

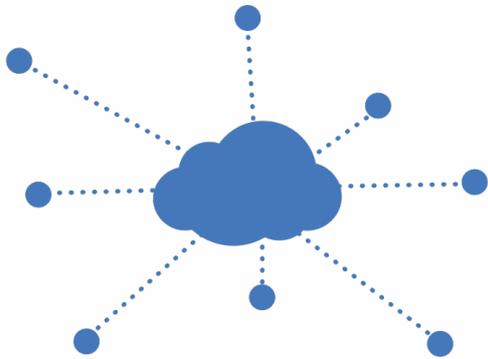


CSP² – DAS CLOUD SOLUTION PARTNER PROGRAMM

Für Telekom Partner der Zukunft

INHALT

1	DIGITALE TRANSFORMATION VERÄNDERT DAS GESCHÄFT UNSERER PARTNER	4
2	WER NICHT GROSS SEIN KANN, MUSS SICH SPEZIALISIEREN	4
3	EIGENE SERVICES SICHERN PROFITABLE MARGEN	5
4	FACHKRÄFTEMANGEL FÖRDERT DIE AKZEPTANZ VON MANAGED SERVICES.....	6
5	DAS NEUE TELEKOM MICROSOFT CLOUD PARTNER PROGRAMM (CSP ²)	7
6	MIT MODERNEN GESCHÄFTSMODELLEN DIE EIGENE ZUKUNFT GESTALTEN	8
7	TELEKOM PARTNER DER ZUKUNFT	9
7.1	TELEKOM PARTNER DER ZUKUNFT: INTELLECOM GMBH	10
7.2	TELEKOM PARTNER DER ZUKUNFT: INSYCA IT SOLUTIONS GMBH	11
8	SO EINFACH FUNKTIONIERT DIE PARTNERSCHAFT	12



Was hat das neue Telekom Microsoft Cloud Solution Partner Programm mit dem Telekom Partner der Zukunft zu tun?



1 DIGITALE TRANSFORMATION VERÄNDERT DAS GESCHÄFT UNSERER PARTNER

Zur Abwicklung von Geschäftsprozessen und der Kommunikation mit Kunden und Partnern setzen Unternehmen vermehrt auf Cloud-Lösungen. Laut dem Research- und Beratungsunternehmen Gartner gingen die weltweiten IT-Ausgaben im Jahr 2020 zwar um 3,2 % zurück, da CIOs Ausgaben priorisieren mussten, werden aber im Jahr 2021 voraussichtlich wieder um 6,2% im Vergleich zum Vorjahr auf 3,9 Billionen US-Dollar steigen. **Wobei die weltweiten Endbenutzerausgaben für Public Cloud Services laut Gartner im Jahr 2021 voraussichtlich sogar um 23,1% auf 332,3 Milliarden US-Dollar steigen werden.** Für Telekom Partner birgt diese Entwicklung riesige Chancen, wobei sie sich in einem Umfeld behaupten müssen, das geprägt ist von einer nie dagewesenen Wettbewerbsvielfalt. Unsere Partner befinden sich nicht mehr nur im Wettbewerb mit anderen lokalen oder regionalen Systemhäusern oder Vermarktern, sondern kämpfen zunehmend auch gegen global skalierende Internet-Größen wie Amazon und Alibaba, gegen spezialisierte Software-Lösungsanbieter, Cloud-Startups, IT-Spin-Offs großer Unternehmen und nicht zuletzt auch gegen Telekommunikations-Unternehmen. Um in einem so wettbewerbsintensiven und komplexen Marktumfeld langfristig erfolgreich zu sein, müssen Partner agil sein, ihre Wertschöpfung erweitern, sich wiederkehrende Umsatzströme erschließen und durch Spezialisierung oder Kooperationen differenzieren. Die Telekom begleitet und unterstützt Partner auf diesem Weg, um den gemeinsamen Erfolg zu sichern.

