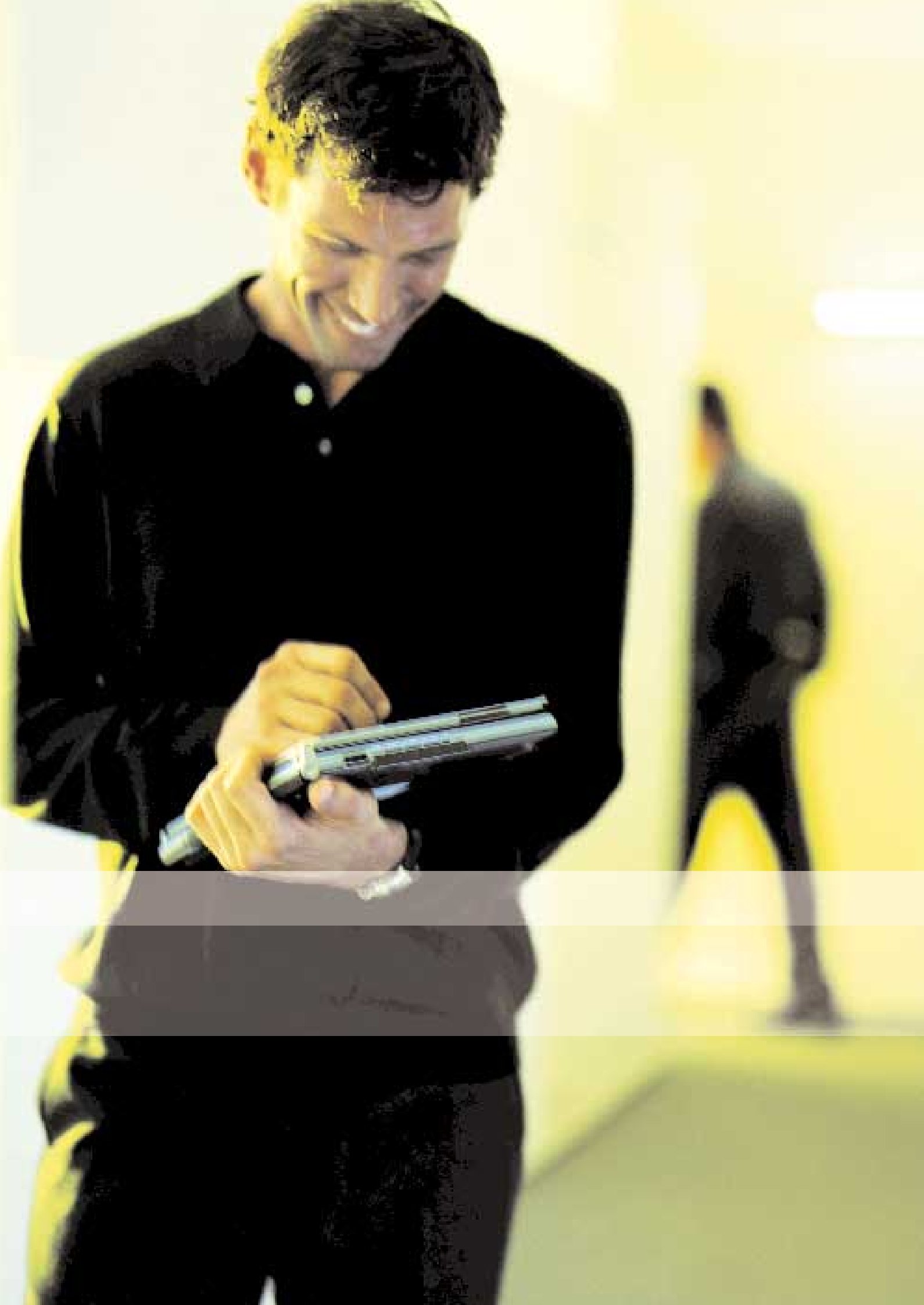


Microsoft Communication Sector

Machen Sie Ihr Hosting-Know-how noch profitabler.
Wir unterstützen Sie dabei.

