

SOFTWARE UND CLOUD GUIDE

Ihr Leitfaden im Software und Cloud Geschäft

ALSO[!]



Die Informationen in dieser Publikation sind Hinweise, die das Verständnis hinsichtlich der Lizenzierung verbessern sollen. ALSO Schweiz AG weist ausdrücklich darauf hin, dass diese Informationen keinen rechtsverbindlichen Charakter haben, sondern als erklärende Informationen zu verstehen sind. Die einzig rechtsverbindlichen Lizenzinformationen sind in den entsprechenden Lizenzverträgen und Produktbenutzungsrechten zu finden.



HERAUSGEBER UND REDAKTION

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

KONZEPTION UND DESIGN

fachwerk Kommunikation AG, Wassergrabe 6,
6210 Sursee, Telefon 041 799 44 44,
info@fachwerkag.ch, www.fachwerkag.ch

LEKTORAT

Apostroph AG, Töpferstrasse 5, 6000 Luzern 6,
Telefon 041 419 01 01, www.apostroph.ch

DRUCK

Koprint AG, Untere Gründlistrasse 3
6055 Alpnach Dorf, Telefon 041 672 90 10
info@koprint.ch, www.koprint.ch

WAAS – FLEXIBILITÄT, EINFACH NUTZEN



Der Rotsee ist für mich ein Kraftort der Ruhe mit Nähe zur Natur – und das fast mitten in der Stadt Luzern.



Marco Iten

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



Augmented Reality

Über Ihr Mobile können Sie das Editorial als Video erleben. Folgen Sie dazu bitte der untenstehenden Anleitung für iOS oder Android.

1. Laden Sie die kostenlose App «layAR» im App-Store.
2. Öffnen Sie die App und scannen Sie das Bild.
3. Geniessen Sie das Video.

Die Welt ist im Wandel – in politischer, gesellschaftlicher, ökologischer, vor allem aber auch in ökonomischer Hinsicht. Obwohl uns der Markt mit immer neuen, immer ausgefeilteren Gütern verführt, tendieren heute immer mehr Konsumentinnen und Konsumenten dazu, Produkte nicht mehr auf Biegen und Brechen zu besitzen, sondern lediglich zu nutzen. Der Trend führt uns also hin zu einer neuen Form des Konsumierens, die flexibler und unkomplizierter ist und dem Kunden, selbst bei einer Vertragsunterzeichnung, ein Gefühl von Unverbindlichkeit gibt.

Mit unserem Workplace-as-a-Service-Modell (WaaS) zeigen wir, wie diese Flexibilität auch auf IT-Lösungen übertragbar ist. Über den ALSO Cloud Marketplace können Kunden zukünftig topmoderne Arbeitsplätze zusammenstellen. Je nach Bedürfnis bieten wir so individuell zugeschnittene Komplettlösungen, die insbesondere kleineren und mittleren Unternehmen das hürdenlose Profitieren von Hardware, Software, Lizenzen, Dienstleistungen und Support ermöglicht. Das heisst, grosse Neuinvestitionen bleiben dem Endkunden zukünftig erspart, was gerade kleinen Unternehmen zugutekommen dürfte. Das bedeutet, ab sofort kann jedes Unternehmen von seinem Wunschprodukt profitieren, indem es die Produkte und Services nicht auf einen Schlag, sondern monatlich zahlt.

Aber Achtung: Was nach Leasing klingt, ist in Wahrheit eine Nutzungsvereinbarung. Ein Qualitätsprodukt wird demnach im Bestzustand übernommen, kann zu optimalen Bedingungen genutzt und nach einer gewissen Zeit komplikationslos an den Anbieter zurückgegeben werden. Kein Restbetrag, keine Verbindlichkeiten – was zurückbleibt sind Zufriedenheit und ein Gefühl von Freiheit.

In dieser Software und Cloud Guide Ausgabe erfahren Sie mehr über den Reiz des simplen Nutzens in einem neuartigen Gebiet. Und darüber, wie es gerade für ein kleines oder mittleres Unternehmen von riesiger Bedeutung ist, im IT-Bereich die gleichen Voraussetzungen zu haben wie grosse Firmen. Dank einem Modell, das zu bezahlbaren, transparenten Preisen leicht zu haben und ebenso leicht zurückzugeben ist.

Wie Anfangs bereits erwähnt ist die ICT-Landschaft auf einer Reise in neue Business Modelle. Unsere Spezialisten begleiten Sie dazu in diesem Software und Cloud Guide – angereichert mit persönlichen Reise-Empfehlungen quer durch die Schweiz. Viel Vergnügen beim Durchlesen und Entdecken!

IHRE SPEZIALISTEN



Massimo de Luca
Product Manager Microsoft
massimo.deluca@also.com



David Britschgi
Business Development Manager Microsoft
david.britschgi@also.com



David Gassmann
Business Development Manager Microsoft
david.gassmann@also.com



Thomas Bickel
Product Manager Microsoft
thomas.bickel@also.com



Lukas Tuor
Teamleader Product Management Software & Cloud
lukas.tuor@also.com



Tamara Wolfer
Product Manager Microsoft
tamara.wolfer@also.com



Remo Widmer
Product Manager HPE
remo.widmer@also.com



Mark Schiller
Technical Consultant HPE
mark.schiller@also.com



Mathias Arnold
Product Manager HPE
mathias.arnold@also.com



Raphael Scheuber
Product Manager HPE
raphael.scheuber@also.com



Andre Stalder
Sales Consultant HPE
andre.stalder@also.com



Yvana Moro
Business Development Manager
yvana.moro@also.com



Nicole von Känel
Inside Sales Cisco
nicole.vonkaenel@also.com



Priska Krummenacher
Product Manager Cisco
priska.krummenacher@also.com



Fabian Kälin
Product Manager Cisco
fabian.kaelin@also.com



Nadine Joos
Inside Sales Cisco
nadine.joos@also.com



Stojna Deleva
Product Manager Cisco
stojna.deleva@also.com



Michael Berrocal
Sales Consultant Meraki
michael.berrocal@also.com



Paul Zimmermann
Business Development Manager VMware
paul.zimmermann@also.com



Milka Canic
Product Manager VMware
milka.canic@also.com



Marco Cataldi
Product Manager VMware
marco.cataldi@also.com



Pascal Gafner
Product Manager VMware
pascal.gafner@also.com



Marco von Deschwanden
Product Manager VMware
marco.von.deschwanden@also.com



Marco Iten
Head of Business Unit Software & Cloud
marco.iten@also.com



Frederic Chardon
Business Development Manager ACMP
frederic.chardon@also.com



Alexandra Gisler
Service Development Manager
alexandra.gisler@also.com



Brigitte Kathriner
WaaS-Champion
brigitte.kathriner@also.com



Lukas Achermann
Sales Consultant
lukas.achermann@also.com



Ernad Sabotic
Business Development Manager Veeam
ernad.sabotic@also.com



Paul Keller
BDM Enterprise Cloud
paul.keller@also.com



Patrizia Warmuth
Inside Sales
patrizia.warmuth@also.com



Patric Wyler
Product Manager Lenovo
patric.wyler@also.com



WINDOWS 10

Windows 10-Editionen und -Lizenzen

Einzelhandelspaket (FPP)	Vorinstalliert (OEM)	Volumenlizenzierung (Upgrade-Lizenz)	CSP/via ALSO Cloud Marketplace
Windows 10 Pro	Windows 10 Pro	Windows 10 Pro	Windows 10 Enterprise E3 CSP
Windows 10 Home	Windows 10 Home	Windows 10 Enterprise	Windows 10 Enterprise E5 CSP
	Windows 10 Mobile	Windows 10 Mobile Enterprise	
	Windows 10 IoT	Windows 10 IoT Enterprise	
		Windows 10 Education	
		Windows 10 Enterprise E3	



© Werner Hense

+++++

Das Mühlethal ist ein traumhafter Ort wo man wunderschöne Spaziergänge unternehmen kann.

+++++



Massimo de Luca

Product Manager Microsoft
massimo.deluca@also.com

Lizenzierung

Ordnungsgemäss lizenzierte Microsoft-Betriebssysteme (wie Windows 10, Windows 8.1 oder Windows 7) haben entweder eine vollständige Betriebssystem-Lizenz (OS) oder die Kombination von einer Upgrade-Lizenz und einer bereits bestehenden vollständigen Betriebssystem-Lizenz. Folgende Voraussetzungen müssen für eine Volumenlizenz-Upgrade-Lizenz erfüllt sein:

- Ein lizenziertes, qualifiziertes Windows-Betriebssystem muss bereits auf dem Gerät installiert sein, dem eine Volumenlizenz-Upgrade-Lizenz zugewiesen wird.
- Downgrade-Recht für alle Lizenzen, die unter diesen Programmen erworben wurden. Sie können damit anstelle der lizenzierten Version eine Vorgängerversion einsetzen.

Windows 10 Enterprise im Detail		Windows 10 Enterprise LTSC 2016	Windows 10 Enterprise E3	Windows 10 Enterprise E5
Enterprise features	Managed User Experience	✓	✓	✓
	Credential Guard	✓	✓	✓
	Telemetry control via GP/MDM	✓	✓	✓
	Device Guard	✓	✓	✓
	AppLocker	✓	✓	✓
	Microsoft Application Virtualization (App-V)	✓	✓	✓
	Microsoft User Environment Virtualization (UE-V)	✓	✓	✓
	Cortana		✓	✓
	Edge		✓	✓
	Inbox Apps (i.e. Mail, Calendar, OneNote)		✓	✓
Flexibility (Only CB/CBB via CSP, no LTSC)	Access to future Long Term Servicing Branches (10 years of support)		✓	✓
	Choice of and ability to mix Current Branch, Current Branch Business, LTSC		✓	✓
Software Assurance Benefits (Not in CSP)	MDOP – MBAM, AGPM, DART		✓	✓
	Windows To Go Rights		✓	✓
	Virtualization rights		✓	✓
	24x7 and extended hotfix support		✓	✓
	Training vouchers and e-learning		✓	✓
Windows Defender Advanced Threat Protection	Endpoint APT detection built into Windows			✓
	Behavior based, cloud powered, advanced attack detection			✓
	Rich timeline for forensic investigation and mitigation			✓
	Built in threat intelligence knowledge base			✓

Windows 10-Editionen	Home	Pro	Enterprise	Education
Geräteverschlüsselung	✓	✓	✓	✓
Domänenbeitritt		✓	✓	✓
Gruppenrichtlinienverwaltung		✓	✓	✓
Bitlocker		✓	✓	✓
Enterprise Mode Internet Explorer (EMIE)		✓	✓	✓
Zugewiesener Zugriff 8.1		✓	✓	✓
Remotedesktop		✓	✓	✓
DirectAccess			✓	✓
Windows To Go Creator			✓	✓
AppLocker			✓	✓
BrancheCache			✓	✓
Anpassen des Startbildschirms über Gruppenrichtlinien			✓	✓
Verwaltung und Bereitstellung	Home	Pro	Enterprise	Education
Querladen von Branchenapplikationen	✓	✓	✓	✓
Mobile Device Management (MDM)	✓	✓	✓	✓
Beitritt zu Azure Active Directory inkl. Einzelanmeldung bei in der Cloud gehosteten Apps		✓	✓	✓
Business Store für Windows 10		✓	✓	✓
Detaillierte Steuerung der Benutzerumgebung			✓	✓
Einfaches Upgrade von Pro auf Enterprise Edition		✓	✓	
Einfaches Upgrade von Home auf Enterprise Edition	✓			✓
Sicherheit	Home	Pro	Enterprise	Education
Querladen von Branchenapplikationen	✓	✓	✓	✓
Enterprise Data Protection		✓	✓	✓
Credential Guard			✓	✓
Device Guard			✓	✓
Windows as a Service	Home	Pro	Enterprise	Education
Windows Update	✓	✓	✓	✓
Windows Update for Business		✓	✓	✓
Current Branch for Business		✓	✓	✓
Long Term Servicing Branch			✓	

Optionen der Update-Bereitstellung

Für die Bereitstellung von Windows 10 als Service gibt es drei verschiedene Optionen. Welche der drei Optionen ein Nutzer in Anspruch nehmen kann, variiert nach Windows-Edition sowie Lizenztyp.

Current Branch (CB)

Für Privat- und Geschäftskunden: Im Current Branch werden neue Features – sobald sie durch die Nutzer von Windows Insider Preview Branch getestet und validiert wurden – unmittelbar und automatisch über Windows Update installiert (alle zwei bis drei Monate). Sicherheitsupdates und Hotfixes werden regelmässig zur Verfügung gestellt.

Current Branch for Business (CBB)

Für Geschäftskunden: Im Current Branch for Business haben Unternehmen die Option, neue Features ca. acht Monate in ihrer individuellen Businessumgebung zu testen, bevor sie die Features ausrollen. Sicherheitsupdates und Hotfixes werden hingegen unmittelbar zur Verfügung gestellt.

Long Term Servicing Branch (LTSB)

Für Geschäftskunden: Der LTSB ist primär für geschäftskritische Systeme (z.B. Luftfahrtkontrolle) konzipiert. Anders als beim CB und CBB wird hier nur alle zwei bis drei Jahre ein LTSB mit allen neuen Features von Microsoft definiert. LTSB-Kunden haben dabei die Möglichkeit, in diesem Rhythmus neue Features zu installieren oder auch einen LTSB zu überspringen. Die neuesten Sicherheitsupdates und Hotfixes werden wie beim CBB auch hier unmittelbar geliefert.

Windows 10 Software Assurance Benefits

Lokale Virtualisierung

Auf dem lizenzierten Gerät dürfen bis zu vier virtuelle Instanzen lokal ausgeführt werden.

Virtual Desktop Access (VDA)

Vom lizenzierten Gerät darf auf bis zu vier virtuelle Instanzen auf Servern im Rechenzentrum des Unternehmens zugegriffen werden.

Roaming Use Rights

Der einzige Hauptnutzer des lizenzierten Geräts darf von einem Drittgerät überall ausserhalb des Betriebsgeländes remote auf die Instanzen im Rechenzentrum des Unternehmens zugreifen (nur für arbeitsbezogene Zwecke).

Windows To Go

Eine Instanz der Software darf auf bis zu zwei USB-Laufwerken erstellt und gespeichert werden. Diese Instanz darf auf einem beliebigen Gerät ausgeführt werden, das für Windows SA, Windows VDA oder Windows Intune lizenziert ist.

Windows RT Companion VDA

Mitarbeiter, deren Erstgerät für Windows Software Assurance lizenziert ist, erhalten erweiterte Virtualisierungsrechte ohne zusätzliche Kosten. Damit können sie von unternehmenseigenen Windows-RT-Geräten auf Windows-Desktop-Betriebssysteme in einer virtuellen Desktop-Infrastruktur (VDI) im Rechenzentrum des Unternehmens zugegriffen werden.

Windows CSL

(Companion Subscription License)

Windows CSL berechtigt Mitarbeiter, deren Erstgerät mit Windows SA lizenziert ist, zum Zugriff auf einen Unternehmensdesktop, entweder über eine VDI oder WTG von bis zu vier Geräten dieses Mitarbeiters. Windows CSL gilt für mehrere Geräte und ist daher eine kostengünstigere Option für einfachere Unternehmen im Vergleich zur Lizenzierung jedes einzelnen Gerätes in Bring-Your-Own-Device-(BYOD)-Szenarien.

Desktopoptimierung (MDOP)

Mit Windows 10 Enterprise enthält Software Assurance ebenfalls das Microsoft Desktop Optimization Pack (MDOP). Die Technologien der MDOP-Suite unterstützen bei der Personalisierung der Benutzeroberflächen, vereinfachen die Bereitstellung von Anwendungen und verbessern die Anwendungscompatibilität mit Windows.



