigene Anwendungen als SaaS realisieren oder ob Platform-as-a-Service Dritten zur Verfügung gestellt werden: VMware SpringSource gewährleistet die richtige Umgebung dafür.

Software-as-a-Service

Das VMware Cloud Angebot ist offen für eine Vielzahl von Applikationen, die als SaaS zur Verfügung gestellt werden sollen. Eine wichtige Komponente hierbei ist eine Collaborative Computing Umgebung, die mit VMware Zimbra realisiert werden kann. Eine Vielzahl von Kommunikations- und Workgroup-Diensten lassen sich so effizient und skalierbar vermarkten.

Wollen Sie den Desktop ebenfalls in der Cloud abbilden, so bietet sich dafür VMware View Premier an.

Service Provider steigern die Effizienz, Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit, wenn Desktops als Managed Service bereitgestellt werden. Virtuelle Desktops und Anwendungen schaffen eine flexiblere Business-Infrastruktur, sodass auf sich ändernde geschäftliche Anforderungen schnell reagiert werden kann.

Bedarfsorientierte Bereitstellung von Datenverarbeitungskapazitäten

Gehen Sie über die Grenzen des herkömmlichen Hosting hinaus und bieten Sie Ihren Kunden mit VMware Hosting-Lösungen bedarfsorientierten Zugriff auf IT-Ressourcen. Auf der Basis bewährter Produkte bieten VMware Lösungen für Hosting-Anbieter entscheidende Vorteile:

- » Durchgängiges Cloud-Angebot
- » Bereitstellen von mehr Flexibilität für Kunden bei Erhalt der Rentabilität
- » Verringern der Hardware- und Betriebskosten um bis zu 50 %
- » Steigern der Service-Verfügbarkeit und Reaktionsfähigkeit auf Änderungen
- » Bereitstellen neuer Services in wenigen Minuten und ohne weitere Hardware

Geben Sie die Vorteile der Virtualisierung an Ihre Kunden weiter.



Heben Sie Ihr Unternehmen vom Wettbewerb ab

Verwenden Sie VMware-Lösungen, um die folgenden gehosteten, auf Virtualisierung basierenden Services bereitzustellen:

- » Utility-basierte Datenverarbeitung: Transformieren Sie Ihre Hosting-Infrastruktur in einen flexiblen Pool mit IT-Ressourcen, sodass Kunden Ressourcen bei Bedarf zuweisen können. Bis hin zum Self-Service-Portal für Ihre Kunden.
- » Virtualisiertes, dediziertes Hosting: Hosten einer einzelnen virtuellen Maschine auf einem dedizierten Server, um die Sicherheit, Verfügbarkeit und Reaktion deutlich zu erhöhen.
- » Server-basiertes Desktop-Management: Hosten virtueller Maschinen in Ihrem Rechenzentrum, auf die Kunden von wartungsfreien Thin-Client-Desktops aus zugreifen können.
- » Disaster Recovery: Nutzen exklusiver VMware-Funktionen, wie z. B. Live-Migration virtueller Maschinen in Minutenschnelle zur Maximierung der Verfügbarkeit und Wiederherstellung nach ungeplanten Ausfällen sowie Aufbau kompletter redundanter RZs für Ihren Endkunden.

Das neue VSPP 3.0

Die VMware vCloud Initiative bietet ein umfangreiches Angebot an Cloud Computing Services entlang einer gemeinsamen Plattform. Im Rahmen der vCloud Initiative hat VMware das VMware Service Provider Program eingeführt, mit dem Sie als Service und Hosting Provider die Technologien von VMware abgestimmt auf Ihre Anforderungen optimal einsetzen können. Bieten Sie jetzt Ihren Kunden auf Virtualisierung basierende Lösungen, Anwendungen und Services an. Das neue Service Provider Program bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre benötigten Lizenzen einfach nur zu mieten anstatt zu kaufen. Sie können damit Ihre Infrastruktur jederzeit beliebig den gewünschten Anforderungen anpassen, zahlen aber nur für die tatsächlich genutzten Ressourcen.

Als Handels- und Vertragspartner für das VMware VSPP stehen Ihnen sogenannte VMware Aggregatoren, wie Insight, zur Verfügung, über die Sie Reporting und Bezahlung der VMware Mietlizenzen abwickeln.

Vorteile im Überblick

- » Service Providers erhalten VMware Lösungen auf Mietbasis
- » Pay-per-Use mit maximaler Nutzensexibilität
- » Monatliches Reporting – monatliche Rechnungsstellung
- » Maximale Flexibilität und optimale Auslastung Ihrer Infrastrukturen
- » Reduzierte Betriebskosten durch geringeren Platzbedarf und sparsamen Energiebedarf
- » Alle Updates und Support inbegriffen

Mitgliedschaft im VSPP Programm (Zertifizierung)

- » Professional Partner 1 VCP (VMware Certified Professional)
- » Enterprise Partner 2 VCP
- » Mietvereinbarung mit VSPP Aggregator (inkl. geänderter EULA für die Vermietung)
- » Einschluss aller partizipierenden Unternehmen
- » Trennung nach Regionen: EMEA, USA etc.

Kurse für die Zertifizierung VCP VMware Certified Professional können bei Bestellung über Insight zu Sonderkonditionen bei unserem Partner Arrow ECS besucht werden.

Mietvereinbarung mit VSPP Aggregator (Insight)

Schließen Sie noch heute den VSPP Vertrag mit Insight, Ihrem VSPP Aggregator ab.