Weltweite Ausgaben für Public Cloud Services bei Endanwendern



Gartner (April 2021)

2 WER NICHT GROSS SEIN KANN, MUSS SICH SPEZIALISIEREN

Es ist eine alte Regel: Die Großen fressen die Kleinen. Der Wettbewerb wird immer härter und auch für Telekom Partner wird es zunehmend schwieriger, sich am Markt zu behaupten und profitable Margen zu erzielen. Partner, die nicht auf ausreichende Skaleneffekte setzen können, müssen andere Wege finden, um ihr Geschäft abzusichern und weiter auszubauen.

Eine gute Möglichkeit, sich vom Wettbewerb abzuheben, besteht darin, sich vertikal auf Branchen (z. B. Fertigung, Bankwesen, Einzelhandel), horizontal auf Funktionsbereiche und Prozesse (z. B. Buchhaltung,

Personalwesen) oder auf Technologien (z. B. Digitalisierung, Modern Workplace, Sicherheit, Systemverwaltung, Analytik, ERP) zu spezialisieren und sich auf diese Weise einen Ruf als Themen-Champion oder Technologieführer zu erarbeiten.

Neben der Wettbewerbsperspektive spielt die Kundenperspektive eine entscheidende Rolle. Aber auch hier ist Spezialisierung gefragt. Kunden möchten mit Experten zusammenarbeiten, die ihr Geschäft auch in der Tiefe verstehen und Lösungen für ihre geschäftlichen Probleme bieten.

Die Kunst der Experten ist es dabei, komplexe Technologien in einfache Lösungen mit klarem geschäftlichem Nutzen zu verpacken. Der am breitesten aufgestellte Integrator oder der cleverste Tarifoptimierer in einer Region zu sein, ist kein nachhaltiger Wettbewerbsvorteil mehr. Heute können Kunden mit einer einfachen Internet-Recherche spezialisierte Experten oder Detailinformationen leicht selbst finden. Kunden können mit Experten in Kontakt treten, wo auch immer sie sich befinden und umgekehrt. Räumliche Nähe alleine reicht nicht mehr aus.

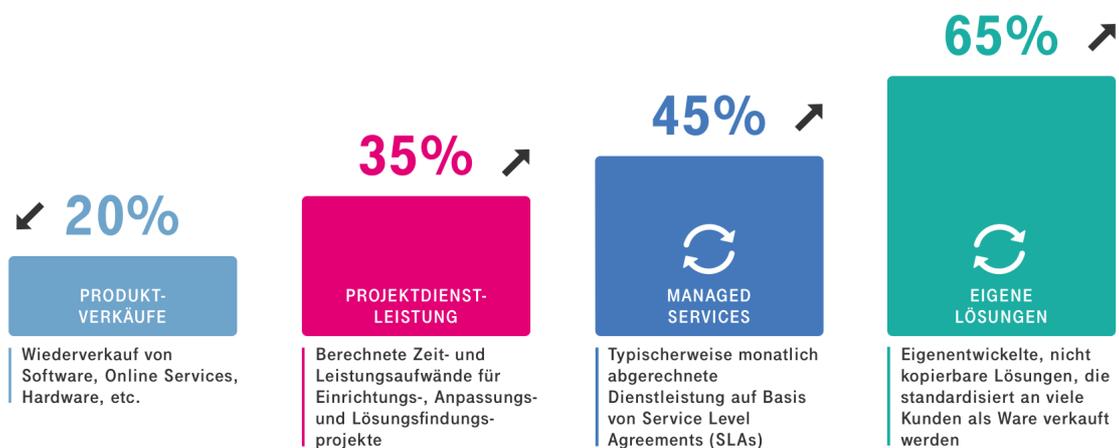
Wer sich nicht vom Wettbewerb differenzieren kann, muss sich ganz auf den immer härter werdenden Preiskampf einlassen. Das schmälert die Margen und schränkt den Spielraum für Zukunftsinvestitionen ein. Dies führt wiederum irgendwann dazu, dass man keinen Spielraum mehr hat. Die gute Nachricht ist, dass das Gros der Marktteilnehmer noch nicht ausreichend differenziert ist und man sich durch konsequentes Handeln einen Vorsprung sichern kann. Dennoch drängt die Zeit, denn neue Geschäftsfelder lassen sich nicht von heute auf morgen entwickeln.