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	Bietet alle Produktivitätswerkzeuge, die kleine Unternehmen benötigen, einschliesslich des vollen Office-Clients. <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 <ul style="list-style-type: none"> Archivierung und Legal Hold Rechtmanagement Office 365 Pro Plus <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, VDI /RDS

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 (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 ein Jahr gültig.

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

OFFICE 365 ENTERPRISE PLÄNE UND ENTERPRISE MOBILITY SUITE EMS

Die richtige Wahl für Microsoft-Partner



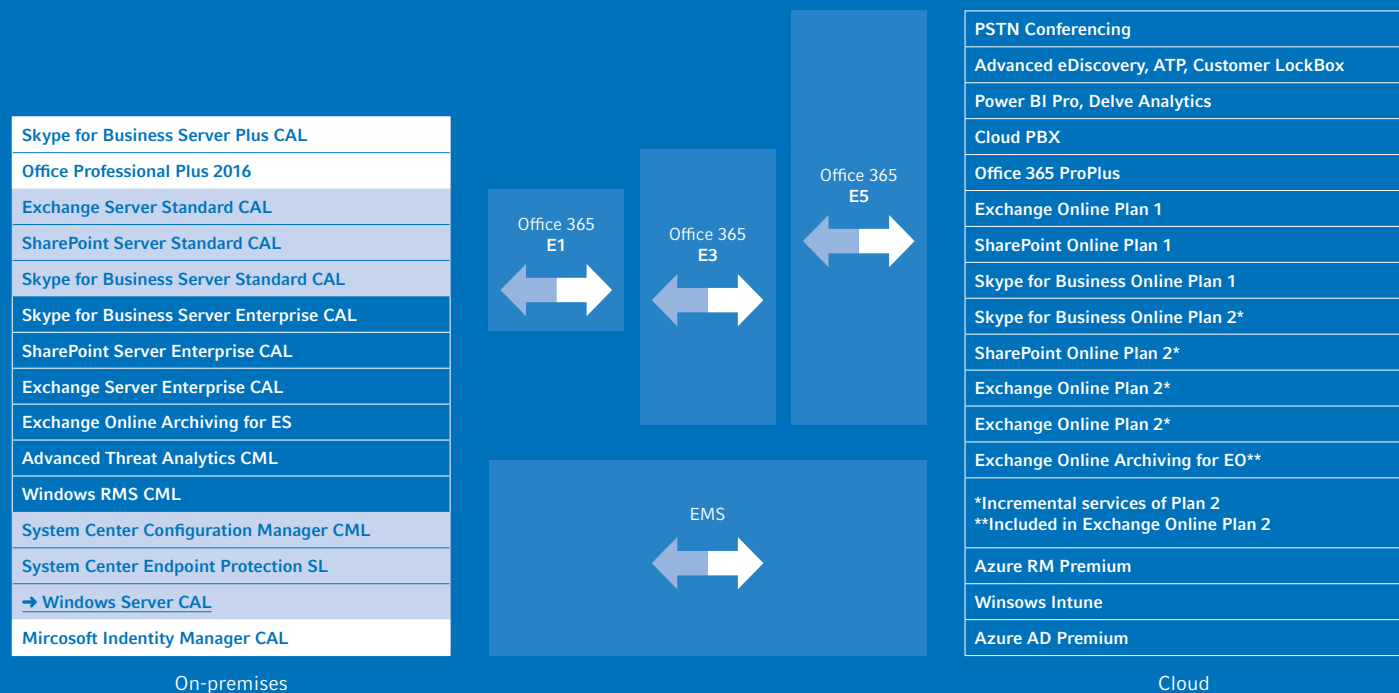
+++++

In den Alpen kann ich mit dem Gleitschirm faszinierende Berglandschaft aus luftiger Höhe bestaunen – ein perfektes Sommerwochenende.

+++++

Office 365 Enterprise in Verbindung mit der Enterprise Mobility Suite bietet eine ideale Lösung – On-premise und Cloud-Abdeckung

Office 365 Plans and EMS



Die Tabelle ist wie folgt zu lesen: Beziehen Sie EMS, so ist Azure RM Premium, Windows Intune, Azure AD Premium im Bereich Cloud enthalten, zusätzlich aus dem Bereich On-premise Advanced Threat Analytics CML, Windows RMS CML, und sogar eine Windows Server CAL.

Der mittlere Balken ist also entscheidend, welche Services jeweils abgedeckt sind. Bei Office 365 E5 haben Sie viele zusätzliche Funktionen, welche z. B. beim E1 Plan nicht dabei sind.

SPLA – SERVICES PROVIDER LICENSE AGREEMENT

Die richtige Wahl für Hosting-Partner



David Gassmann

Business Development Manager Microsoft
david.gassmann@also.com

Mit dem SPLA (Services Provider License Agreement) können Service Provider und Independent Software Vendors (ISVs) Microsoft-Produkte mit einem Drei-Jahres-Vertrag auf einer monatlichen Basis lizenzieren, um Software Services und -Anwendungen für ihre Kunden zu hosten. Es bietet erweiterte Lizenzrechte, die Sie benötigen, um einem grösseren Kreis von Kunden massgeschneiderte und stabile Lösungen anbieten zu können.

Zu den Vorteilen des SPLA-Programms zählen

- **Liefern Sie kundenspezifischen Service:** Durch eine fest zugeordnete oder gemeinsam genutzte Hosting-Umgebung erhalten Sie die Flexibilität, um Ihren Kunden massgeschneiderte IT-Services zu liefern. Steigern Sie den Wert Ihrer Services, indem Sie die Softwarenutzungsrechte für den Kunden verwalten.
- **«Pay as you go» ohne Einstiegskosten:** Zahlen Sie nur die Produkte, für deren Nutzung Sie Ihre Kunden während des vorausgegangenen Monats berechtigt haben. Es fallen keine Einstiegskosten an und es bestehen keine langfristigen Verbindlichkeiten.
- **Zugang zu den jüngsten Produktversionen:** Stellen Sie Ihren Kunden die aktuell leistungsfähigste Microsoft-Plattform zur Verfügung. Laden Sie Ihre Produkte kostenfrei im Microsoft Volume Licensing Service Center (VLSC) herunter, anstatt physische Medien zu bestellen.
- **Weltweiter Vertrieb:** Sie können Microsoft-Produkte zum Verkauf von Services an Kunden auf der ganzen Welt einsetzen.
- **Evaluierung und Testen von Produkten:** Bevor Sie die Microsoft-Produkte Ihren Kunden als Service anbieten, können Sie diese intern bis zu 90 Tage testen und evaluieren.

Zusätzliche SPLA-Vorteile

- **Nutzung von Data Center Providern und Outsourcing Companies:** Das SPLA gestattet die Installation von Microsoft-Produkten auf Servern, die von externen Dienstleistern verwaltet und betrieben werden, so dass diese Firmen die Administration von Rechenzentren, Tests und Wartung für Sie übernehmen können.
- **Verleihrechte:** Das SPLA-Lizenzprogramm beinhaltet auch die Vermietung von Geräten mit bestimmten vorinstallierten Microsoft-Produkten.
- **Neukundenakquise:** Sie können die Produkte für Software Services auf einer bis zu 60-tägigen Testbasis bei potenziellen Kunden nutzen.
- **Ownership der Hardware:** Nutzung der Hardware des Endkunden möglich, sofern die Server unter der täglichen Bewirtschaftung und Kontrolle des Hosting Providers stehen.

Lizenztypen

Produkte, die im Rahmen des SPLA angeboten werden, können wie folgt lizenziert werden:

- **Pro Nutzer (Subscriber Access License):** Eine Subscriber Access License (SAL) ist für jeden einzelnen Nutzer erforderlich, der für den direkten oder indirekten Zugriff der Produkte berechtigt ist, unabhängig vom tatsächlichen Zugriff. Wenn die SAL-Option genutzt wird, ist keine separate Serverlizenz erforderlich. Beispiele für Produkte, die durch SAL lizenziert werden: Exchange Office und Remote Desktop Services.
- **Pro Core:** Jeder Server, der über ein Pro-Core-Modell lizenziert ist, gestattet einer unbegrenzten Anzahl von Nutzern den Zugriff auf die Software, die auf diesem Server installiert ist. Erhältliche Produkte: BizTalk Server, Windows Server, System Center und SQL Server.
- **Host/Guest:** Jeder Server, der über ein Host/Guest-Modell lizenziert ist, gestattet einer unbegrenzten Anzahl von Nutzern den Zugriff auf die Software, die auf diesem Server installiert ist. Erhältliche Produkte: Cloud Platform Suite für den physischen Host (inkl. Windows Azure Pack) und Cloud Platform Guest für die virtuellen Gast-Maschinen.

Bitte beachten Sie, dass nicht alle Produkte in allen Lizenzformen erhältlich sind.

Preise

Für SPLA gilt ein einziges Preis-Level und die Produkte sind nicht versions-spezifisch. Preiserhöhungen treten (falls überhaupt) ausschliesslich einmal im Jahr am 1. Januar in Kraft. Das Preismodell für akademische Einrichtungen und ausgewählte Produkte ist zur Bereitstellung von Services für staatlich anerkannte Lehranstalten erhältlich.

Reporting

Wir empfehlen die Nutzung des SPLA Reporting Tools auf unserem ALSO Cloud Marketplace. Dieses steht den SPLA Resellern kostenlos zur Verfügung. Die grossen Vorteile sind das Reporting pro Endkunde, die automatische Auslösung Ende Monat sowie der zusätzliche Zugriff auf CSP Lizenzen und weitere Services. Das Reporting muss in Übereinstimmung mit den Services Provider Use Rights (SPUR) erfolgen.

Business

5 bis 300 Nutzer

Grösseres oder wachsendes Unternehmen inkl. zahlreicher Services
Kleinunternehmen inkl. Office und Cloud Services



→ Eine Übersicht über alle veröffentlichten und demnächst verfügbaren Applikationen von Office 365 finden Sie unter:
<http://fasttrack.microsoft.com/roadmap>

Office 365 ProPlus	Office 365 Business Essentials	Office 365 Business	Office 365 Business Premium	Office 365 Enterprise (E1, E3, E5)
Abonnement pro Nutzer, Installation auf bis zu 15 Geräten, E-Mail, Dokumentenablage, Audio-/Video- und Web-Konferenzen	Onlineversionen von Word, Excel und PowerPoint, Outlook	Office-Vollversion auf bis zu 15 Geräten (online + offline)	Office auf bis zu 15 Geräten (online + offline), E-Mail, Dokumentenablage, Audio-/Video- und Web-Konferenzen	Enthält Office 365 Pro Plus
1	1	1	1	1
5	5	5	5	5
✓	✓	✓	✓	✓
1 Jahr	1 Jahr	1 Jahr	1 Jahr	1 Jahr
VL + ALSO Cloud Marketplace	ALSO Cloud Marketplace	ALSO Cloud Marketplace	ALSO Cloud Marketplace	CSP ALSO Cloud Marketplace
	Max. 300 Benutzer	Max. 300 Benutzer	Max. 300 Benutzer	unbegrenzte Benutzer

Office 365 ProPlus	Office 365 Enterprise (E1, E3, E5)
✓	✓
✓	✓
✓	✓
✓	✓
✓	✓
✓	✓
✓	✓
✓	✓
✓	✓
✓	✓



Thomas Bickel
Product Manager Microsoft
thomas.bickel@also.com



*Der Pilatus ist für mich das Herz und der Kraftpunkt der Zentralschweiz.
Jeden Morgen betrachte ich ihn auf dem Weg zur Arbeit und aus dem Geschäft selbst. Mir gefällt seine verschiedenen Gesichter zu sehen und den Wandel der Jahreszeiten an ihm mitzuerleben.*



Lukas Tuor

Teamleader Product Management
Software & Cloud
lukas.tuor@also.com



Sehr schöne, historische und sympathische Altstadt, welche mit ihrer zentralen Lage schon im Mittelalter den Grundstein für Lebendigkeit und Vielfalt gelegt hat.

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 Services Lokale und globale Services
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 und 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, ausgenommen monatliche Subscription	Ja, ausgenommen ausserordentliche Preisanpassungen	Nein	Ja, 1 Jahr ab Bestelldatum
Nicht inbegriffen, downloadbar über VLSC	Nicht inbegriffen, downloadbar über VLSC für Service Provider		

Gesichtspunkte	Volumenlizenzprogramme	Einzellizenzen	Cloud-Produkte (Office 365, Microsoft Azure)
Beschaffung: Aufwand und Kosten	Open License Einzelne Bestellungen vor Installation	Einzelne Bestellungen vor Installation	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 Finanzierungs- option	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.	CSP monatlich, Volumenlizenz- programme 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		
Budget- sicherheit	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	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)	Via Also Cloud Marketplace: Vollautomatisiertes Portal, API Schnittstellen, Synchronisation zu Office 365 Portal, komplette Azure Marktplatz Anbindung
	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 wurde.	
	Lizenznachweise bleiben erhalten, auch bei physikalischem Verlust des PCs oder der Datenträger.	Lizenznachweise und Datenträger können verloren gehen, z. B. durch Brand oder Diebstahl.	
	SPLA Flexibilität in Bezug auf SAL-, Prozessor- oder Core-Lizenzmodell		
Produkt- nutzungsrechte	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.	Ja
	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)	Kein Downgradrecht für O365
	Mehrfachinstallationen Jede Lizenz kann beliebig oft auf einem Gerät installiert und verwendet werden.	Jede Lizenz darf nur einmal auf einem Gerät installiert werden.	Jede Lizenz kann auf 5 Geräten installiert werden (O365)
	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.		Nutzungsrechte gemäss OST (Online Services Term)
	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	

MICROSOFT DYNAMICS 365

Lösungen für Ihr Unternehmen

Microsoft Dynamics 365 steht für die Businesslösungen der neuen Generation, mit denen Sie die Weichen für Wachstum, Weiterentwicklung und die Transformation Ihres Unternehmens stellen. Die Anwendungen vereinen Funktionen für Kundenmanagement und Unternehmenssteuerung und greifen nahtlos ineinander, um Ihre Geschäftsanforderungen abzubilden und Ihren langfristigen Erfolg zu unterstützen.

Dynamics 365 ersetzt Ende 2016 Dynamics CRM und ist über den ALSO Cloud Marketplace verfügbar.



David Britschgi

Business Development Manager Microsoft
david.britschgi@also.com



Nieder-
bauen

+++++
Niederbauen ist für mich der perfekte Ort zum Gleitschirmfliegen.
+++++

Vorteile mit Dynamics 365

	Flexibel einsteigen, bei Bedarf erweitern Die Dynamics 365-Apps sind so konzipiert, dass sie sich einfach und unabhängig voneinander bereitstellen und nutzen lassen. So können Sie mit den Apps beginnen, die Sie für die aktuellen Anforderungen im Rahmen Ihrer Rolle, Branche und Firma benötigen, und bei steigendem Bedarf jederzeit weitere Apps hinzufügen.
	Produktivität, wo sie benötigt wird Die tief greifende Integration zwischen Dynamics 365 und Office 365 vernetzt den strukturierten Arbeitsfluss aus der Welt Ihrer Unternehmenslösungen mit den unstrukturierten Aufgaben im Tagesgeschäft, beispielsweise aus der internen Zusammenarbeit. Ihre Mitarbeitenden profitieren von leistungsstarken Produktivitätswerkzeugen, die nahtlos in sämtliche Geschäftsprozesse eingebettet sind.
	Wissen, Erkenntnisse und Intelligence Mit Dynamics 365 bietet Microsoft eine Palette von Unternehmenslösungen, mit denen Sie Unterstützung für Big Data, Advanced Analytics und das Internet of Things (IoT) in Ihre Prozesse integrieren können. Mitarbeitende und Kunden werden zu optimalen Ergebnissen geführt – mit Empfehlungen zum «besten nächsten Schritt». So sorgt beispielsweise Cortana Intelligence für praktische Cross-Selling-Vorschläge.
	Auf Wachstum eingestellt Mit Dynamics 365 erhalten Sie flexible, anpassbare Anwendungen, sodass Sie schnell auf sich wandelnde Marktbedingungen reagieren und Innovationen vorantreiben können. Je nach Ihrem aktuellen und zukünftigen Bedarf können Prozesse zusammengeführt, modifiziert und erweitert werden. Dabei lassen sich Änderungen ohne Unterstützung durch Ihre IT-Abteilung oder einen Programmierer selbst vornehmen.