Microsoft



Die Leistungsstrategie für Hoster:

Agiler Service-Provider – das Microsoft-Wertkonzept.

- Auf die speziellen Hoster-Bedürfnisse zugeschnitten.
- Eine leistungsbetonte Unterstützungsplattform für ein erfolgreiches Hosting Business.

Nutzen Sie die Marktchancen – optimieren Sie Ihre Kosten- und Angebotsstruktur

Erschließen Sie mit uns Wachstumspotenziale

IT-Budgets werden gekürzt, IT-Kosten drastisch gesenkt, Umstrukturierungen und Organisationsreformen laufen in sämtlichen Branchen und Unternehmensgrößen auf Hochtouren. Klare Signale für eine Kehrtwendung. Weg von der proprietären IT, hin zur bedarfsorientierten, flexiblen Nutzung von Software und Anwendungen. Damit wächst der Bedarf an sicheren, leistungsfähigen, webbasierten Lösungen. Und damit steigt auch die Nachfrage nach kompetenten, qualifizierten und auf diesen Bedarf ausgerichteten Hosting-Partnern.

Dies bedeutet auch: Sie benötigen einen verlässlichen Partner, der Ihnen aus einer Hand geeignete Ressourcen liefert, um von diesem wachsenden Markt profitieren zu können – hierbei können wir Ihnen helfen.

Stimmen Sie Nachfrage und Angebot aufeinander ab

Der Bedarf ist da, wächst und will gedeckt werden. Unter den Microsoft-Hosting-Partnern existieren bereits viele Hosting-Szenarien, die kleinen und mittelständischen Kunden deutliche Pluspunkte liefern. Dabei haben alle eins gemeinsam: Die Kunden der Microsoft-Hosting-Partner müssen keine eigenen Web-Server betreiben, benötigen keinen Administrator und haben die exakt kalkulierbaren Kosten fest im Griff.

Der Erfolg der Microsoft Hosting Partner beweist: Die Hoster-Strategie von Microsoft ist auf die Anforderungen Ihres Marktes abgestimmt.

Stellen Sie Ihre Kompetenz auf eine leistungsstarke Plattform

Unter dem Stichwort „Agiler Service-Provider“ stellt Ihnen Microsoft eine Unterstützungsplattform bereit, die speziell für Hosting-Unternehmen entwickelt wurde. Sie bietet Ihnen auf Basis von Microsoft-Technologien einerseits eine höhere Kosteneffizienz gegenüber anderen Technologien und andererseits die Möglichkeit, neue Mehrwertservices an Ihre Kunden zu liefern.

Ihr Vorteil: Sie können Ihr Leistungsangebot vielfältig und kostengünstig erweitern und so Ihre Position im umkämpften Hosting-Markt gezielt stärken und ausbauen.

Der Vorteil für Ihre Kunden: Durch die sinnvolle Auslagerung untergeordneter Geschäftsfunktionen und produktivere Nutzung vorhandener Informationen sparen sie Zeit, Ressourcen und Kosten.

Profitieren Sie vom neuen Services Provider License Agreement

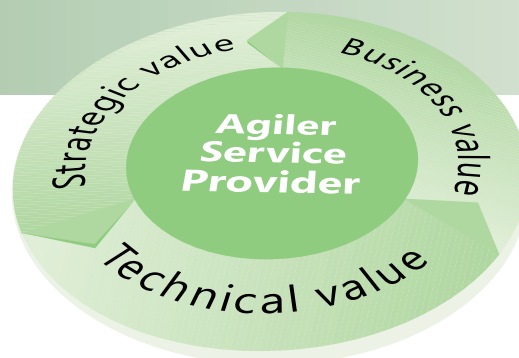
Das Microsoft Services Provider License Agreement (SPLA) bietet Ihnen die Möglichkeit, Microsoft-Produkte auf monatlicher Basis zu lizenzieren.

Ihr Vorteil: Sie können Ihren Kunden ergänzende und neue Hosted-Applikationen anbieten, ohne große Hardware- und Softwareinvestitionen tätigen zu müssen.