3 EIGENE SERVICES SICHERN PROFITABLE MARGEN

Es gibt zwei Hauptansätze, um sich von der Konkurrenz abzuheben und nachhaltig geschäftlich erfolgreich zu sein. Erstens, indem man eine Spezialisierungsstrategie verfolgt und zweitens, indem man eigene Services entwickelt und diese als Produkt auf den Markt bringt.

Viele Partner eignen sich im Rahmen von Kundenprojekten Fach- und Lösungswissen an, aus dem sich eigene standardisierte Service-Angebote für weitere Kunden in einer Branche beziehungsweise für geschäftliche Prozesse generieren lassen. Eine Kombination aus vertikalem oder Geschäftsprozess-Know-how und eigenen Services birgt die größtmöglichen Vorteile.

Typische durchschnittliche Bruttomargen (Entwicklung) nach Geschäftsfeld



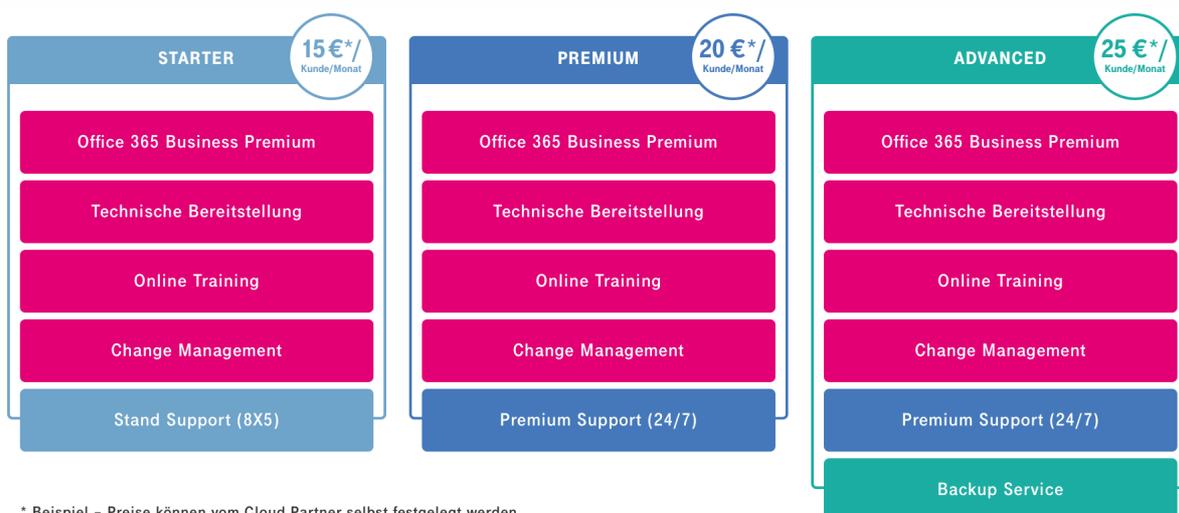
MDC Research Microsoft Cloud Profitability Scenarios Mar 2015

Eigene Services zu entwickeln und sie so zu verpacken, dass sie als Ware an viele Kunden verkauft werden können, kann für viele Partner eine sehr erfolgreiche Strategie sein. Denn mit eigenen Services können Partner wesentlich höhere Margen erzielen als mit dem reinen Wiederverkauf von Produkten Dritter. Die Kür dabei sind Managed Service Angebote oder Abonnement-Modelle – also Services, die Unternehmen ihren Kunden gegen eine regelmäßige monatliche Gebühr verkaufen. Durch die Produktisierung eigener Services können mehr Kunden bedient und weitere Vertriebskanäle (Online, Partner) genutzt werden. Wer keine eigenen Services entwickeln möchte, kann auch im Partner-Ökosystem der Telekom nach Lösungen suchen, die mit anderen Angeboten gebündelt werden können, um eine differenzierte Gesamtlösung zu schaffen.