Zugriff praktisch von überall – auf dem Endgerät Ihrer Wahl

Smartphones und Tablets	Outlook	Klassische Oberfläche
-------------------------	---------	-----------------------

Drei gute Gründe für Dynamics 365

1	Einfacher, als Sie denken: Ihre Mitarbeitenden werden ihre neue produktive Arbeitsumgebung mit intuitiv vertrauten Werkzeugen schätzen – und Ihre IT braucht sich nicht um Installationen und Updates zu kümmern. All dies übernimmt Microsoft für Sie.
2	Kostengünstig: Für Dynamics 365 gibt es eine einfache, benutzerbasierte Lizenzierung zu attraktiven Preisen – Mobilzugriff inklusive. Bei einer Bereitstellung in der Cloud profitieren Sie von niedrigen Initialkosten und minimalem Wartungsaufwand.
3	Die richtige Lösung für «Macher»: Unternehmen, die sich für Dynamics 365 entscheiden, genießen zahlreiche handfeste Vorteile – ob höhere Produktivität ab der ersten Minute, mehr Verkaufserfolg oder bessere Kunden- und Serviceerlebnisse.

LIZENZIERUNG DER MICROSOFT SERVER

Lizenzierung von Windows Server 2016

Windows Server 2016 Datacenter und Standard Lizenzmodell Core-Lizenzen und CALs

 <p>Core-Lizenzen</p>	<p>Core-Lizenzen zur Lizenzierung der Serversoftware</p>
 <p>Nutzer-CAL oder EMS</p>	<p>CAL oder CAL-äquivalente Lizenz zum Zugriff auf beliebig viele lizenzierte Server Nutzerbasierte Zugriffslizenzen: Zugriff durch den lizenzierten Nutzer von beliebigen Geräten</p>
 <p>Geräte-CAL</p>	<p>Gerätebasierte Zugriffslizenzen: Zugriff vom lizenzierten Gerät durch beliebige Nutzer</p>

Lizenzierungsregeln

Folgende Regeln geben eine gute Übersicht über die Lizenzierungsmöglichkeit:

→ **Regel Nr. 1:**

Jeder physische Prozessor wird mit mindestens acht Kernen gewertet.

→ **Regel Nr. 2:**

Jeder physische Server wird mit mindestens 16 Kernen gewertet.

→ **Regel Nr. 3:**

Alle physischen und aktiven Kerne im Server müssen unter Berücksichtigung der Regeln 1 und 2 lizenziert werden, damit ein Standard Server zwei und ein Datacenter Server unlimitierte VM-Rechte besitzt.

→ **Regel Nr. 4:**

Um mit der Standard Edition zwei weitere VM-Rechte zu erhalten, müssen alle physischen aktiven Kerne erneut lizenziert werden.

Die Lizenzierung der Serversoftware von Windows Server 2016 Standard und Datacenter basiert auf Core-Lizenzen. Das ist eine Änderung im Vergleich zum früheren prozessorbasierten Lizenzmodell. Die core-basierte Lizenzierung bietet den Vorteil einer konsistenten Lizenzmetrik – unabhängig davon, ob die Lösung im unternehmenseigenen Rechenzentrum oder in der Cloud bereitgestellt wird.


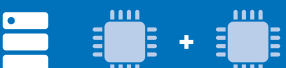
Für Zugriffe auf die Serversoftware sind Windows Server 2016 Zugriffslizenzen (Client Access Licenses, CALs) erforderlich, die pro Nutzer oder pro Gerät lizenziert werden können.

Anstelle von CALs kann als CAL-äquivalente Lizenz die Enterprise Mobility Suite, kurz EMS, für den Zugriff genutzt werden. Die Enterprise Mobility Suite wird als nutzerbasierte Abonnementlizenz angeboten und berechtigt zum Zugriff auf Windows Server sowie Microsoft Azure Active Directory, Premium Azure Rights Management Services und Advanced Threat Analytics (kurz ATA).



Für die Lizenzierung von Windows Server 2016 Datacenter und Standard müssen alle physischen Cores des Servers lizenziert werden. Für jeden physischen Core ist eine (1) Core-Lizenz erforderlich. Core-Faktor und virtuelle Cores spielen dabei keine Rolle. Die lizenzrechtliche Minimalanforderung sind 8 Core-Lizenzen pro physischem Prozessor und 16 Core-Lizenzen pro Server. Verkauft werden die Core-Lizenzen im Zweierpack, so dass eine Lizenz immer 2 Cores abdeckt.

Schauen wir uns einige konkrete Beispiele an:

Szenario 1	1 Prozessor ≤ 16 Cores/16 Core-Lizenzen = 8 Zweierpacks	
Szenario 2	2 Prozessoren à ≤ 8 Cores/16 Core-Lizenzen = 8 Zweierpacks	
Szenario 3	4 Prozessoren à ≤ 8 Cores/32 Core-Lizenzen = 16 Zweierpacks	
Szenario 4	2 Prozessoren à 10 Cores/20 Core-Lizenzen = 10 Zweierpacks	

Szenario 1: Die Mindestanzahl von 16 Core-Lizenzen bzw. 8 Zweierpacks pro Server kommt bei Geräten mit nur 1 physischem Prozessor mit bis zu 16 Cores zum Tragen. Hat der Prozessor mehr als 16 Cores, muss die tatsächliche Anzahl an Core-Lizenzen erworben werden.

Szenario 3: Auch im dritten Szenario gibt es keinen Preisunterschied zwischen den Versionen 2012 R2 und 2016. Da es sich um 4 Prozessoren mit jeweils bis zu 8 Cores handelt, werden 32 Core-Lizenzen bzw. 16 Zweierpacks von Windows Server 2016 benötigt.

Szenario 2: Der Server im zweiten Szenario hat 2 physische Prozessoren mit jeweils bis zu 8 Cores, so dass hier ebenfalls 16 Core-Lizenzen bzw. 8 Zweierpacks zu erwerben sind. Für Windows Server 2012 R2 wäre in beiden Beispielen je 1 Prozessorlizenz erforderlich. Preislich besteht kein Unterschied, da der Preis für 16 Core-Lizenzen Windows Server 2016 dem Preis einer Prozessorlizenz Windows Server 2012 R2 entspricht, verglichen jeweils innerhalb derselben Edition.

Szenario 4: Beim vierten Beispiel handelt es sich um Prozessoren mit jeweils 10 Cores. Hier muss die tatsächliche Anzahl von Cores lizenziert werden, d.h. 2 mal 10 gleich 20 Core-Lizenzen bzw. 10 Zweierpacks.












Tamara Wolfer

Product Manager Microsoft
tamara.wolfer@also.com



Der Creux du Van ist für mich ein beeindruckendes Stück Natur. Es ist absolut faszinierend, wie diese rund 4 km lange Felsformation nach der Eiszeit durch Erosion entstehen konnte.

Lizenzierungsübersicht Microsoft Server	Lizenzierung der Serversoftware	Lizenzierung der Zugriffe auf die Serversoftware	
Windows Server 2016 Standard, Datacenter	Pro Core 	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 2016 SharePoint Server 2016 Skype for Business Server 2015	Serverlizenz 	CAL pro Nutzer CAL pro Gerät 	
SQL Server 2016 Standard	Serverlizenz 	CAL pro Nutzer CAL pro Gerät 	
SQL Server 2014 Standard, Enterprise	Pro Core 		

DIE ALSO MICROSOFT INFOQUELLEN

Bleiben Sie informiert

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. Ausserdem erhalten Sie wichtige Informationen, wie Sie Ihr Cloud Business erfolgreich führen können.
- 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** konsolidiert alle oben genannten Informationsquellen bequem an einem Ort.
- Die Smartphone App **«ALSO Contact»** bietet Ihnen eine bequeme Kommunikation direkt mit unserem Microsoft-Team an. Sie können uns auch von unterwegs jederzeit erreichen und Ihr Anliegen mittels Sprachnotiz mitteilen.
- Unter der **ALSO Cloud Marketplace** Seite finden Sie aktuelle Promotionen und Neuheiten rund um das Microsoft CSP Business.



[Smartphone App «ALSO Contact»](#)



[ALSO Microsoft App für Windows 10](#)



www.yammer.com/alsomicrosoftpartner



www.alsocloud.ch



www.also-training.ch



www.dailynews.also.ch

ESD (ELEKTRONISCHE SOFTWARE DISTRIBUTION)

Direktdownload über den ALSO Shop

Der Vertrieb von Software über das Internet hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert. Wurden bisher die Softwareboxen im Regal beim Fachhändler angeboten, geht der Trend heute dazu über die Software über den online-Vertriebsweg anzubieten. Die elektronische Software Distribution (ESD) wurde bisher vor allem in der Spieleindustrie genutzt, doch auch im Software-Bereich wird dieser Vertriebsweg immer wichtiger.

Die Gründe dafür sind deutlich:

Elektronische Software Distribution (ESD) ermöglicht die Bereitstellung eines breiten Produktportfolios ohne Kapitalbindung. 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.

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

ESD – Vorteile für Sie als Händler:

- Keine Lagerungskosten
- Keine Beschaffungskosten
- Keine Kapitalbindung
- 24/7 Verfügbarkeit über ALSO Shop
- Benutzerfreundlicher und einfacher Bestellprozess
- Sofortige Verwendbarkeit der Software
- Erweiterung des Produktportfolios



Lukas Achermann

Product Manager
lukas.achermann@also.com



+++++

Es ist etwas klischeehaft, aber für mich ist Zermatt mit seiner atemberaubenden Aussicht auf das Matterhorn der ultimativ schönste Ort in der Schweiz.

+++++

PTR – DIE ZUKUNFT DES STATIONÄREN SOFTWAREGESCHÄFTS

PTR steht für «Print to receipt» und bietet Ihnen die Möglichkeit Software anzubieten, ohne dass Sie dabei in Vorleistung treten müssen. Die Produkte werden in Form einer Karte im Geschäft präsentiert. Die Karte enthält einen EAN Code durch den das Produkt im PTR Portal aktiviert wird. Anschliessend drucken Sie dem Kunden ein Dokument aus, welches alle nötigen Downloadinformationen (inklusive Link und Produktschlüssel) enthält. Sofern gewünscht, erhält Ihr Kunde dieses Dokument auch per E-Mail, sodass er online direkt auf alle nötigen Unterlagen zugreifen kann.



Ihres Endkunden eine Rechnung generiert wird. Dadurch, dass die Produkte erst durch das Scannen aktiviert werden, sind sie absolut diebstahlsicher, ohne dass Sie dabei auf die physische Produktpräsentation verzichten müssen. Ohne Scannen und Abschliessen des Prozesses über das ALSO Aktivierungsportal sind die Produkte wertlos. Die Karten dafür werden Ihnen von der ALSO Schweiz AG, kostenlos zur Verfügung gestellt.

Als Händler registrieren Sie sich einmalig für das kostenlose Aktivierungsportal. Die PTR Produkte können bei uns ebenfalls kostenfrei per E-Mail nachbestellt werden.

Sie bezahlen erst, wenn der Kunde das Produkt bei Ihnen erwirbt. Absolut keine Kapitalbindung, da in unserem System erst durch den Kaufvorgang

Die gesamte Microsoft PTR Produktpalette finden Sie hier:

- Microsoft Office Home and Business 2016
- Microsoft Office Home and Student 2016
- Microsoft Office MAC Home and Business 2016
- Microsoft Office MAC Home and Student 2016
- Microsoft Office 365 Home DE
- Microsoft Office 365 Personal DE

+++++

AZURE

Beziehen Sie Microsoft Azure über den ALSO Cloud Marketplace ohne Kreditkarte und Vorauszahlung!

Microsoft Azure

Microsoft Azure ist eine wachsende Sammlung integrierter Clouddienste für Analysen, Computing, Datenbanken, Mobilgeräte, Netzwerke, Speicher und das Web. Sie sind flexibler, erreichen mehr und sparen dabei auch noch Geld. Azure eröffnet Ihnen eine Vielzahl von Möglichkeiten ...

Bedarfsgesteuerte Skalierung, nutzungsbasierte Zahlung

Die Azure-Dienste mit nutzungsbasierter Bezahlung können jederzeit bedarfsgesteuert zentral hoch- oder herunterskaliert werden, sodass Sie nur für die Ressourcen zahlen, die Sie tatsächlich nutzen. Wir bieten minutengenaue Abrechnung und garantieren Ihnen zu jedem Zeitpunkt das optimale Preis-Leistungs-Verhältnis.

So erledigen Sie mehr

Jeder Entwickler oder IT-Profi kann mit Azure produktiv arbeiten. Mit den integrierten Tools, vorgefertigten Vorlagen und verwalteten Diensten erstellen und verwalten Sie Unternehmens-, Web- und IoT-Apps (Internet der Dinge) sowie mobile Apps schneller und einfacher, denn Sie können bereits vorhandene Kenntnisse und vertraute Technologien nutzen.

Schützen Sie Ihre Daten

Wir wissen, dass viele Organisationen der Cloud noch immer mit Skepsis begegnen. Aus diesem Grund setzt Microsoft sich als Vorreiter in der Branche für den umfassenden Schutz Ihrer Daten ein. Wir waren der erste Cloudanbieter, dessen Verpflichtung zur Einhaltung strenger EU-Datenschutzrichtlinien von den Datenschutzbehörden der Europäischen Union anerkannt wurde. Microsoft war ausserdem der erste grosse Cloudanbieter, der den neuen internationalen Standard zum Datenschutz in der Cloud, ISO 27018, übernommen hat.



Vorteile Azure via ALSO Cloud Marketplace

Die ALSO Cloud Plattform bietet viel mehr als nur die automatische Bereitstellung von Cloud Services. Es ist der umfassendste Online-Marktplatz für Vertrieb, Support, Reporting und Self-Care mit einer Vielzahl von Cloud Services.

Azure und der Also Cloud Marketplace sind die perfekte Kombination. Beim Bezug von Azure via unserem Marketplace profitieren Sie von folgenden Vorzügen:

- Keine Vorauszahlung per Kreditkarte, kein Guthaben notwendig welches per Jahresende verfällt. Bequem per Rechnung bezahlen!
- Bequeme Abrechnung und Reportingmöglichkeit pro Endkunde
- Abrechnung pro Minute
- Zahlen Sie nur für die Ressourcen, die Sie auch nutzen
- Skalierbarkeit (Serverleistung, Speicherplatz)
- Kostenlose Begleitung beim Einrichten Ihrer Azure Subscription!
- Kostenloser Azure Support
- Möglichkeit für Azure Consulting zu Sonderkonditionen
- Nutzung der API Schnittstelle zum Cloud Portal
- Grosses Angebot an Azure Trainings
- Zugriff auf über 200 lokale und globale Cloudservices

Anwendungsszenarien mit Microsoft Azure

Azure Virtuelle Computer

Mit Azure Virtual Machines können Sie sehr flexibel eine Vielzahl unterschiedlicher Computinglösungen bereitstellen. Stellen Sie im Handumdrehen einen virtuellen Computer bereit, und bezahlen Sie minutengenau. Mit Support für Microsoft Windows, Linux, Microsoft SQL Server, Oracle, IBM, SAP und Azure BizTalk Services können Sie jede Workload und jede Sprache auf fast jedem Betriebssystem bereitstellen.