Der Vorteil für Ihre Kunden: Sie erhalten von Ihnen moderne, komplette und bedarfsgerechte IT-Dienstleistungen und -Lösungen.

Faires Modell

Ein flexibles und auf Ihre wirtschaftliche Realität zugeschnittenes Lizenzprogramm. Sie melden uns nur die Produkte, die von Ihren Kunden genutzt werden. Es fallen keine weiteren Nutzungs- beziehungsweise Lizenzkosten an.



Das Microsoft-Wertkonzept für Service-Provider

Das Lizenzprogramm für Hoster:

- Das Service Provider License Agreement – kostensenkend und ertragssteigernd.
- Eine Lizenzvereinbarung auf monatlicher Mietbasis.
- Die flexible, wirtschaftliche Lizenzlösung für Hoster und bedarfsgerechte Mietlösung für Endkunden.

Stellen Sie Ihr Business auf eine solide Ertragsbasis – mit dem

Was SPLA von den bestehenden Volumenlizenzprogrammen unterscheidet, erfahren Sie hier

Das Volumenlizenzprogramm von Microsoft umfasst verschiedene Lizenzoptionen für Partner/Konsumenten für die Anschaffung von Microsoft-Software-Lizenzen zur internen Nutzung. SPLA dagegen ist das Programm für Service-Provider, 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.

Ein Lizenzprogramm, das so flexibel wie Sie ist

Das neue Lizenzprogramm für Service-Provider richtet sich nach Ihrer geschäftlichen Wirklichkeit. Auf der Basis von Empfehlungen und Vorschlägen unserer Service-Provider-Partner entwickelt, wurde es vor rund zwei Jahren im Markt eingeführt. Im Kern handelt es sich um eine Lizenzvereinbarung auf monatlicher Mietbasis zum Betrieb von Online-Serviceleistungen für Dritte.

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

Senken Sie Ihre Fixkosten, und steigern Sie Ihre Leistungsqualität

Das neue Lizenzprogramm ermöglicht Ihnen, die Lizenzen von Microsoft-Produkten auf monatlicher Basis abzurechnen – und zwar immer nur das, was von Ihren Kunden im jeweiligen Monat in Anspruch genommen beziehungsweise tatsächlich genutzt wird (pay per use). 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.

Ihr Vorteil: Sie entlasten damit Ihre Kostenstruktur und optimieren laufend Ihre technologiebasierende Leistungsqualität. Der Vorteil für Ihre Kunden: Sie erhalten von Ihnen IT-Dienstleistungen auf der jeweils aktuellsten Technologiebasis ohne Mehrkosten.

Bieten Sie Ihren Kunden sicheren Nutzwert

Ihre Dienstleistungsangebote auf Basis von SPLA können sich auch bei Ihren Kunden positiv auswirken. Zum Beispiel durch

- Anwendung moderner, leistungsstarker IT-Dienstleistungen nach Bedarf
- Nutzung der jeweils neuesten Technologien
- vereinfachtes Lizenzmanagement
- übersichtliche IT-Kostenstruktur
- einfache Planung von IT-Leistung und -Kosten

Die Unterschiede zwischen Outsourcing und Hosting

Der Kunde verfügt bereits über Microsoft-Lizenzen, die er zum Beispiel zuvor über SELECT License oder OPEN License erworben hat.

Outsourcing/Hosting

Der Kunde stellt dem ASP die Software für „Hosting“ zur Verfügung. Der ASP hostet die Software ausschließlich für diesen Kunden.

Lizenznehmer = Unternehmenskunde

Der Kunde, der die Dienste eines Application Service Providers oder Hosters nutzt, die benötigten Softwarelizenzen jedoch selbst erwirbt.

Outsourcing/Hosting

Der Kunde erwirbt Microsoft-Lizenzen über zum Beispiel OPEN License oder SELECT License und stellt dem ASP die Software für „Hosting“ zur Verfügung. Der ASP hostet die Software ausschließlich für diesen Kunden.

Lizenznehmer = Unternehmenskunde

Der Kunde verfügt über keine Softwarelizenzen und hat kein Interesse, Lizenzen zu erwerben.