4 FACHKRÄFTEMANGEL FÖRDERT DIE AKZEPTANZ VON MANAGED SERVICES

In weiten Teilen Deutschlands herrscht aktuell nahezu Vollbeschäftigung. Der Arbeitsmarkt ist daher praktisch leergefegt und besonders IT-Fachkräfte sind Mangelware. Dies hat Folgen für unsere Partner und für deren Kunden. Kunden müssen sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und ihre Mitarbeiter in anderen Bereichen entlasten. Das fördert die Bereitschaft der Unternehmensführungen, Workloads an Managed Service Providers auszulagern. Laut dem State of the Cloud Report 2018 von RightScale würden 73,1 Prozent der befragten Unternehmen zur Umsetzung ihrer Unternehmensstrategie Aufgaben und Verantwortung für Managed Cloud Services an einen Managed Service Provider übertragen – Tendenz steigend. Auf der anderen Seite zwingt der Fachkräftemangel IT-Dienstleister, die Produktivität pro Mitarbeiter durch einen möglichst hohen Automatisierungsgrad zu erhöhen. Und dies funktioniert am besten, indem man auf standardisierte Cloud-Services setzt. Auch hier ist Spezialisierung und Produktisierung gefragt. Erfolgreiche Partner entwickeln feste Lösungspakete mit definierten Service Level Agreements und halten damit die Komplexität für sich und ihre Kunden niedrig. Wer nach wie vor für jeden Kunden das Rad neu erfindet, wird am Ende nicht auf seine Kosten kommen.

Beispielhaftes Managed Service Angebot Microsoft 365



* Beispiel – Preise können vom Cloud Partner selbst festgelegt werden

5 DAS NEUE TELEKOM MICROSOFT CLOUD PARTNER PROGRAMM (CSP²)

Die Telekom bietet Partnern gemeinsame Geschäftsmodelle wie Vermittlungsprovisions- oder IT-Kollaborationsmodelle. Das neue Telekom Microsoft Cloud Solution Partner Programm ergänzt das vorhandene Geschäftsmodellangebot, indem es Grundlagen für Partner schafft, ihr eigenes Geschäft der Zukunft aufzubauen. Die Telekom agiert dabei als sogenannter indirekter Microsoft Cloud Solution Provider. Das neue Programm vereint auf einmalige Art und Weise die Vorteile, die Microsoft und die Telekom ihren Partnern bieten können.

Partner sind somit in der Lage, Microsoft Cloud-Dienste und Telekom Services in Kombination mit ihren eigenen Lösungen und Zusatzleistungen eigenständig zu vermarkten. Damit steht der Partner im Mittelpunkt der Wertschöpfungskette – für den gesamten Produktlebenszyklus beim Kunden. Der Partner übernimmt die Bereitstellung, die Verwaltung, den Support und die direkte Abrechnung mit den Kunden.

Dabei entscheidet der Partner selbst, welche Leistungen er anbieten möchte und ob er die Cloud-Dienste unverändert oder als Bundle mit individuellen Zusatzangeboten vermarktet. Er kann Upsell-Potenziale mit bestehenden Kunden realisieren oder sich den Zugang zu neuen Kundengruppen eröffnen. Der Partner kann das vollständige Microsoft Portfolio an standardisierten Cloud-Lösungen von Microsoft 365, Dynamics 365 über die Enterprise Mobility Suite und Azure eigenständig verkaufen.