Azure Backup and Site Recovery

Azure Backup ist eine skalierbare Lösung, die Ihre Anwendungsdaten schützt – ganz ohne Investitionskosten und mit sehr niedrigen Betriebskosten.

Ihre Daten und Anwendungen sind überall verfügbar – auf Servern, Clients und in der Cloud. Azure Backup kann Ihre kritischen Anwendungen schützen, darunter SharePoint, Exchange und SQL Server, Dateien und Ordner, Windows-Server, Windows-Clients und Azure IaaS-VMs (Infrastructure-as-a-Service).

Beziehen Sie Microsoft Azure über den ALSO Cloud Marketplace ohne Kreditkarte und Vorauszahlung!



David Gassmann

Business Development Manager Microsoft
david.gassmann@also.com



Es gibt nichts Schöneres als in Luzern am Vierwaldstättersee zu flanieren.



EINFACHER, SCHNELLER UND BESSER ZUSAMMENARBEITEN

Mit EspressoNet 365

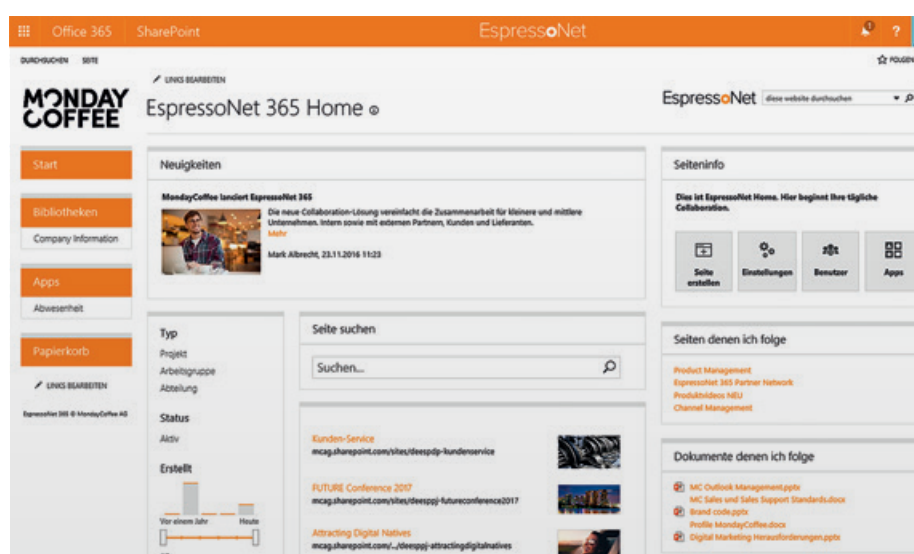
Einsatzbereite Collaboration- und Dokumentenverwaltungslösung für kleinere und mittlere Unternehmen.

EspressoNet 365 vereinfacht die Zusammenarbeit mit Kunden, Lieferanten und unter Mitarbeitenden. Dabei profitieren KMU von den Technologievorteilen von Grossunternehmen jedoch preislich und funktional auf ihre Bedürfnisse angepasst.

Aufbauend auf modernster Office 365 Technologie, kombiniert EspressoNet 365 Zusammenarbeits- und Dokumentenverwaltungsfunktionen in einem Tool mit klarem Design und einer standardisierten und bewährten Benutzeroberfläche.

Einfach in der Benutzung und effizient zum Arbeiten

- Auf Knopfdruck Team und Projekte organisieren. Und mit Arbeitskollegen, Kunden oder Lieferanten in Online-Räumen zusammenarbeiten.
- Alle Dokumente an einem Ort speichern und jederzeit abrufen.
- Mit Arbeitskollegen simultan daran arbeiten und bei Bedarf mit Kunden teilen.
- Neuigkeiten publizieren, einen Blog führen oder Aufgaben definieren. Ein Tool, um alle auf dem aktuellen Stand zu halten.
- Ein Klick auf dem Laptop oder iPad und alles ist griffbereit



«Ich war sehr beeindruckt von der Benutzerfreundlichkeit von EspressoNet 365. Der User kann so gut wie alles, ohne die Hilfe eines IT-Spezialisten, erledigen.»

Harald Ehrl, Managing Director,
GAB Enterprise IT Solutions



EspressoNet 365 ist eine einsatzbereite, Self-Service Collaboration-Lösung. Mit EspressoNet 365 setzen KMUs auf die Zuverlässigkeit und Sicherheit der Microsoft Office 365 Technologie und profitieren gleichzeitig von einer einfachen und intuitiven Bedienung und Verwaltung.

Gekauft und einsatzbereit

EspressoNet 365 ist eine webbasierte Anwendung. Die Einführung ist einfach und wirtschaftlich attraktiv, denn die IT-Infrastruktur ist in der Microsoft-Landschaft eingebettet und stellt alle Sicherheits- und Instandhaltungsvorteile bereit. So nutzt EspressoNet 365 die global robuste Cloud-Infrastruktur von Microsoft mit einzigartiger Erreichbarkeit, Zuverlässigkeit und Leistung.

EspressoNet 365 ist innert einer Stunde installiert und ein Training benötigt nicht mehr als einen Tag.

Software-Aktualisierungen werden regelmässig und in Übereinstimmung mit den Microsoft Updates durchgeführt. Ein professioneller Support ist jederzeit gewährleistet.

EspressoNet 365 lohnt sich

Kunden vereinfachen sich ihren Arbeitsalltag, indem die Zusammenarbeit innerhalb und ausserhalb des Unternehmens optimiert wird. Resellers bekommen die Möglichkeit, mit ihren Kunden über Business anstatt über Technologie zu sprechen, sie für die Cloud zu begeistern und ihnen mit Beratung und Schulungen zur Seite zu stehen.

Wollen Sie mehr erfahren?

Bitte setzen Sie sich mit MondayCoffee AG in Verbindung unter sales@mondaycoffee.com oder 044 712 30 70. Weiterführende Informationen finden Sie auf mondaycoffee.com.



Marketplace Branding

Die Anforderungen der Endkunden an Reseller steigen täglich. Flexibilität wird heutzutage sehr gross geschrieben. Statten Sie den Marktplatz mit Ihrem eigenen Logo und Ihren Farben aus und stellen Sie Ihren Endkunden ein Login dazu. Dabei können Sie jedem Benutzer die Sicherheitsrechte zuteilen, sei es ob er neue Services aktivieren kann, nur neue Benutzer erfassen kann oder Read-Only Rechte hat. So können Ihre Key Kunden noch flexibler auf dem Markt reagieren.

Private Catalogue Feature

Fehlt im Marktplatz ein bestimmter Service, den Sie gegenüber Ihren Endkunden gerne anbieten möchten? Nutzen Sie das Private Catalogue Feature um eigene Services Ihrem Marktplatz hinzuzufügen. Mit der Kombination Marketplace Branding und API Schnittstelle haben Sie ein umfangreiches Tool für Offerten Erstellung über automatisierte Aktivierung und einfache Verrechnung.



Marketplace



Sales



Services



Provisioning



Billing



Reporting



Support



Self Care

+++++

Der beste Wind zum Segeln und eine sehr gute Cloud Entwicklung.

+++++

Frederic Chardon
 Business Development Manager ACMP
 frederic.chardon@also.com

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.



ESET: VOM ANTIVIRENHERSTELLER ZUM UMFASSENDEN IT-SECURITY-ANBIETER

Inhabergeführt und made in Europe

ESET hat sich mit seinem breiten Produkt- und Service-Portfolio längst von einem reinen **Antivirenhersteller** zu einem IT-Security-Allrounder entwickelt und gehört zu den Top 5-Anbietern der internationalen AV-Branche. Seit den Anfängen 1987 und der Gründung 1992 ist das europäische Unternehmen mit mittlerweile über 1'300 Mitarbeitern in über 200 Ländern auf Erfolgskurs. Mehr als 100 Millionen Anwender weltweit nutzen die Sicherheitslösungen, um ihre privaten Rechner oder die technische Infrastruktur des Unternehmensnetzwerks zu schützen. Über Jahre hinweg zählt Deloitte ESET zu einem der weltweit am schnellsten wachsenden Unternehmen. Auch Gartner zeigt sich von der Entwicklung beeindruckt und ordnet ESET im Quadranten der «Visionäre» ein.

Neben aussergewöhnlichen Renewal-Quoten und konstanten Weiterempfehlungen von Kunden gibt es einige Gründe für diesen Erfolg:

- ESET eliminiert alle Arten von Bedrohungen wie Viren, Rootkits, Würmer und Spyware
- Sicherheit auf allen Betriebssystemen (Windows, Mac, Linux) und allen Geräten: Computer, Laptops, Smartphones, File Server, Mail Server und Gateways
- Handelt ausschliesslich nach europäischem Recht und Datenschutz
- Zentrale Verwaltung über eine einzige Management-Konsole
- Geringer Ressourcenbedarf
- Schneller Return on Investment (ROI)
- Kostenloser technischer Support durch gut ausgebildete IT-Profis in allen Landessprachen der Schweiz
- Dauerrekord-Sieger bei Virus Bulletin VB100 und AV Comparatives (Advanced+ Awards)
- Das Unilicense-Modell erleichtert den Umgang mit den eingesetzten Lizenzen für verschiedene Geräte und Betriebssysteme ohne zusätzliche Kosten

Breite Produkt- und Servicepalette

Schutz vor Malware bildet nach wie vor das Kerngeschäft von ESET. Neben den Business Lösungen stellt ESET Konsumerprodukte für Windows-, Linux-, Mac-Rechnern und mobilen Geräten bereit. Hinzu kommen Verschlüsselungs- und Authentifizierungslösungen, Produkte für Microsoft SharePoint und Services wie Threat Intelligence. Angesichts der steigenden Anforderungen an die Unternehmens-IT gründete ESET «Technology Alliance» mit führenden Herstellern im Bereich Data Loss Prevention, Recovery and Back-Up sowie Patch Management. Damit reagiert ESET auf die sich grundlegend geänderte Bedrohungslandschaft und anstehende (Datenschutz-) Gesetze.

Auf dem stark wachsenden Markt der «Managed Service Provider» hat sich ESET mit seinem MSP-Programm als führender Hersteller etabliert. Es ermöglicht seinen Fachhändlern, als Managed Service Provider hochwertige Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen und dabei durch Effizienz und tagesgenaue Abrechnung erhebliche Wertschöpfungspotenziale zu erschliessen.

«Unser Ansatz von gelebter Partnerschaft und Kundennähe kommt auch in der Schweiz gut an. ESET wächst derzeit schneller als der Anti-Virus Markt in der Schweiz. Das alles spricht für unsere Channel Strategie sowie Produkt-, Vertriebs- und Support-Qualität. Mittlerweile nutzen weltweit über 100 Millionen Anwender ESET, darunter immer mehr Wirtschaftsunternehmen in allen Branchen – nicht nur im Banken- und Versicherungsumfeld wird die Anwendung vom europäischen Recht sehr geschätzt», so Rainer Schwegler, Manager Territory Schweiz, ESET.



Weil ich im Sommer mit dem Schlauchboot auf die Reuss gehen und die Aussicht geniessen kann.



Patrizia Warmuth

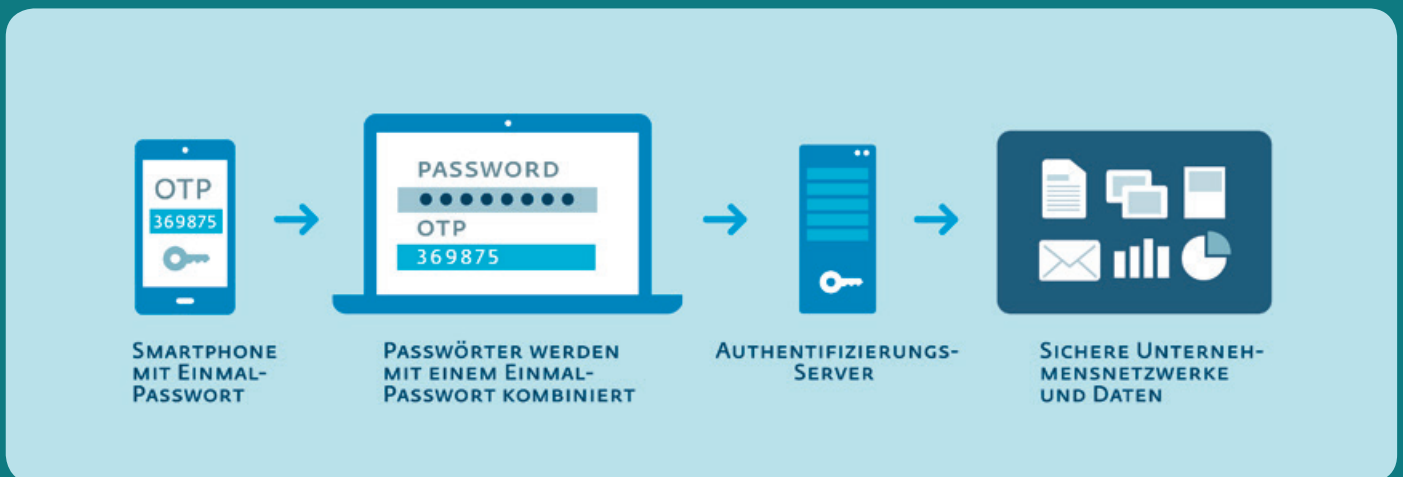
Inside Sales
patrizia.warmuth@also.com



ZWEI-FAKTOR-AUTHENTIFIZIERUNG FÜR STARKEN ZUGRIFFSSCHUTZ



- Minimiert Sicherheitsrisiken durch schwache und verlorene Passwörter
- Einmal-Passwörter erweitern normale Anmeldeverfahren
- Unkomplizierte Bereitstellung – über Push-Benachrichtigungen, per App, SMS oder bereits bestehende Hardware-Token
- Reine Softwarelösung – Neuanschaffung von Hardware oder Token nicht nötig
- Einfache Integration in Ihre Infrastruktur
- Erleichtert Ihnen die Erfüllung hoher IT-Compliance-Anforderungen wie ISO 27001 oder HIPAA



DATENVERSCHLÜSSELUNG MIT BEDIENKOMFORT



- Starke und leicht anwendbare Verschlüsselung für Unternehmen
- Sichere Verschlüsselung von Festplatten, Wechselmedien, Ordnern, Dateien und E-Mails
- FIPS 140-2-validierte 256-Bit-AES-Verschlüsselung (weitere Algorithmen wie z. B. 1'024-Bit-RSA wählbar)
- Zentraler Managementserver für vollständige Remote-Verwaltung von Endpoints, Schlüsseln und Policies

HPE VM EXPLORER (VMX)

Benutzerfreundliche, vollständige und erschwingliche Backup-Lösung für VMware vSphere und Microsoft-Hyper-V-Umgebungen

Schutz virtueller Server mit VM Explorer

- Kostengünstige, einfache und komfortable Sicherung und Wiederherstellung von virtualisierten Umgebungen speziell für kleine bis mittelständische Unternehmen mit VMware und Microsoft Hyper-V Umgebungen.
- Administratoren von virtuellen Computern müssen nicht mehr an umfassenden Schulungen teilnehmen oder sich technisches Detailwissen zur Bereitstellung und Verwaltung aneignen.

- Schutz eines einzigen Servers für Hunderte von virtuellen Maschinen.
- Erstklassige Sicherungsleistung und optimierte Wiederherstellung mit Image-basierter Sicherung von virtuellen Computern.
- Zu den fortschrittlichen Features gehören die umgehende Wiederherstellung von virtuellen Computern, die Wiederherstellung auf Dateiebene aus der Cloud und flexible Konfigurationen von Sicherungszielen.