Application Service Providing

Der ASP hostet die Microsoft-Software und stellt diesem und anderen Kunden die Software online (über SPLA) aus einem Datacenter heraus zur Nutzung zur Verfügung.

Lizenznehmer = Application Service Provider

Microsoft Services Provider License Agreement (SPLA)

Verleihen Sie Ihrem Business neue Erfolgsfaktoren

SPLA ist mehr als nur ein Lizenzprogramm. Es ist der Einstieg in das „Agile Service-Providing“ und bietet Ihnen

- **Software-Maintenance** – die jeweils aktuellen Softwareversionen zu gleichen Preisen durch die „Software Assurance“
- **Wettbewerbsfähige Preise** – ein marktgerechtes Preisniveau, das Ihnen das Web-Hosting für einen sehr günstigen Preis pro Monat ermöglicht
- **Verbessertes Cashflow-Management** – es entstehen Ihnen keine Einstiegskosten, da Sie monatlich nur für Lizenzen bezahlen, die Ihre Kunden auf Mietbasis effektiv beziehen
- **Geringere Kapitalbindung** – es fallen weder hohe Lizenzkosten noch Investitionen in Hardware (zum Beispiel Serverfarm) im Vorfeld an
- **Optimale Transparenz** – durch die monatliche Lizenzzahlung erhalten Sie eine bessere „Profit and Loss“-Bilanzübersicht und Einzeldarstellung der Kundenprofitabilität
- **Vereinfachte Kosten- und Preisplanung** – bessere Berechnung von Kosten und Ertrag pro User sowie der Preisstellung Ihrer Dienstleistungsangebote
- **Stabile Preisstruktur** – SPLA-Preise haben eine gesicherte Jahresbeständigkeit. Wenn überhaupt, dann ändern sie sich nur auf jährlicher Basis
- **Zuverlässiges Preis- und Ertragsniveau** – mit dem „pay per use“- oder „pay as you grow“-Vorteil können Sie Ihren Kunden eine solide jährliche Preisbasis bieten und gleichzeitig mit einem gesicherten Ertragsniveau rechnen
- **Ermäßigte Forschung und Lehre Lizenzen** – für bestimmte Serverprodukte können Sie von den vergünstigten Preisen für Schullizenzen profitieren, wenn Ihre Kunden zu den qualifizierten „Education-Customers“ (zum Beispiel Schulen und Universitäten) zählen
- **Geschützte Nutzungsrechte** – die Produktnutzungsrechte sind versionspezifisch in den Service Provider Use Rights (SPUR) detailliert beschrieben, umfassen auch künftige Produktversionen und gewährleisten, dass sich Ihre Nutzungsrechte während der SPLA-Vertragslaufzeit nicht ändern
- **Einfaches Reporting** – die Microsoft SPLA Reseller (HP und Software Spectrum) übernehmen das Reporting für Sie, dabei brauchen Sie ihnen nur das angeben, was von Ihren Kunden auch tatsächlich genutzt wurde

Das Softwareangebot für Hosters:

- Ein marktgerechtes Portfolio für ein wachstumsorientiertes Business.
- Sofort einsetzbar als ganzheitliche Lösungen oder zur Erweiterung bestehender Lösungen.
- Ohne große Vorinvestition und Betriebsaufwand.

Wer SPLA hat, kann sich freuen – auch auf einzigartige Business

Agiles Service-Providing – eine Welt voller Lösungen

Microsoft bietet Ihnen eine Reihe von „Hosting-Solutions“, die Sie als ganzheitliche Lösungen oder zur Erweiterung bestehender Lösungen vermieten können, ohne sie selbst installieren, betreiben und pflegen zu müssen. Und das Beste daran: Sie erhalten jeweils die neueste Softwareversion ohne Mehrkosten.