- » Enthält geänderte EULA für die Vermietung
- » 12 Monate Laufzeit
- » Monatliche Mindestabnahme und Partnerlevel bestimmen das Preisniveau
- » Monatliche Meldung der VMs an Insight mit Hilfe eines automatisierten Tools
- » Productive Support durch VMware



Ihre erste Maßnahme gegen kostspielige Über- und fatale Unterlizenzierung

Mit Insight als Partner Ihres Software-as-a-Service Geschäftes profitieren Sie auch von unserer langjährigen Expertise im **Software Asset Management (SAM)**. Dabei steht SAM für alle notwendigen Prozesse und Infrastrukturen, um Software Assets während ihres gesamten Lebenszyklus zu managen, zu kontrollieren und als Investition zu schützen.

Software-Hersteller stellen spezielle Anforderungen an Sie

Stellt Ihr Unternehmen Hardware- oder Softwareinfrastruktur für andere Unternehmen oder private Anwender bereit? Bieten Sie Ihren Kunden die Vorteile von Outsourcing und Outtasking an? Je nach vereinbartem Service unterliegen nicht nur Ihr Kunde als Leistungsnehmer, sondern auch Sie als Leistungsgeber ganz speziellen **lizenzrechtlichen Bedingungen der Software-Hersteller** wie z. B. Citrix, Microsoft oder VMware.

SAM sorgt für Transparenz und gibt Sicherheit – allen Beteiligten

Nur Transparenz hilft Ihnen und Ihren Kunden, damit sich Effizienz- und Kostenvorteile nicht eines schönen Tages in lizenzrechtlichen Fallen verstricken.

Die **Insight SAM Services für Hosters und Rechenzentren** sind speziell auf die Umgebungen von IT-Dienstleistern ausgerichtet. Ob Sie nun Microsoft Produkte als Software-Service mieten bzw. vermieten oder Produkte im Rahmen eines Hosting-Angebotes einsetzen, die lizenzrechtlichen Vorgaben der Hersteller können sehr schnell für Missstimmung sorgen. Die Insight SAM Consultants sorgen für lizenzrechtliche Transparenz und Sicherheit zum Beispiel bei folgenden Fragen:

- » Ist der Kunde trotz Hosting für eine ordnungsgemäße Lizenzierung der von ihm genutzten Produkte verantwortlich?
- » Sind die Lizenzen, die für ein Software-as-a-Service Angebot (SaaS) eingesetzt werden, tatsächlich auch lizenziert?
- » Nutzen Sie fälschlicherweise eigene Lizenzen für Ihr Service-Angebot statt spezieller Hosting-Lizenzen?
- » Sind alle im Hosting genutzten Software-Produkte lizenzrechtlich ordnungsgemäß abgedeckt?
- » Ist diese Form der Bereitstellung lizenzrechtlich überhaupt abgedeckt?
- » Erfolgt die Abrechnung gehosteter Software-Produkte an den Hersteller (z. B. bei Microsoft SPLA) auf der richtigen Basis?

Nur Transparenz beantwortet Ihnen die Frage nach dem tatsächlichen Lizenzbedarf.

Software-Lizenzen kosten bares Geld und beeinflussen Ihr Geschäft direkt und grundlegend. Wenn Sie nicht richtig lizenziert sind, kann dies für Sie als Hosters gleich in zweierlei Hinsicht problematisch sein:

Juristisch, wenn Sie von einzelnen Anwendungen zu wenige Lizenzen besitzen oder diese Lizenzen nicht für die Nutzung im Rahmen eines Hosting-Szenarios lizenziert sind. Budgetmäßig, wenn Sie mehr Lizenzen gekauft haben als erforderlich.

Mit definierten und implementierten Software Asset Management (SAM) Prozessen sorgen Sie für Transparenz sowie Rechtssicherheit (Compliance) und gewährleisten die effiziente Verwendung Ihres Software-Budgets.

SAM ist zwar keine Hexerei, es erfordert dennoch umfangreiche Kenntnisse und Routine im Umgang mit Software Inventories und den Lizenzbestimmungen der Hersteller. Nutzen Sie dabei die Erfahrungen der Insight SAM Consultants aus über 400 Projekten.

Die Consultants der Insight sorgen für Harmonie im Dreiklang von Service-Provider, Kunde und Software-Hersteller.



**Jetzt kostenlos Infos anfordern
unter Fax-Nummer +49 89 94580-940
oder per eMail unter info.de@insight.com**

Bitte informieren Sie mich zu den folgenden Hosting Lösungen:

- Insight Software:** eProcurement Plattform für Hoster
- Microsoft** SPLA
- Citrix** CSP
- CA** ARCserve Managed Service Provider Program
- Mimosa** NearPoint – Archivierung as a Service
- Kaspersky** Hosted Security Services
- Symantec** Enterprise xService Provider Programm
- Spider** SPLA Edition
- Trend Micro** SaaS Sicherheitslösungen
- VMware** Hosting Lösungen
- Insight** SAM für Hoster und Rechenzentren

Firma

Name

Ort

Telefon

eMail

Bitte löschen Sie mich aus dem Verteiler



SYMANTEC IS

Solutions that protect the infrastructure, information, and interactions that drive the global economy.

SECURITY.

SYMANTEC.COM/EVERYWHERE

Confidence in a connected world.



Copyright © 2010 Symantec Corporation. All rights reserved. Symantec and the Symantec Logo are registered trademarks of Symantec Corporation or its affiliates in the U.S. and other countries. Other names may be trademarks of their respective owners.