Remo Widmer

Product Manager HPE
eg-ch@also.com

+++++
Snowboarden in den Schweizer Bergen kombiniert für mich Bewegung mit mentaler Erholung und ist damit ein perfekter Ausgleich zum Arbeitsalltag.
+++++

Feature	VW Explorer Professional	VM Explorer Enterprise
Leistungsstarkes Web Interface (ENG, ITA, ESP und DEU)	✓	✓
vCenter und Hyper-V Cluster Support	✓	✓
Backup und Wiederherstellung für ESX/ESXi und Hyper-V	✓	✓
Komprimierung	✓	✓
Anwendungsspezifische Sicherung mit Windowsx VVS	✓	✓
Task Zeitplan	✓	✓
Deduplizierung (HPE Storeonce NAS)	✓	✓
Inkremental Sicherung für ESX / ESXi und Hyper-V	✓	✓
Replikation und inkremental Replikation für ESX / ESCi und Hyper-V	✓	✓
Tape / VTL Backup	✓	✓
Automatische Backup-Tests für ESX / ESXi	✓	✓
Backup in die Cloud (Amazon S3, Rackspace, Openstack, Hp Helion)	✓	✓
Backup-Statusberichte und E-Mail-Benachrichtigungen	✓	✓
Dateiebene Wiederherstellung		✓
Dateiebene Wiederherstellung aus der Cloud		✓
Sofortige VM Wiederherstellung (IVMR) für ESX / ESXi		✓
Automatisierte Tests auf Cloud-Backups für ESX / ESXi		✓
Multi-User-Interface mit Active Directory-Integration		✓
vSAN Support		✓
Verschlüsselte Backups		✓
Speicher-Snapshots mit EMC ScaleIO		✓

HPE UND ICAS – SOFTWARE-DEFINED ARCHIVING

Unternehmenskritische Dokumente und Daten rechtskonform und zukunftssicher speichern

HPE und iTernity bieten seit Jahren erfolgreich die Archivplattform HPE und 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.

Geschäftsanwendungen

Erstellen/Verwalten von Dokumenten, Rechte- Workflowmanagement, Vergabe von Policies, Aufbewahrungsfristen etc.

Archiv-Schutz (iCAS Software)

WORM Funktion/Retention Management/
Verschlüsselung/Self-Healing/Kompression

Storage: SAN/NAS/JBOD



ERP, ECM, E-Mail, PACS, z. B. OpenText, d.velop, Symantec EV, AGFA, GE healthcare etc.



iCAS Server z. B. auf HP StoreEasy oder als VM erstellt Archivcontainer



Archivcontainer werden auf Speicherplattform gesichert z. B. HP 3PAR, StoreVirtual etc.



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.

Mit meiner Familie verbringe ich sehr gerne meine Freizeit draussen, im schönen Seetal. Hier können wir uns austoben und vom Alltagsstress erholen.



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

Mark Schiller

Technical Consultant HPE
eg-ch@also.com

HPE ROK MICROSOFT WINDOWS SERVER 2016

Hewlett Packard Enterprise und Microsoft® arbeiten seit über 30 Jahren zusammen und liefern dabei innovative Technologien, Services und Support-Strategien, die darauf ausgelegt sind, Innovationen zu beschleunigen, Umstellungen bei den Unternehmen Ihrer Kunden zu unterstützen und neuen Geschäftswert zu schaffen. Nun mit Microsoft Windows Server® 2016 auf HPE Servern kann IT sicherer sein, einfacher zu verwalten und ist dann Hybrid Cloud-fähig, wenn Sie es benötigen.



Mathias Arnold

Product Manager HPE
eg-ch@also.com



Weil ich hier körperlich an meine Grenzen gehen kann und immer wieder neue Herausforderungen finde.



Ihre Vorteile, Ihre Geschäftschance

Nicht nur Millionen älterer Server mit veralteten Legacy-Anwendungen, sondern auch umständliche Verwaltbarkeit und Support-Prozesse verhindern es, dass Kunden von Hybrid Cloud-Lösungen profitieren können. Skalierbarkeit und schnellere Lieferung, Modernisierung und Konsolidierung sowie höhere Sicherheitsstufen sind alles kritische Probleme für Unternehmen, die mit schrumpfenden Budgets und begrenzten Ressourcen konfrontiert sind. Die Kombination von HPE OEM Windows Server 2016 auf HPE Servern zusammen mit Ihren Migrations-Services und Cloud-Beratungskompetenzen kann höhere Gewinnspannen bei Hardware, profitablere Einnahmequellen bei Services und strategischere Kundenbeziehungen zur Folge haben. Ob Sie nun gestaffelten technischen Support anbieten oder über Finanzierungsoptionen oder Schulungen diskutieren, Sie können die durch HPE Produkte, Services und Support demonstrierte Stärke und branchenführende Stellung zu Ihrem Vorteil nutzen – und zwar bei jedem Verkauf.

1. Steigerung der Unternehmens- und IT-Agilität
2. Bereitstellung eines schnelleren IT-Services
3. Verbesserung der Business Continuity
4. Senkung der Infrastrukturkosten
5. Förderung geschäftlicher Innovationen

Windows Server 2016 läuft auf einem umfassenden Portfolio an HPE Servern, Speicher- und Netzwerkoptionen, und bietet Sicherheit, Skalierbarkeit

und Performance der Enterprise-Klasse. Dabei wird die Zuverlässigkeit der traditionellen, vor Ort installierten IT mit der Flexibilität der Cloud-Fähigkeit kombiniert.

Durch den Verkauf der HPE Komplettlösung können Sie letzten Endes nicht nur Ihre Margen erhöhen sondern ausserdem eine zentrale Anlaufstelle für nahtlosen Support bieten.

HPE ProLiant-Servers

Besprechen Sie sich mit Ihren Kunden und bestimmen Sie mit ihnen den passenden HPE Server aus unserem breitgefächerten Sortiment an HPE ProLiant Gen9 Servern und zugehörigen Lösungen, die für Unternehmen konzipiert sind, die virtualisiertere oder Cloud-fähige, hybride Umgebungen in Betracht ziehen.

HPE ProLiant Rack-Server

Ermöglichen Sie die schnellere Implementierung zentraler Unternehmensworkloads und Arbeitsabläufe und bieten Sie skalierbare und vielseitige Ergänzungen für die bestehende Infrastruktur.

HPE ProLiant Tower-Server

Eine vollständige Infrastrukturlösung, die flexibel und anpassungsfähig ist, und die das Erreichen Ihrer Geschäftsziele und Ihr Unternehmenswachstum fördert.

Edition	Lizenzmodell	CAL-Anforderung
Windows Server 2016 Datacenter	Auf Core-Basis	Windows Server CAL
Windows Server 2016 Standard	Auf Core-Basis	Windows Server CAL
Windows Server 2016 Essentials	Auf Prozessor-Basis	Keine CAL erforderlich

Kostengünstigste Methode
Ein Microsoft-Betriebssystem mit einem HPE ProLiant Server zu lizenzieren können.

HPE Server und Betriebssystem aus einer Hand. Bequem und einfach.

90 Tage kostenloser telefonischer Support
Sie erhalten Unterstützung zur Installation, Konfiguration und Einrichtung von Hardware und Software direkt von HPE.

Schnelle und einfache Bereitstellung
Windows Server 2016 ROK wurde für HPE Serverhardware getestet, optimiert und zertifiziert.



VMWARE

Virtualisierung

Servervirtualisierung ist angesichts der kostspieligen Ausbreitung von Infrastrukturen die ideale Lösung und ermöglicht Ihnen die Ausführung mehrerer Betriebssysteme und Anwendungen auf demselben Computer sowie eine Verbesserung der Produktivität durch Reduzierung des physischen Serverbestandes. Gleichzeitig wird jedes Betriebssystem mit optimaler Computing-Kapazität ausgeführt. Virtualisierung ist auch die Grundlage für Cloud-Infrastrukturen, die die Effizienz über alle Rechenzentrum Services hinweg gewährleisten.

Virtualisierungsangebote

HPE VMware bietet unterschiedliche Virtualisierungsangebote an, die alle individuellen Anforderungen von Unternehmen abdecken. Wenn Sie nach

einer Virtualisierung mit vSphere suchen, können Sie zwischen drei vSphere Editions wählen. Kleinere Unternehmen können für den schnellen Einstieg vSphere Essentials und Essentials Plus Kits nutzen, die mehrere vSphere-Lizenzen mit vCenter Essentials für ein zentrales Management kombinieren.

Acceleration Kits, die mehrere vSphere with Operations Management-Lizenzen mit vCenter Standard für ein zentrales Management kombinieren, bieten einen optimalen Start, wenn Sie auf der Suche nach einem Komplettangebot sind, das die schnelle Bereitstellung einer Virtualisierung ermöglicht und Optionen für die spätere Skalierung und Anpassung an eine wachsende Umgebung bietet.



Raphael Scheuber

Product Manager HPE
eg-ch@also.com



Aufgrund der besonders frischen Bergluft und der atemberaubenden Aussicht auf die schönsten Orte der Schweiz ist dies der ideale Ort für mich, um im Einklang mit der Natur zu stehen und die Seele baumeln zu lassen.



	vSphere Essentials	vSphere Essentials Plus	vSphere Standard	vSphere Enterprise Plus	vSphere with Operations Management Enterprise Plus
Übersicht					
	Server Virtualisierung und Konsolidierung mit zentralem Management	Server Virtualisierung und Konsolidierung plus business continuity	Serverkonsolidierung und Business Continuity	vSphere Enterprise Plus Ressourcenmanagement, verbesserte Verfügbarkeit und Performance von Anwendungen	Intelligente Betriebsabläufe, konsistentes Management und Automatisierung mit prädiktiven Analysefunktionen
	Intelligente Betriebsabläufe, konsistentes Management und Automatisierung mit prädiktiven Analysefunktionen				
Lizenzberechtigung					
Lizenzberechtigung	3 Server – bis zu je 2 CPUs	3 Server – bis zu je 2 CPUs	Pro CPU	Pro CPU	Pro CPU
VMware Integrated OpenStack				Unterstützung für VMware Integrated OpenStack separat erhältlich	Unterstützung für VMware Integrated OpenStack separat erhältlich

ENTERPRISE SECURE KEY MANAGER (ESKM)

Schlüsselverwaltungslösung zum Schutz Ihrer Daten damit Ihr Vorgehen den Branchenvorschriften entspricht



Andre Stalder

Sales Consultant HPE
eg-ch@also.com

Eine umfassende Lösung für Enterprise Key Management und Datenschutz
Enterprise Secure Key Manager (ESKM) ist eine vollständige Lösung zur Schlüsselverwaltung für den Schutz von Servern, Speichereinheiten und der Cloud vor Datenverlusten, falscher Handhabung sowie administrativen und operativen Angriffen – mit KMIP-standardisierter Interoperabilität und HPE Secure Encryption. Dadurch haben Sie die Möglichkeit, kontinuierlichen Zugriff auf verschlüsselte geschäftskritische, vertrauliche und inaktive Daten lokal und remote zu schützen und zu gewährleisten.

ESKM 4.0 arbeitet mit HPE ProLiant Gen8 und Gen9 Servern, 3PAR, Non-Stop, StoreEver, ESL G3 und weiteren Servern und Speichereinheiten, um ruhende Daten zu schützen. ESKM 4.0 erfüllt die anspruchsvollsten Standards für alle HPE Storage und OASIS KMIP-fähigen Lösungen

Hauptmerkmale

- Unterstützt Datenschutzlösungen von HPE und Partnern
- Hochverfügbarer, geschützter Zugriff auf unternehmenskritische verschlüsselte Schlüssel
- Unterstützt Audit- und Compliance-Anforderungen, einschliesslich PCI-DSS, HIPAA, HITECH und PII



VEEAM SOFTWARE

Availability for the always-on Enterprise™

Availability mit Veeam Software

Angesichts der heutigen enormen Geschwindigkeit technologischer Innovationen prallen digitale und physische Welten unweigerlich aufeinander – was eine Transformation des Geschäftsbetriebs für Unternehmen aller Branchen mit sich bringt. Mit dieser Digital Transformation fällt die Entscheidung für Erfolg oder Scheitern Ihres Unternehmens. Denn in der digitalen Welt erwarten Kunden eine 24.7.365 Verfügbarkeit.

Damit werden völlig neue, revolutionäre Erwartungen an die SLAs im Hinblick auf die Ausfallsicherheit von Daten und Anwendungen gestellt. Heute sprechen wir, wenn es um die Wiederherstellung geht, nicht von Stunden oder Tagen, sondern von Minuten – und zwar für alle Anwendungen, Daten und Workloads.

Produktportfolio




- Veeam Availability Suite 9.5™: mit Veeam Backup und Replication und Veeam ONE
- Veeam Backup und Replication: #1 VM Backup™
- Veeam ONE: vollständige Transparenz für IT-Umgebungen
- Veeam Management Pack for System Center
- Veeam Availability Orchestrator
- Veeam Endpoint Backup
- Veeam Backup for Office 365



Ernad Sabotic

Business Development Manager Veeam
veeam-ch@also.com

Veeam ProPartner Program

Level	Anforderungen	Vorteile	Zertifizierungen		
			VMSP	SMTSP	VMCE
	Jährlicher Umsatz* Quartalsweiser Businessplan	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Gold-Vorteile+ • Annerkennung 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.





Auf dem Weg in den Süden fahre ich gerne über den Gotthardpass, weil ich während der Fahrt die hervorragende Aussicht genießen kann.

Veeam Cloud und Service Provider Program (VCSP)

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 Backup für Serviceprovider

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

Enorme Marktchancen

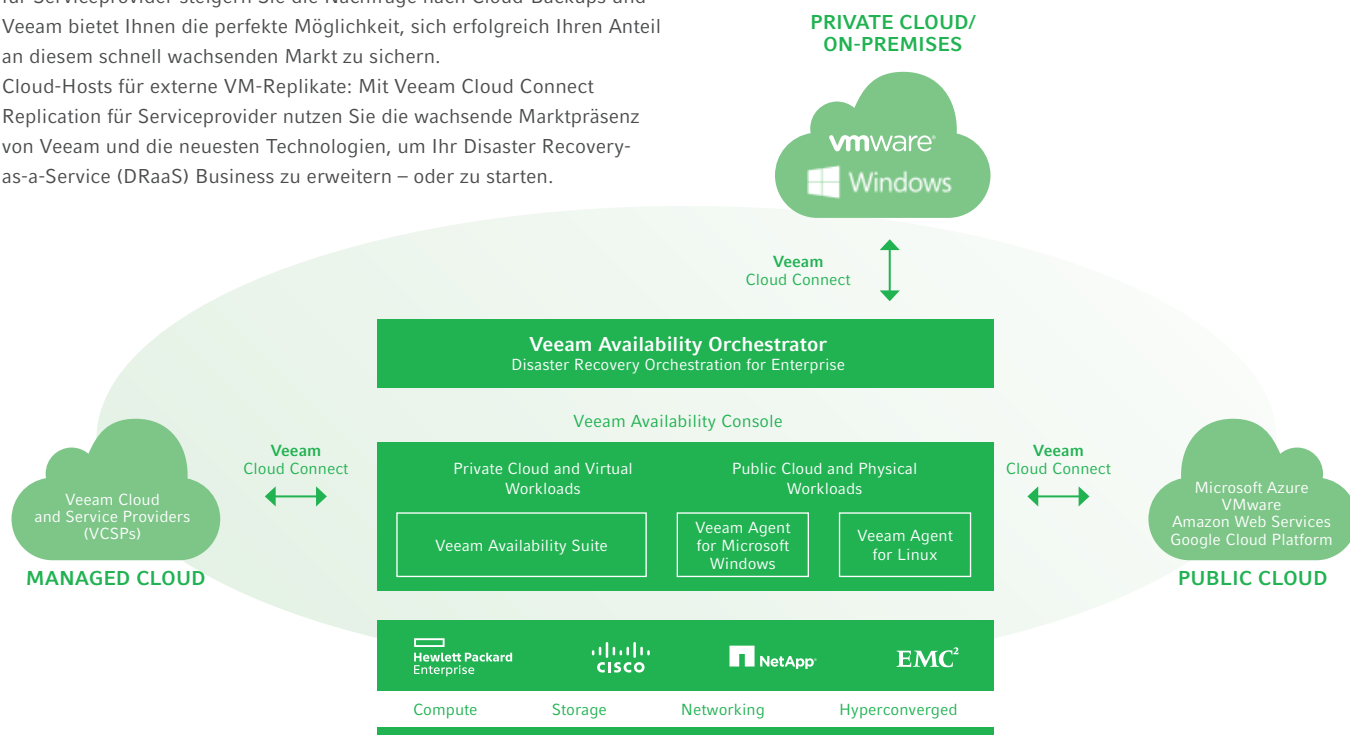
Mehr als 216'500 Unternehmen weltweit setzen auf Veeam zur Sicherung von mehr als 12,5 Millionen VMs. Viele dieser Unternehmen – und deren Händler – möchten ihre internen Deployments von Veeam in der Cloud erweitern. Damit bietet sich eine enorme Chance für Serviceprovider als Partner von Veeam mit diesem Angebotsportfolio:

- Cloud-Repositories für externe Backups: Mit Veeam Cloud Connect Backup für Serviceprovider steigern Sie die Nachfrage nach Cloud-Backups und Veeam bietet Ihnen die perfekte Möglichkeit, sich erfolgreich Ihren Anteil an diesem schnell wachsenden Markt zu sichern.
- Cloud-Hosts für externe VM-Replikate: Mit Veeam Cloud Connect Replication für Serviceprovider nutzen Sie die wachsende Marktpräsenz von Veeam und die neuesten Technologien, um Ihr Disaster Recovery-as-a-Service (DRaaS) Business zu erweitern – oder zu starten.