Beispiel 1: Microsoft Windows 2003-basiertes Web-Hosting

Kunden erwarten von Service-Providern eine zunehmende Anzahl verfügbarer Anwendungen. Web-Hosting auf Windows 2003-Basis unterstützt Sie bei der Bereitstellung vielfältiger Hosting-Dienstleistungen durch die einfache Anbindung an Backendsysteme oder Hosts sowie durch die nahtlose Integration von Standardsoftware, neuen Web-Services sowie bereits genutzten Offline-Anwendungen, wie Microsoft Office.

Die hohe Stabilität, einfache Administration und extreme Skalierbarkeit erlauben Ihnen außerdem ein sicheres Massen-Hosting mit optimaler Auslastung bei niedrigen Betriebskosten.

Ihr Vorteil: Damit können Sie Ihren Kunden Hosting-Dienstleistungen von höchster Qualität zu äußerst günstigen, wettbewerbsfähigen Preisen anbieten.

Der Vorteil für Ihre Kunden: einfache Inanspruchnahme von gehosteten IT-Dienstleistungen bei sicherer Integration in die bestehende IT-Infrastruktur.

Beispiel 2: Microsoft SQL Server-Hosting

Der Microsoft SQL Server unterstützt Internetstandards wie XML und http, bietet hohe Sicherheit, Verfügbarkeit und Skalierbarkeit. Der Microsoft SQL Server beinhaltet Verwaltungs- und Optimierungsfunktionen zur Automatisierung von Routineaufgaben, Data Transformations Services zur Integration und Anbindung an bestehende Datenbanken, multidimensionaler OLAP Server, Data-Mining- sowie grafische Analyse- und Reportingfunktionen.

Ihr Vorteil: Damit können Sie Ihren Kunden eine umfassende Datenbank- und Analyseplattform bereitstellen.

Der Vorteil für Ihre Kunden: schnelle Realisierung von kosteneffizienten und skalierbaren E-Commerce-, Business-Intelligence- oder branchenspezifischen, transaktionsorientierten Anwendungen.

Beispiel 3: Microsoft Exchange Hosting

Eine perfekte Messaging- und Collaboration-Lösung. Sie umfasst Instant Messaging- und Chat-Integration sowie Web Storage System zur Speicherung von Dokumenten, E-Mails, Web-Inhalten, Workflow- und Knowledge-Management-Anwendungen.

Ihr Vorteil: Damit können Sie Ihren Kunden eine leistungsstarke Kommunikationsplattform zur Verfügung stellen.

Der Vorteil für Ihre Kunden: rasche Verwirklichung einer produktivitätssteigernden Kommunikation, in der Teams zusammen auf E-Mails, Kontakte und Dateien (Daten, Sprache, Video) zugreifen, Terminanfragen an Teammitglieder senden, online in Echtzeit zusammenarbeiten – ohne Vorinvestitionen in Hardware tätigen zu müssen.

Beispiel 4: Microsoft SharePoint Portal Hosting

SharePoint erleichtert sowohl die Zusammenarbeit in dynamischen Teams als auch die von Mitarbeitern an verschiedenen Orten. Informationen und Dokumente werden zentral in Form einer Website im Internet abgelegt und können überall abgerufen werden. Teammitglieder werden auf Wunsch automatisch benachrichtigt.

Ihr Vorteil: Damit können Sie Ihren Kunden ein Intranet oder Extranet zur Organisation und Leitung von Teams oder Projektgruppen bereitstellen.

Der Vorteil für Ihre Kunden: unkomplizierte Nutzung eines umfangreichen, anpassbaren und sofort anwendbaren Web-Portals, mit dem Benutzer schnell auf wichtige Geschäftsinformationen zugreifen können – vom Büro, von zu Hause und sogar von unterwegs aus über Laptop oder PDA.

Beispiel 5: Microsoft Project Hosting

Die führende Technologieplattform für das Kooperations- und Projektmanagement in Unternehmen. Skalierbar, flexibel und anpassbar an vorhandene Geschäftssysteme. Sie macht Teammitgliedern und anderen Projektbeteiligten Echtzeitprojektinformationen und -funktionen zugänglich und ist daher das geeignete Instrument, um Projekte effizient zu planen und Ressourcen zu koordinieren.