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 CloudGateway.

- 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 Zugri³ 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™ v9.5, Veeam Backup und Replication™ v9.5 und Veeam Backup Essentials™ v9.5 enthalten. Sie benötigen jedoch ein Abonnement mit einem Veeam Cloud Provider, der Ihr Cloud-Backup-Repository hostet.



SOLUTION PROVIDER-PROGRAMM

Bietet umfassende Ressourcen, Schulungen und Supportleistungen für Ihr Geschäft

VMware Solution Provider verkaufen VMware-Technologie in Verbindung mit ihrem technischen Fachwissen und ihren Services, um branchenführende Virtualisierungs- und Cloud Computing-Lösungen zu entwerfen, zu planen und bereitzustellen.

Was ist das Solution Provider-Programm?

Das VMware Solution Provider-Programm bietet Partnern verschiedene Vorteile, Prämien und Ressourcen. Damit können Sie:

- Lizenz- und Servicegeschäft verbessern
- Neue Geschäftschancen schaffen
- Rentabilität steigern
- Sich von der Konkurrenz abheben

Intensive Vertriebs- und Techniks Schulungen, Zertifizierungen, ausserordentlich leistungsfähige Marketing- und Vertriebs-Tools und ein zuverlässiger technischer Support bilden eine solide Grundlage, auf der Sie Ihren Kunden bewährte Technologien und wertvolles Fachwissen anbieten können.

Als Solution Provider-Partner unterstützt VMware Sie dabei, die Anforderungen Ihrer Kunden mithilfe der einzigartigen Vorteile der Virtualisierungsprodukte und -lösungen von VMware zu erfüllen – angefangen vom Desktop über das Rechenzentrum bis hin zur Cloud.

Fördern Sie Ihr Unternehmenswachstum mit VMware-Lösungskompetenzen. Sie erhalten alle notwendigen Kenntnisse und Tools für erfolgreiche Kundenprojekte und können Ihre Umsätze steigern und Ihre Services weiter ausbauen.



Paul Zimmermann

Business Development Manager VMware
vmware-ch@also.com



*Weil es dort wunderschöne Stein-
formationen und Wasserfälle gibt.*



	Partnerstatus			
	Enrolled	Professional	Enterprise	Premier
Produkte	Lernlevel ohne das Recht VMware zu verkaufen	Ganzes VMware Sortiment	Ganzes VMware Sortiment	Ganzes VMware Sortiment
Anforderungen	–	1×VSP, 1×VTSP	2×VSP, 2×VTSP, 2×VCP 1 Competency	4×VSP, 4×VTSP, 4×VCP 3 Competency
Jährliche Programmgebühr	–	\$ 495	\$ 2'495	\$ 4'995
Umsatzminimum	–	–	–	1'000'000 \$ USD
Rabatt bei Dealregistrierung	–	–	10–30 %	10–30 %
VPP	–	–	Ja	Ja

VMWARE-LIZENZEN MIETEN STATT KAUFEN

Das VMware vCloud Air Network Program (vCAN) für Hoster

Das VMware vCloud Air Network-Programm ermöglicht es Partnern, in Form eines monatlichen Abonnements in VMware-Infrastruktur zu investieren und so den Erfolg von Public und Hybrid Cloud wirksam zu unterstützen.

Was ist das VMware vCloud Air Network-Programm?

Das VMware vCloud Air Network-Programm besteht aus VMware vCloud Air sowie dem globalen Partnernetzwerk aus VMware-Serviceanbietern. Es ist die optimale Lösung für alle Unternehmen, die Drittanbietern gehostete Services anbieten. Dazu zählen Anbieter von Infrastructure as a Service (IaaS), Cloud-Service-Anbieter (CSPs), Application Service Provider (ASPs), Internet Service Provider (ISPs) und Anbieter von Platform as a Service (PaaS).

Das VMware vCloud Air Network-Programm ist das weltweit grösste Netzwerk validierter Cloud-Services auf Basis von VMware-Technologie. Es bietet Partnern die Möglichkeit,

VMware-Produkte in Form von monatlichen Abonnements mit nutzungsbasierter Zahlung zu erwerben. Durch das breite Angebot VMware-basierter Cloud-Services können VMware-Serviceanbieter jetzt Hybrid Cloud-Services zur Verfügung stellen, die das Rechenzentrum eines Kunden mit denselben, auch intern verwendeten VMware-Produkten und -Tools schnell und nahtlos in die Cloud ausdehnen.

Cloud-Lösungen von vCloud Air Network-Serviceanbietern

vCloud Air Network-Lösungen von VMware-Serviceanbietern ermöglichen die schnelle und kostengünstige Bereitstellung der Hybrid Cloud-Services, die von Kunden zunehmend nachgefragt werden. Ob Infrastructure-as-a-Service, Disaster Recovery oder Desktop-as-a-Service – Serviceanbieter profitieren von einer schnelleren Markteinführung sowie geringeren Investitionskosten und Entwicklungskosten und bleiben so in der Welt des Cloud Computing wettbewerbsfähig.

Anforderungen	Professional-Stufe	Enterprise-Stufe	Premier-Stufe
Annahme des Vertrags online	✓	✓	✓
Mietvereinbarung mit Mindestabnahme	360-Punkte-Plan oder höher oder MSP Stufe 1 oder höher	10'800-Punkte-Plan oder höher (3'600-Punkte-Plan in Schwellenländern) oder MSP Stufe 3 oder höher	100'000-Punkte-Plan oder höher oder MSP Stufe 5 oder höher
e-Learning / Zertifizierung	1 VSP-CP + 1 VOP-CP	1 VSP-CP + 1 VOP-CP	1 VSP-CP + 1 VOP-CP
VMware Certified Professional (VCP)	–	2	4
Lösungskompetenz	–	Cloud Provider-Kompetenz	Cloud Provider-Kompetenz
Technisches Badge	–	–	Hybrid Cloud Powered

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.

CISCO SPARK

Cloud-basierter Business-Collaboration-Service

Kommunikation ist weit mehr als nur ein Anruf bei Kollegen oder das Senden einer Nachricht an einen Partner. Es geht darum, Beziehungen zu stärken und die Produktivität zu steigern, indem Benachrichtigungen und Informationen

unverzüglich übermittelt und Meetings und Besprechungen jederzeit spontan abgehalten werden können. Kommunikation muss agil sein, muss Mobilität unterstützen und Zusammenarbeit fördern.

Eine umfassende Umgebung

 Messaging 1:1 und Team-Messaging	 Meeting Audio, Video und Web	 Anrufe Sprach- und Videoanrufe
---	---	--

Ein Komplettservice

Mobilgeräte und technische Weiterentwicklungen der Infrastruktur und Anwendungen für Sprach- und Videokommunikation, für Instant-Messaging und für Content-Sharing machen dies möglich. Das alles bringt Cisco Spark in einem Service zusammen, der branchenführende Tools umfassend miteinander

integriert, um Kommunikation und Live-Meetings jederzeit, überall und genau dann zu ermöglichen, wenn sie gebraucht werden – für ein überragendes Erlebnis der Zusammenarbeit, wie es nur die Cisco Cloud liefern kann.



- | | | | | | |
|---------------------|-------------|--------------|-------------------------------|-------------------|-----------------------------|
| HD-Audio und -Video | Konferenzen | File-Sharing | Einzel-/ Gruppenbesprechungen | Mobile App/Client | Einzelplatz und Raumsysteme |
|---------------------|-------------|--------------|-------------------------------|-------------------|-----------------------------|

Einfach

Jedes Element von Cisco Spark ist einfach und intuitiv gestaltet. Für Endnutzer ebenso wie für Administratoren ist die Verwendung und Verwaltung einfach und unkompliziert. Und da Spark auf Abonnementbasis angeboten wird, können Kunden weitere Services ganz nach Bedarf ergänzen.

Sicher

Mit Cisco Spark setzen Kunden auf Sicherheit und Zuverlässigkeit eines Anbieters, der nicht nur einige der umfangreichsten Netzwerke der Welt sichert, sondern auch über weitreichendes Knowhow in Sachen Kommunikation und Cloud verfügt.

Umfassend

Cisco Spark Kunden erhalten alle wegweisenden Collaboration-Tools in einem Komplettservice, der Messaging, Meetings und Besprechungen jederzeit, überall und unabhängig vom verwendeten Gerät ermöglicht.

Cisco Spark kann als freier Service oder in drei verschiedenen Leistungspaketen bezogen werden:

	Kostenlos	M1	M2	M3
Business-Class Messaging	✓	✓	✓	✓
1:1 und 3-Party Video Anrufe inklusiv Bildschirm teilen	✓	✓	✓	✓
An SPARK- und SIP-Meetings teilnehmen	✓	✓	✓	✓
Hybrid-Services		✓	✓	✓
Admin-Portal		✓	✓	✓
Gastgeber für bis zu 25 Teilnehmer Konferenzen inklusiv Bildschirm teilen			✓	✓
Gastgeber für bis zu 200 Teilnehmer Konferenzen inklusiv Bildschirm teilen				✓
Webex				✓
Einwahl vom Videoendpunkt, Desktop oder Mobilgerät				✓
Persönlicher Meeting Room				✓
Geplante Meetings				✓

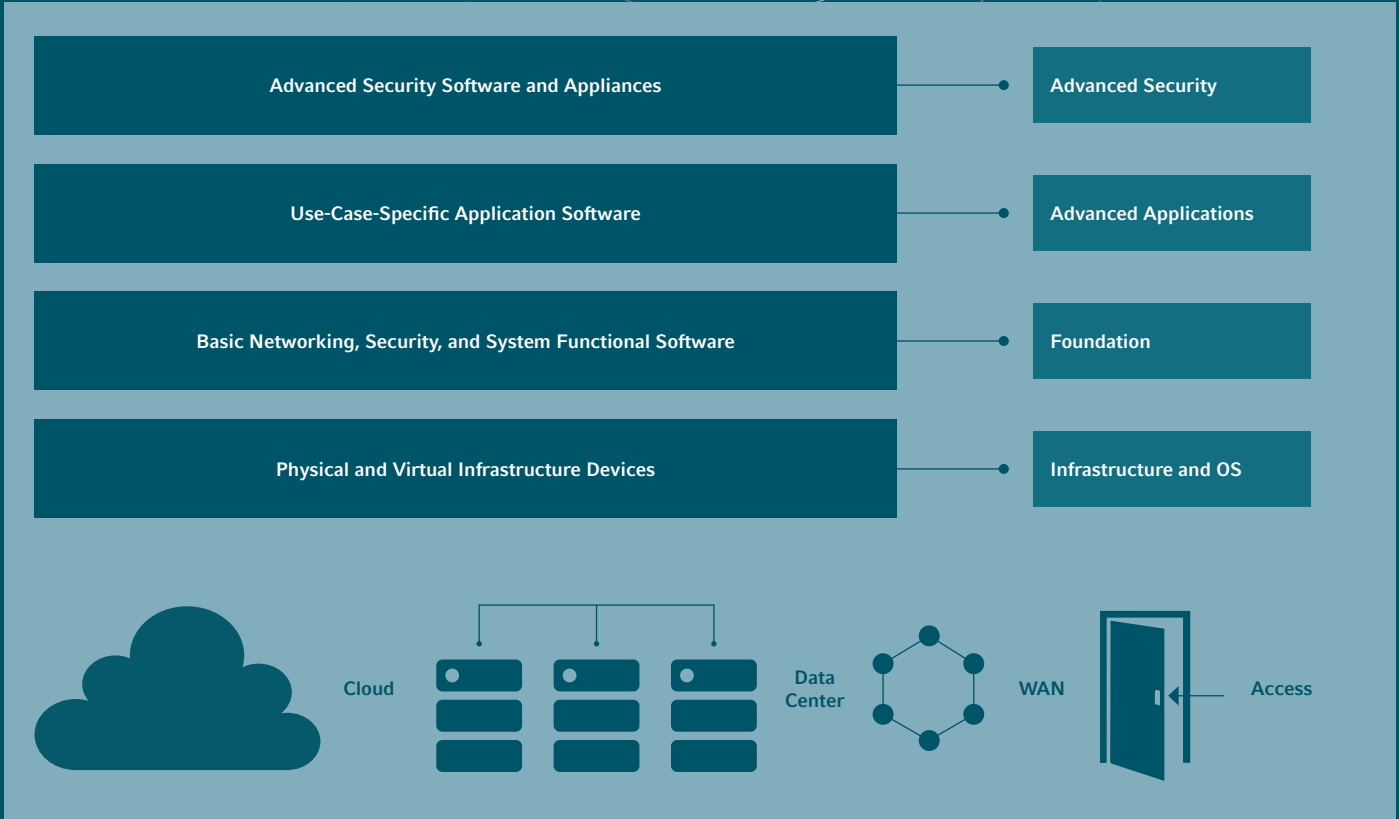
CISCO ONE SOFTWARE

Eine flexiblere Art Software für die Bereiche DC, WAN, Security und Switching/WLAN zu kaufen – über den gesamten Lebenszyklus

Die Cisco ONE™ Software erleichtert Kunden die Auswahl der richtigen Softwarefunktionen für ihre Geschäftsanforderungen. Neben reduzierter Komplexität und einem vereinfachten Bestellprozess gewährleistet sie vor allem Investitionsschutz für die Zukunft. Diese Produkte bieten Kunden mehr Vorteile und Funktionen zu attraktiven Komplettpreisen.



*benötigt Software Support Service (SWSS)



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 ACCESS

Software-Komplettlösungen für die Unternehmenszentrale und die Zweigstellen von Unternehmen



Nicole von Känel

Inside Sales Cisco
nicolevonkaenel@also.com



+++++
*Von dort aus habe ich einen tollen Blick auf meinen Heimatort
Reichenbach im Kandertal und die tollen Holzhäuser.*
+++++

Cisco ONE for Access bietet Software-Komplettlösungen für die Unternehmenszentrale und die Zweigstellen von Unternehmen. Mit **Cisco ONE Foundation** (Switching / Wireless) erhalten Sie alle erforderlichen Funktionen zur Implementierung einer kompletten und sicheren Zugriffsinfrastruktur mit grossem Funktionsumfang. **Cisco ONE Advanced Mobility** und **Cisco ONE Campus Fabric** basiert auf den Leistungsmerkmalen von Cisco ONE Foundation und liefert darüber hinaus leistungsstarke Tools zur Skalierung, weiteren Sicherung und Optimierung des Netzwerks.

Cisco ONE Foundation for Access liefert die Funktionalitäten um die Anbindung, Sicherung und das Management von Benutzern und Geräten in vernetzten Unternehmen sicherzustellen:

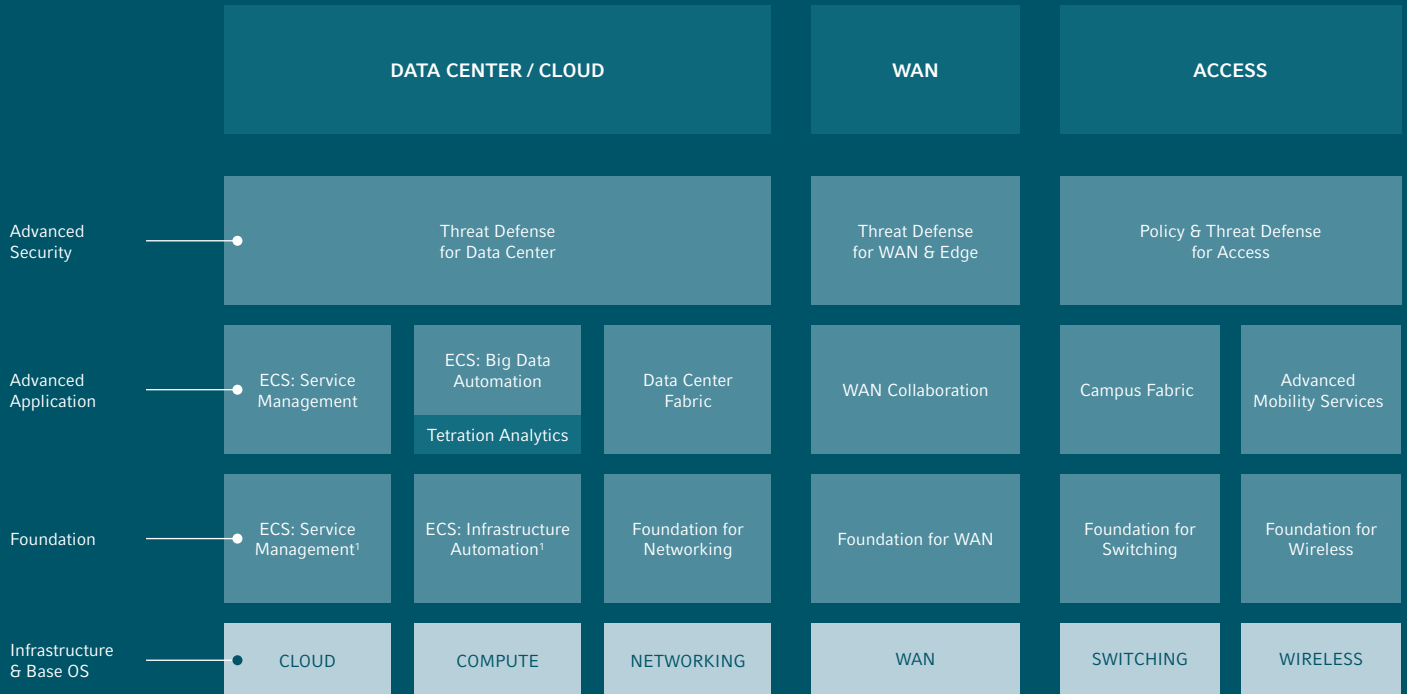
- Anbindung der Benutzer an das Netzwerk mit umfassenden Funktionen für Layer-2- und Layer-3-Switching, Mobilität, Sicherheit, Anwendungstransparenz, Segmentierung und QoS
- Eine einzige Managementplattform für kabelgebundene, Wireless- und VPN-Benutzer und -Geräte
- Authentifizierung und Autorisierung beliebiger Benutzer oder Geräte mithilfe einer zentralen Richtlinie und eines Gastportals. Zentralisiertes und einheitliches Management der Richtlinien für Netzwerkzugriff zum konsistenten, sicheren Zugriff durch Endbenutzer in kabelgebundenen und Wireless-Netzwerken
- Senkung der Betriebskosten durch Vereinfachung von Bereitstellung, Betrieb und Management des Netzwerks mit einer zentralen Lösung für Lebenszyklusmanagement (Wireless/kabelgebunden) und Sicherheit
- Hocheffiziente Betriebsabläufe durch das Nachvollziehen der Datenverkehrsmuster der Kunden und durch präzisere Standortbestimmung kritischer und wertvoller Ressourcen sowie schnelle Standortaktualisierung
- Höhere Energieeffizienz mit Tools und Services zur Messung und Verwaltung des Energieverbrauchs aller verbundenen Geräte in verteilten Büro- und Campus-Umgebungen

Cisco ONE Campus Fabric bietet die nötige Skalierbarkeit für Unternehmenswachstum und Ausfallsicherheit für geschäftskritische Prozesse:

- Transparentes Management heterogener und verteilter LANs
- Skalierung des Netzwerks bei Unternehmenserweiterungen mit erweiterten Layer-3-Funktionen
- Ausfallsicherheit für geschäftskritische Anwendungen
- Segmentierung des Netzwerks für Sicherheit, Compliance und komplexe Geschäftsprozesse
- Einsparung von Bandbreite und höhere Netzwerkeffizienz mit erweiterten Multicast-Funktionen
- Enterprise-Class Routing- und weitere Protokolle um auch die Bedürfnisse und Skalierung von sehr grossen Firmennetzen abdecken zu können

Cisco ONE Advanced Mobility Services bietet personalisierte Mobilität an, um das Potenzial des Unternehmens voll auszuschöpfen:

- Machen Sie sich den mobilen Lebensstil Ihrer Kunden zunutze, schaffen Sie einmalige Kundenerlebnisse durch kontextsensitive mobile Inhalte, und profitieren Sie von aussagekräftigen Analysen
- Interagieren Sie direkt mit mobilen Benutzern über Push-Mitteilungen und Wegfindungsservices
- Lernen Sie verstehen, wie Kunden mit Ihrem Netzwerk interagieren (individuell und in Gruppen). Gewinnen Sie Einblicke in das Verhalten Ihrer mobilen Benutzer, und optimieren Sie Geschäftsabläufe mit Wi-Fi-basierenden Standortanalysen
- Ermöglichen Sie die Integration mit anderen Anwendungen für eine individuelle Wertschöpfung
- Schützen Sie Ihre mobile Plattform vor Eindringlingen, Denial-of-Service-Attacken und sonstigen Bedrohungen.



¹ Available together as Foundation for Cloud



Weil es dort einfach am schönsten ist und man seine Freizeit besonders gut geniessen kann.



Priska Krummenacher

Product Manager Cisco
priska.krummenacher@also.com

CISCO ONE FOR WAN



Weil es dort den besten Boulder Spot der Schweiz gibt.



© Marcel Dettling



© felsklettern.ch



Fabian Kälin

Product Manager Cisco
fabian.kaelin@also.com

Cisco ONE Foundation für WAN bietet die gesamte Funktionalität um sichere und kostenoptimierte Anbindung von Zweigstellen- und Campus-Netzwerken bereitzustellen:

- Reduzierung der Kosten für WAN-Bandbreite und optimierte Bandbreiten-nutzung durch Bestimmung des besten Pfades (z.B. Internet oder MPLS) für kritische Anwendungen. Bereitstellung eines intelligenten WANs mit einer Verfügbarkeit von bis zu 99,999 %
- Optimaler Nutzen aus Investitionen durch effiziente WAN-Auslastung. Verbesserte Anwendungsleistung durch spezielle Verfahren zur Beschleunigung der Anwendungsprotokolle und Optimierung, dadurch entsprechende WAN-Entlastung
- Erhöhte Netzwerksicherheit mit Zugriffskontrolle und Datenverschlüsselung. Skalierbare sichere Anbindung an allen Aussenstellen
- Höhere Energieeffizienz durch Tools und Services zur Messung und Verwaltung des Energieverbrauchs aller verbundenen Geräte in verteilten Büro- und Campus-Umgebungen
- Zeitersparnis im IT-Bereich durch Bereitstellung ohne Benutzereingriffe und schnelle Automatisierung und Sicherung der Zweigstellen mit Nachverfolgung von Audits. Automatisierte WAN-Bereitstellung mit zentralisierten Richtlinien und verteilter Durchsetzung

Cisco ONE WAN Collaboration bietet die Funktionalität für die Integration von Sprach- und Videofunktionen in Zweigstellen- und Campus-Netzwerke zur Steigerung der Produktivität:

- Vereinfachter Übergang zur IP-Collaboration nach Ihrem Zeitplan und im Rahmen Ihres Budgets
- Höhere Zuverlässigkeit der Zweigstellen- und Cloud-Telefonie
- Erweiterung der Multimediafunktionen um sichere Videofunktionen
- Einfache Migration von TDM auf SIP-Trunking
- Verschlüsselung und Authentifizierung von Medien
- Zentrales Management sämtlicher Collaboration Sessions



Nadine Joos

Product Manager Cisco
nadine.joos@also.com



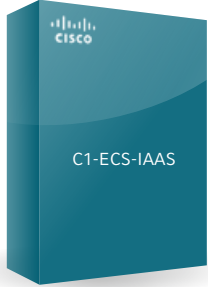
Weil Luzern für mich die schönste Stadt der Schweiz ist und man von der Brücke aus eine herrliche Aussicht über die ganze Stadt hat.



CISCO ONE SOFTWARE FÜR RECHENZENTREN

INFRASTRUKTUR AUTOMATISIERUNG

Lizensierung pro Server



UCS Director
 UCS Performance Manager
 UCS Central
 IMC Supervisor
 Virtual Application Cloud Segmentation

Anwendungszweck

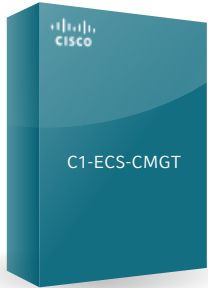
- Self-Service Nutzung von Data Center Infrastruktur Ressourcen
- Multi-vendor Automatisierung und Orchestrierung
- Leistungsüberwachung und Kapazitätsplanung
- Zentrale Verwaltung der UCS Domains
- Sichere, wiederverwendbare, Applikationsbereitstellung mit Mikrosegmentierung

Mehrwert

- Höhere Produktivität im Rechenzentrum
- Vereinfachung und Standardisierung von Prozessen im Rechenzentrum
- Transparente und effiziente Betriebsmodelle
- Zentrale Schnittstelle für die Verwaltung der IT

CLOUD MANAGEMENT

Starterpaket



UCS CloudCenter Manager
 CloudCenter Orchestrator
 CloudCenter VMs

Anwendungszweck

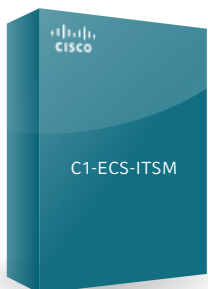
- Bereitstellung und Verwaltung von Applikationen in Rechenzentren sowie private und öffentliche Cloud Umgebungen
- Einheitliche Applikationsprofile für die Integration in DevOps und CI/CD Lösungen
- Migration, Bereitstellung und Verwaltung von Applikationen in Hybrid Cloud Umgebungen

Mehrwert

- Optimierte und effiziente Nutzung von Ressourcen im Rechenzentrum, privaten und öffentlichen Cloud Umgebungen
- Bis zu 60 % schnellere Bereitstellung von Applikationen über verschiedene Umgebungen
- Echtzeitkontrolle und Kostentransparenz über die Bereitstellung von Applikationen

SERVICE MANAGEMENT

Starterpaket



Cisco Prime Service Catalogue Base Lizenz
 Cisco Process Orchestrator
 20k Transaktionen jährlich

Anwendungszweck

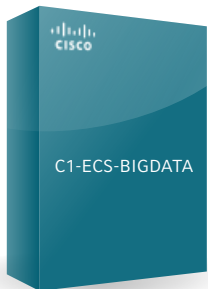
- Einheitlicher Self-Service Katalog und Konfigurationsmanagement für Cloud, Applikations- und Infrastrukturservices
- Nahtlose Integration in Cisco UCS Director, CloudCenter und Process Orchestrator
- Automatisierter Import von Aufgaben, Workflows, Applikationsprofilen und Integration in den einheitlichen Self-Service Katalog
- Erweiterte Automatisierung für IT Services und Business Prozesse

Mehrwert

- Konsolidierung auf ein einheitliches Self-Service Portal
- Automatisierte Integration in bestehende Umgebungen
- Integrierte Plattform für LoB, DevOps und ITOps Nutzer

BIG DATA AUTOMATION

Lizensierung pro Server



UCS Director Express for Big Data

Anwendungszweck

- Bereitstellung von Hadoop Cluster auf Cisco UCS Architekturen
- Integration von bestehenden Hadoop Distributionen: Cloudera, MAPR, HortonWorks und Splunk Enterprise
- Umfängliches Diagnose Tool für Server Infrastruktur und Hadoop Konfigurationen
- Zusätzliche Integrationen von Third-Party Lösungen über Northbound API möglich

Mehrwert

- Einheitliche Hadoop Konfigurationen
- Reduzierung der Komplexität im Rechenzentrum dank zentralisiertem Management für Big Data Hardware und Software

ORCHESTRATION UND DEPLOYMENT: CISCO UCS DIRECTOR



Stojna Deleva

Product Manager Cisco
stojna.deleva@also.com

+++++

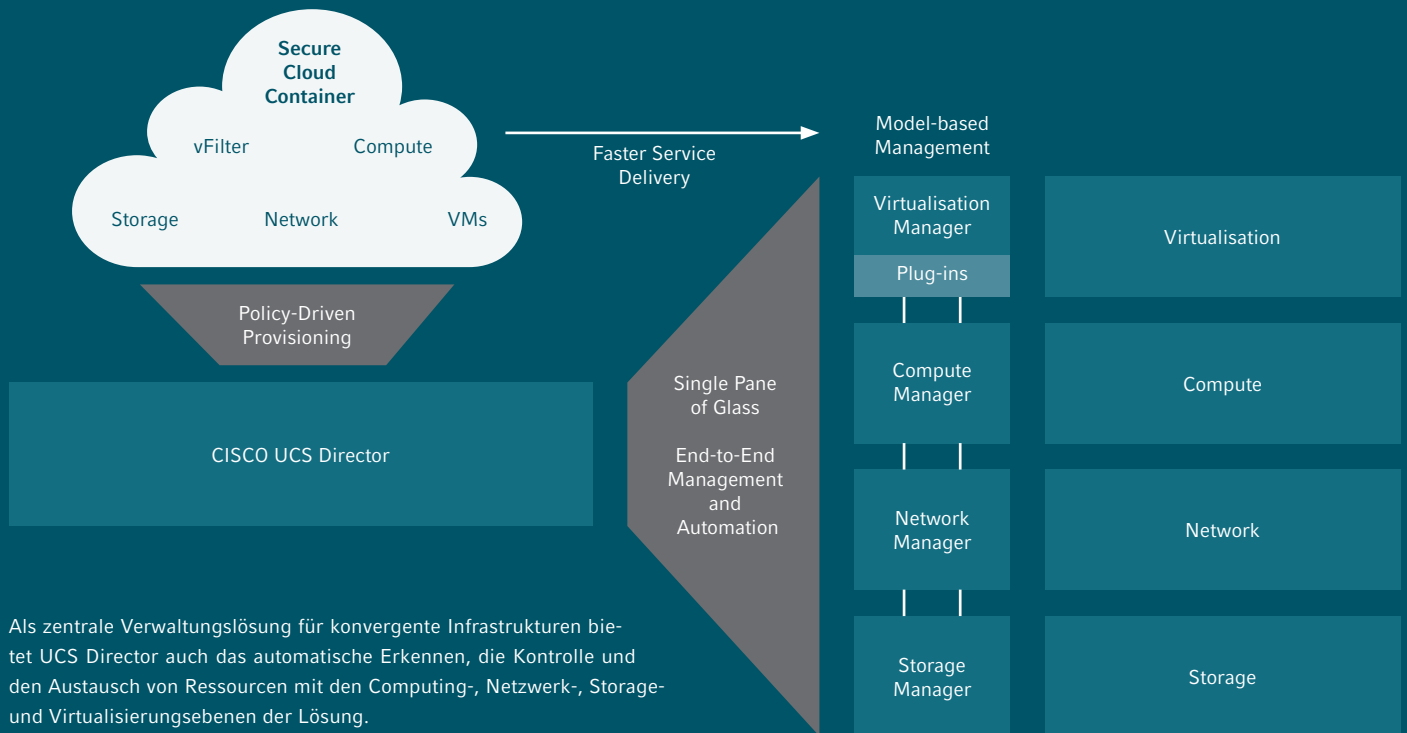
La dolce vita nella bella Svizzera!