Ihr Vorteil: Mit dieser Lösung können Sie Ihren Kunden – für einen definierten Projektzeitraum – elektronische Projektmanagementlösungen für das unternehmensweite oder unternehmensübergreifende Überwachen und Steuern von Projektportfolios, Ressourcen, Kosten- und Zeitplänen vermieten. Der Vorteil für Ihre Kunden: Unterstützung auf einfache Art und Weise bei der Erstellung, Verwaltung und Analyse von Projekten nach Bedarf.

esslösungen

Beispiel 6: Microsoft MapPoint Hosting

Eine kartografische Lösung, die Ihre Kunden dabei unterstützt, im Geschäftsalltag geografische und demografische Daten gezielt zu verwenden.

Ihr Vorteil: Damit können Sie Ihren Kunden eine einzigartige Komplettlösung bieten oder eine bestehende Kundenlösung sinnvoll erweitern.

Der Vorteil für Ihre Kunden: sofortige Nutzung einer umfassenden Raumdatenlösung, mit der sie beispielsweise auf der Grundlage von Office-Daten fundierte Entscheidungen treffen, Trends herauslesen, Informationen präzise darstellen, Gebiete abstecken, Konkurrenz beobachten, Routen festlegen, Karten anpassen oder auch Grundstücke übersichtlich präsentieren können.

Microsoft-Hosting-Lösungen bieten Ihnen mehr als nur Produkte

Jede unserer Hosting-Lösungen ist darauf ausgerichtet, Ihnen das mühselige, zeit- und kostenintensive Betreiben, Pflegen und Warten eigener Technologie- und Lösungsplattformen für Ihre Kunden zu ersparen. Das entlastet Ihre Kostenstruktur, verbessert Ihr Cashflow, erweitert Ihr Portfolio und senkt Ihre Risiken.

Microsoft-Hosting-Lösungen gehören zur neuen Generation von Web-Services

Unsere Hosting-Lösungen basieren auf der Microsoft .NET-Technologie. Das sichert Ihnen einerseits die nahtlose Integration von Daten, Applikationen und Geräten und bietet Ihnen andererseits die Grundlage zur schnellen Entwicklung erweiterter oder neuer Web-Services.

Microsoft-Hosting-Lösungen besitzen integrierte Sicherheitskonzepte

Die proaktive Sicherheitsstrategie von Microsoft ist ein Prozess, in dem alle Softwareprodukte und Lösungen fortlaufend optimiert werden. Die Microsoft-Hosting-Lösungen beinhalten daher die neuesten Sicherheitskomponenten und bieten den bestmöglichen Schutz vor unterschiedlichen Gefahren.



Das Microsoft Certified Partner-Programm:

- Die Mitgliedschaft in einem ausgewählten Partnerkreis.
- Voraussetzung zur Nutzung des besonderen Lizenz- und Softwareangebots.
- Ein Kompetenzstatus mit Leistungsvorteilen.

Wer SPLA hat, beweist auch zertifizierte Kompetenz

SPLA bringt Ihnen ein zusätzliches Kompetenzprofil ein

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

Ihr Vorteil: 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 Wissens- und 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.

Willkommen im Kreis der Microsoft Certified Partner

Ein Kreis unabhängiger, kompetenter Marktpartner, dem Sie leicht beitreten können. Was Sie dafür tun müssen? Viererlei:

1. Sich bei Microsoft online zum Microsoft Certified Partner anmelden
2. Den Partner-Vertrag, der Ihnen nach Ihrer Anmeldung zugesendet wird, durchlesen, prüfen und unterschrieben an Microsoft zurücksenden
3. Einen Ihrer Mitarbeiter zum Microsoft Certified Professional (MCP) zertifizieren lassen – keine schwierige Angelegenheit.
4. Die kleine, angemessene Jahresgebühr entrichten, für die Sie zahlreiche Leistungen in Anspruch nehmen können und zum kostenfreien Bezug neuester Softwareprodukte berechtigt sind.

Der Microsoft Certified Partner Vertrag verpflichtet Sie zu nichts. Er hat eine unbegrenzte Laufzeit und räumt Ihnen die Freiheit ein, jedes Jahr neu entscheiden zu können, ob Sie die Partnerschaft weiterführen wollen oder nicht.