+++++



Der UCS Director (UCSD) ist die zentrale Komponente für die Automation und Orchestrierung einer konvergierten Infrastruktur. UCSD ist mandanten-fähig und unterstützt verschiedene Hersteller Produkte und Hypervisor. UCSD erlaubt es Infrastruktur as a Service (IaaS) Lösungen einfach zu realisieren. Für eine grösstmögliche Flexibilität wird die zugrundeliegende Netzwerk, Compute und Storage Hardware gegenüber Benutzern und north-bound integrierten Lösungen abstrahiert, dies erlaubt eine policy-basierte Orchestrierung sowie eine End-to-End Beschaffung von IaaS Services.

Mit einer «Single Pane of Glass» kann die zugrundeliegende Hardware, welche direkt mit jedem Domain-Manager verknüpft ist, zentral überwacht und verwaltet werden.



Als zentrale Verwaltungslösung für konvergente Infrastrukturen bietet UCS Director auch das automatische Erkennen, die Kontrolle und den Austausch von Ressourcen mit den Computing-, Netzwerk-, Storage- und Virtualisierungsebenen der Lösung.

Überblick Architektur

Die UCSD Software wird als virtuelle Anwendung ausgeliefert. Benutzer können neben Rest-API auch eine web-basierte Benutzeroberfläche verwenden. Die integrierte Aufgaben Bibliothek (Task Library) unterstützt mehr als 1'200 Aufgaben innerhalb konvergierter Infrastrukturen mit Komponenten von Cisco, NetApp, EMC, IBM, HP, Microsoft, Red Hat, VMware, Citrix, F5 und anderen Herstellern, welche durch einfache Parametrisierung in Workflows verwendet werden. Mit Hilfe des Software Deveopment Kits (SDK) können auch weitere Aufgaben (Tasks) für die Aufgaben Bibliothek erstellt werden.

Das integrierte technische Portal zu Administration der Infrastruktur erlaubt einen durchgängigen Blick in Storage, Compute, Netzwerk und Virtualisierung.

CISCO ONE ADVANCED SECURITY

Vereinfachter Enterprise Security Lebenszyklus im digitalen Zeitalter

Die Cisco Firepower™ Next-Generation Firewall (NGFW) ist die branchenweit erste vollständig integrierte und bedrohungsorientierte NGFW. Sie bietet umfassende, einheitliche Richtlinienverwaltung der Firewall-Funktionen, Anwendungskontrolle, Threat Protection und Advanced Malware Protection vom Netzwerk bis zum Endpoint. Sie kann auf Cisco Firepower 4100 und 9300 bereitgestellt werden, um eine bezüglich Leistung und Dichte optimierte NGFW-Sicherheitsplattform für das Internet-Edge und andere Hochleistungsumgebungen zu gewährleisten.

Die Cisco Firepower NGFW ist branchenweit einzigartig, da sie die einzige Next-Generation Firewall ist, die über folgende Funktionen verfügt:

- Next-Generation Intrusion Prevention System (NGIPS) für branchenführenden Schutz vor Bedrohungen
- Vollständig integrierte Advanced Malware Protection-Lösung (AMP) für wirksamen Schutz gegen bekannte und unbekannt Bedrohungen und Sandboxing
- Funktion zur Verfolgung und Eindämmung von Malware-Infektionen
- Automatische Korrelation von Bedrohungsereignissen mit Schwachstellen in Ihrem Netzwerk, damit Sie Ihre Ressourcen zur Abwehr der wichtigsten Bedrohungen konzentrieren können
- Analyse von Schwachstellen im Netzwerk und Empfehlung der jeweils am besten geeigneten Sicherheitsrichtlinien
- Integration mit einer Reihe von Cisco® Netzwerksicherheitsprodukten, um vorhandene Investitionen möglichst effizient zu nutzen und zusätzliche Sicherheit zu gewährleisten

Die Cisco Adaptive Security Appliance (ASA) Software bildet das Kernbetriebssystem, das die Cisco ASA Produktfamilie antreibt. Die Software bietet Firewallfunktionen der Enterprise-Klasse für ASA Geräte in einer Vielzahl von Formfaktoren – Standalone Appliances, Blades und virtuell. Durch die Integration mit anderen wichtigen Sicherheitstechnologien ermöglicht die ASA Software zudem die Zusammenstellung umfassender Lösungen, mit denen die kontinuierlich steigenden Sicherheitsanforderungen erfüllt werden können.

Identity Services Engine bietet eine Plattform für das Richtlinienmanagement, die beispiellose Benutzer- und Gerätetransparenz liefert und so uneingeschränkte Mobilität bei kontrolliertem Zugriff ermöglicht. Ebenfalls möglich ist der Austausch von wichtigen Kontextdaten mit Lösungen unserer Technologiepartner, die auf diese Weise Bedrohungen effektiver aufspüren, eingrenzen und beseitigen können.

- Mehr Transparenz und präzisere Geräteerkennung
- Softwaredefinierte Segmentierung auf Basis von Unternehmensrollen

Zentralisiertes, einheitliches Management der Netzwerkrichtlinien sorgt für konsistente Sicherheit beim Zugriff durch Endbenutzer, unabhängig davon, ob die Verbindung über ein Kabel-, Wireless- oder VPN-Netzwerk erfolgt.

Die Vorteile der Cisco ASA Software umfassen:

- Integrierte IPS-, VPN- und Unified Communications-Funktionen
- Steigerung der Kapazität und Erhöhung der Leistung durch Clustering
- Hohe Verfügbarkeit für hochgradig ausfallsichere Anwendungen
- Kontextsensitiv durch Cisco TrustSec Sicherheitsgruppen-Tags und identitätsbasierte Firewall
- Dynamisches Routing und Site-to-Site-VPN auf kontextbezogener Basis

Cisco ASA Software unterstützt Verschlüsselungsstandards der nächsten Generation wie die Verschlüsselungsalgorithmen der Suite B. Durch die Möglichkeit zur Integration mit Cisco Cloud Web Security lässt sich zudem ein webbasierter Schutz vor Bedrohungen realisieren.



*Heitere
Zofungen*

+++++

*Weil es bei
gutem Wetter
eine weite
Sicht gibt
und man gut
relaxen kann.*

+++++



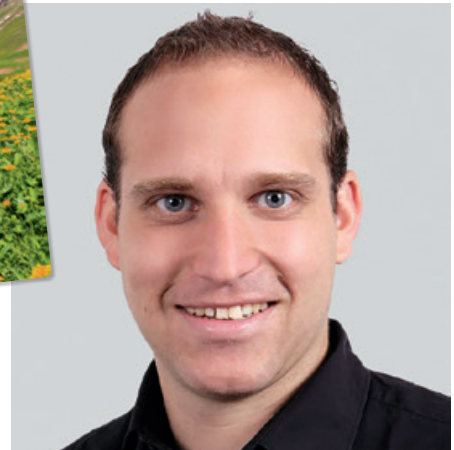
Michael Berrocal

Sales Consultant Meraki
michael.berrocal@also.com

Product	Threat Defense for Data Center	Threat Defense for WAN and Edge	Policy and Threat Defense for Access
Capabilities	Visibility into malicious traffic, users, applications and files Multilayered Defense against known and unknown threats	Secure VPN and Remote Access Multilayered Defense against known and unknown threats	Visibility into malicious users, devices and applications Simplified Policy Based Access Across Network User Device Compliance
Licenses	FirePOWER Services (NGFW NGIPS URL Filtering AMP). Security Context	FirePOWER Services (NGFW NGIPS URL Filtering AMP). AnyConnect Plus	ISE Plus, ISE Apex, AnyConnect Apex
Platform	ASA 5585-X. FirePOWER 8300 or 4100	ASA 5506, 5508, 5516, 5525, 5545, 5555	ISE Physical Device

LENOVO SERVER RESELLER OPTION KIT (ROK)

Mehr als Virtualisierung



Patric Wyler

Product Manager Lenovo
patric.wyler@also.com



*Die Alp Gitschenen (1'600 m ü. M.) liegt auf einer einzigartigen
Sonnenterrasse im Urnerland fernab von Stress und Autolärm.*



Das Reseller Option Kit (ROK) ist eine Softwarevertriebsoption, mit der Sie optimierte und zertifizierte Microsoft-Serversoftware unabhängig von OEM-Servern bestellen können. Dies gibt Ihnen die Flexibilität, angepasste Serverlösungen anzubieten.

Jedes ROK ist eine weitere Serveroption – wie Speicher oder Festplatten – die Sie bei der Bestellung von Servern festlegen. Sie können das entsprechende ROK auf dem bevorzugten Lenovo-Servermodell Ihrer Kunden installieren, um den jeweiligen Kombinationen von Hard- und Software gerecht zu werden. Ihre Kunden kommen weiterhin in den Genuss der grossartigen Leistung von OEM-optimierten Treibern für Microsoft-Software, da jedes ROK sorgfältig auf eine bestimmte Servermarke zugeschnitten wurde.

Erwerben Sie Komfort und Flexibilität

ROK ist eine schnelle und einfache Methode, Serverprodukte bei der ALSO zu kaufen – wie zum Beispiel RAM, Festplatten oder Prozessoren.

Sie bestellen das installationsfertige Softwarekit als weitere Serveroption im I-VIS.

Schnelle und einfache Bereitstellung

Sie erhalten getestete, optimierte und zertifizierte Software zusammen mit OEM-Markenhardware, einschliesslich der aktuellen Treiber sowie der angepassten Installationstools für eine schnelle und problemlose Bereitstellung.

- Das Reseller Option Kit ist in folgenden Versionen erhältlich:
- Window Server 2016 Standard
 - Window Server 2016 Datacenter
 - Windows Server 2016 Essentials
 - Windows Storage Server 2016 Standard

 - Windows Server 2012 R2 Datacenter
 - Windows Server 2012 R2 Standard
 - Windows Server 2012 R2 Essentials
 - Windows Server 2012 R2 Foundation
 - Windows Storage Server 2012 R2 Standard

Bitte kontaktieren Sie bei Fragen das Lenovo Server Team der ALSO Schweiz AG.

ALSO TRAINING

Wir machen den Unterschied

Wissen ist das wertvollste Gut. Doch damit neue Erkenntnisse überhaupt erst hängen bleiben, sollte der Lernstoff Interesse wecken, auf persönliche Wünsche und Visionen anzupassen sein und von zertifizierten Kursleitern vermittelt werden. Viele Anbieter geben dieses Qualitätsversprechen – die ALSO hält es.

Die passende Weiterbildung zu finden ist nicht einfach. Inhalt, Zeitpunkt und Ort müssen ideal vereint sein in der heute sehr getakteten Arbeitswelt. Die ALSO zeichnet sich durch ihre ausgesprochene Flexibilität aus, so kann praktisch jeder Kundenwunsch berücksichtigt werden. Die Nähe zu den zahlreichen Herstellern stellt sicher, dass die Kursinhalte immer topaktuell sind, nicht umsonst ist die ALSO autorisiertes Trainingcenter von unter anderem VMware, Veeam und Fortinet. Zudem bietet ALSO viele weitere Zertifizierungstrainings von Cisco, Microsoft, HP etc. an.

Seit vielen Jahren erfreuen sich die massgeschneiderten Company Trainings einer grossen Beliebtheit. Ehemalige Teilnehmende bestätigen, dass sie inhaltlich wie auch formal ganz bewusst auf kleine Lerngruppen und somit individuelle Bedürfnisse und Zielsetzungen zugeschnitten sind. Davon profitieren können Unternehmen, die auf ein top geschultes Team angewiesen sind, und Kursbesucher, für die Weiterbildung eine lehrreiche aber ebenso entspannte Abwechslung sein sollte. Auf Wunsch können die ALSO Trainings aber auch beim Kunden vor Ort durchgeführt werden – so lassen sich ohne Umstände Zeit und Reisekosten sparen.



Alexandra Gisler

Service Development Manager
alexandra.gisler@also.com



Vierwald-
stättersee

+++++

Der Vierwaldstättersee ist für mich zu jeder Jahreszeit ein Ort um Kraft und Energie zu tanken – ob auf dem Schiff, beim Baden oder beim Wandern und Spazieren.

+++++

Ob PC-Räume für technische Trainings oder unterschiedliche Showrooms – die von ALSO nach höchstem Qualitätsstandard ausgestattete Infrastruktur in Emmen und dem waadtländischen Renens bieten die ideale Schulungsumgebung. Die Kunden haben ebenfalls die Möglichkeit, nach einem Training gleich noch im Pearson Vue Testcenter in Emmen die entsprechende Prüfung abzulegen und samt offiziellem Zertifikat nachhause zu gehen.

Inhaltlich liefern die ALSO Trainings lösungsorientierte, herstellerübergreifende Strategien und Erkenntnisse, die stets dem aktuellsten Wissensstand und den technischen und didaktischen Qualitätsansprüchen entsprechen.

Sie verhelfen einem Unternehmen beispielsweise, die aktuelle Marktlage besser analysieren zu können, sich selber zu positionieren und ständig neue Modelle und Wege zum erfolgreichen Geschäft zu finden.

Frei nach dem Motto «Auch ein Schulungsanbieter hat nie ausgelernt»nimmt sich die ALSO jedes Feedback von Kursteilnehmenden zu Herzen und entwickelt das Trainingsangebot stetig weiter. So haben sich die Trainings mit den Jahren zu einem erstklassigen Weiterbildungsprogramm entwickelt, dessen Potential mit jedem Kundeninput weiter ausgeschöpft werden kann.

Die Vielfältigkeit von ALSO Training

Zertifizierungen	vom Hersteller vorgegebene Voraussetzungen → ALSO ist autorisiertes Trainingscenter von u.a. Veeam, VMware und Fortinet und zudem zertifiziertes Pearson Vue Testcenter
↓	
Herstellertrainings	Vorstellung neuer Produkte (z.B. Surface Hub), Verkaufstrainings, technical Workshops, Showroom Präsentationen (z.B. Unified Communication und Collaboration)
↓	
Themen-Trainings	Digitalisierung, Strategische Themen, Projektmanagement, Scrum Methodik, Visualisierung am Flipchart, Einführung in die IT Welt
↓	
ALSO Trainings	ALSO Cloud Marketplace, ALSO Solution Showroom
↓	
Locations	Online, in Emmen, Renens oder beim Kunden vor Ort

IT'S SO EASY, IT'S ALMOST ...



Augmented Reality

Über Ihr Mobile können Sie unser Workplace as a Service Video erleben. Folgen Sie dazu bitte der untenstehenden Anleitung für iOS oder Android.

1. Laden Sie die kostenlose App «layAR» im App-Store.
2. Öffnen Sie die App und scannen Sie das Bild.
3. Geniessen Sie das Video.