„Microsoft Certified Partner“ bedeutet für Sie Kompetenzstärkung nach innen und außen

Denn auf der Grundlage der Partner-Zertifizierung und der Jahresgebühr haben Sie Anspruch auf eine Fülle spezieller Leistungen, die Ihnen sowohl intern wie im Markt von höchstem Nutzen sein können. Zum Beispiel:

- Welcome Kit (erstes Programmpaket und Identity Kit mit Logomaterial, technisches und Marketingmaterial sowie erste Produktlizenzen)
- Monthly Mailing (monatliche Informationspakete mit MSDN- und TechNet Plus-Ergänzungs-CDs bzw. -DVDs, zusätzlichen Marketingmaterialien und anderen wertvollen Unterlagen)
- Über 100 Produktlizenzen zu verschiedenen Softwareversionen zum internen Gebrauch, dazu spezielle Lizenzen für Demonstrationszwecke, Lizenzen für Entwicklungs- und Testzwecke sowie Lizenzen für Trainings- und Schulungszwecke
- Frühzeitiger Zugang zu Betaversionen
- Zugriff auf kostenfreien Support (technischer und Pre-sales-Support)
- Tools und Onlinere Ressourcen (Zugang zu MSDN und TechNet, zur exklusiven Partner-Website)
- Marketing- und Sales-Ressourcen
- Business Development Kits
- Teilnahme an Partner-Veranstaltungen
- Aufnahme in die Partner-Lösungsdatenbank, die intensiv von Unternehmen aller Branchen und Größen genutzt wird, die auf der Suche nach einem qualifizierten Business-Partner sind
- Besondere Trainings- und Workshop-Angebote

Ob Sie nun alle Angebote nutzen wollen oder nicht – feststeht: Microsoft Certified Partner genießen nicht nur ein hohes Ansehen, sondern sind aufgrund ihres Wissens- und Know-how-Vorsprungs auch sehr erfolgreich tätig.

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.

Erstens: 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.

Zweitens: das Recht zum sofortigen Abschluss eines SPLA-Vertrags, wobei Sie die Karenzzeit von sechs Monaten zur ruhigen Durchführung der Zertifizierung zum Partner nutzen können. Sollten Sie also sofort einen SPLA-Vertrag abschließen wollen, können Sie sich gerne bei einem unserer ausgewählten Reseller direkt informieren. Auch wenn Ihr Antrag auf die Partner-Mitgliedschaft noch bearbeitet wird, werden Ihnen unsere Reseller gerne mit professioneller Beratung weiterhelfen.

Der Reseller ist Ihr vertrauenswürdiger SPLA-Vertragspartner

Der Reseller fungiert als Schnittstelle zwischen Microsoft und Ihnen. Er wurde von Microsoft autorisiert, weltweit die lizenzrechtliche und technologische Beratung im Rahmen des Services Provider License Agreement zu übernehmen.

Er garantiert Ihnen einen reibungslosen und vertraulichen Ablauf. Er berät und betreut Sie fachmännisch bei der Umsetzung, dem Vertragsabschluss bis hin zum monatlichen Reporting der vermieteten Lizenzen. Die Microsoft SPLA Reseller gewährleisten einen weltweiten einheitlichen Qualitäts- und Leistungsstandard und garantieren Ihnen somit eine sichere Wettbewerbsposition. Denn alle SPLA-Partner erhalten weltweit die gleichen Konditionen und Leistungen.

Hewlett-Packard GmbH

Robert-Bosch-Straße 5
D-63303 Dreieich-Sprendlingen

Ansprechpartner:
Herr Frank Berger
Telefon: +49 6103 383-627
E-Mail: frank.berger@hp.com

Software Spectrum GmbH

Gutenbergstraße 1
D-85737 Ismaning

Ansprechpartner:
Herr Udo Pusback
Telefon: +49 89 94580-340
E-Mail: Udo.Pusback@softwarespectrum.com

Herr Wolfgang Müller
Telefon: +49 89 94580-240
E-Mail: Wolfgang.Mueller@softwarespectrum.com



Hier finden Sie alles, was Sie sonst noch wissen möchten

Ihr SPLA- und Information-Guide

Nachstehend finden Sie alle Anschriften und Quellen, die Ihnen mehr Informationen zu den einzelnen Themen bieten.

Reseller-Anschriften

Hewlett-Packard GmbH

Robert-Bosch-Straße 5
D-63303 Dreieich-Sprendlingen
Ansprechpartner: Herr Frank Berger
Telefon: +49 6103 383-627
E-Mail: frank.berger@hp.com

Software Spectrum GmbH

Gutenbergstraße 1
D-85737 Ismaning
Ansprechpartner: Herr Udo Pusback
Telefon: +49 89 94580-340
E-Mail: Udo.Pusback@softwarespectrum.com

Herr Wolfgang Müller
Telefon: +49 89 94580-240
E-Mail: Wolfgang.Mueller@softwarespectrum.com

Sie alleine entscheiden, mit welchem Reseller Sie arbeiten möchten

Microsoft hat sich für zwei Reseller entschieden: HP und Software Spectrum. Beide erfüllen die strengen Anforderungen, die Microsoft an Reseller stellt. Zum Beispiel:

- langjährige Erfahrung im Reseller-Markt
- führende Unternehmen im Bereich Software Asset Management
- nachgewiesene Kompetenz in der Beschaffung, Implementierung und im Management von Software
- qualifizierte Mitarbeiter in der Beratung, im Vertrieb und in der Abwicklung
- europaweit vertreten

Ganz gleich, für welchen Reseller Sie sich entscheiden – beide werden sich für Ihren Erfolg einsetzen.

Informationen zu Microsoft Services Provider License Agreement:

www.microsoft.com/germany/ms/serviceprovider/

Informationen zu Microsoft-Hosting-Lösungen:

www.microsoft.com/germany/ms/serviceprovider/business_resourcen.mspx

Informationen zu Marktpotenzialen:

www.microsoft.com/germany/ms/serviceprovider/business_resourcen.mspx

Microsoft Service Provider Newsletter:

www.microsoft.com/germany/ms/serviceprovider/newsletter.mspx

Informationen zur Microsoft Certified-Partnerschaft:

www.microsoft.com/germany/partner/partnermodell/certified/

How-To-Dokumente:

www.microsoft.com/serviceproviders/support/howto.asp

Hier erhalten Sie noch mehr Hintergrundinformationen. Diese how-to-Dokumente geben Ihnen Schritt für Schritt Anweisungen und Empfehlungen zu verschiedenen Themen – vom Aufbauen von ASP-Applikationen bis zur Nutzung vieler gängiger Tools.



Noch Fragen? Reif für eine Entscheidung?

Es ist nie zu früh, sich gut zu informieren. Sollten Sie also noch weiterführende Fragen zu unserem Angebot haben, zögern Sie nicht, uns anzusprechen. Wir freuen uns schon jetzt auf ein Gespräch mit Ihnen – und stehen Ihnen dafür jederzeit zur Verfügung.

Microsoft München
Konrad-Zuse-Straße 1
85716 Unterschleißheim
Telefon: 089 3176-0
Fax: 089 3176-1000

Microsoft Bad Homburg
Siemensstraße 21
61352 Bad Homburg
Telefon: 06172 661-0
Fax: 06172 661-100

Microsoft Berlin
Katharina-Heinroth-Ufer 1
10787 Berlin
Telefon: 030 39097-0
Fax: 030 39097-222

Microsoft Hamburg
Beim Strohhouse 31
20097 Hamburg
Telefon: 040 236115-0
Fax: 040 2325-66

Microsoft Neuss
Stresemannallee 4
41460 Neuss
Telefon: 02131 708-0
Fax: 02131 708-100

Microsoft Communication Center

Geschäftskundenbetreuung
Telefon: 0180 5 229552*
Fax: 0180 5 229554*

*0,12 Euro/Min., deutschlandweit