Dadurch lassen sich eigene Kundenbeziehungen aufbauen und Kunden ganzheitlich mit eigenen Projektdienstleistungen, Managed Services sowie selbst entwickelten Lösungen bedienen. In Kombination mit dem besten Netz der Telekom und ergänzenden Services von Telekom Partnern wie zum Beispiel DocuSign kann der Partner seinen Kunden einmalige Ende-zu-Ende-Angebote unterbreiten.

Das Geschäftsmodell eines Partners speist sich aus einer Wiederverkaufsmarge, umsatzbasierten Provisionen beziehungsweise Marketingzuschüssen sowie der Marge, die der Partner mit seinen eigenen Services rund um das Cloud Service Angebot herum erwirtschaftet.

Partner profitieren vom Telekom Partnerprogramm Mittelstand durch persönliche Ansprechpartner, Marketingunterstützung, Qualifizierungsangebote, der optionalen Telekom-Logo Nutzung und davon, Teil des Telekom Partnernetzwerkes zu sein. Außerdem zahlen alle Buchungen auch auf den Microsoft Partnerstatus ein und die Partner profitieren von den Vorteilen des Microsoft Partnerprogramms.

Möglichkeiten des Telekom Cloud Solution Partner Programms



6 MIT MODERNEN GESCHÄFTSMODELLEN DIE EIGENE ZUKUNFT GESTALTEN

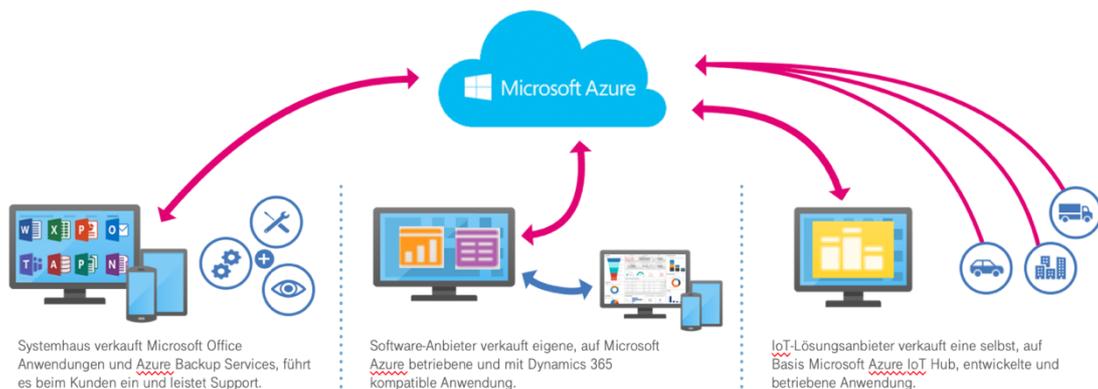
Die Rahmenbedingungen des Telekom Microsoft Cloud Solution Partner Programms und die bereitgestellten Cloud-Services unterstützen zahlreiche Anwendungen und Geschäftsmodelle. Erfolgreiche Partner differenzieren sich durch Spezialisierung und sichern sich wiederkehrende Umsätze durch Managed Services Angebote.

Ein Systemhaus kann, anstelle des Verkaufs und der Installation von Exchange Servern on-Premise, definierte Microsoft 365 Pakete anbieten. Das können beispielsweise ein Basic-Paket mit Microsoft 365 Business Premium, technischer Bereitstellung, Training, Change-Management und Standard 8x5 Support, ein Premium-Paket mit den gleichen Leistungen plus Premium 24x7 Support und ein Advanced-Paket mit zusätzlichem Backup-Service sein.

Der Partner bietet seinen Kunden zunächst standardmäßig einen Cloud Readiness Check in Form eines Workshops an. Als Ergebnis erhält der Kunde eine Analyse seiner IT-Landschaft sowie eine Empfehlung für eines der standardisierten Pakete. Im Rahmen des gewählten Microsoft 365 Pakets werden die Nutzer geschult und der Microsoft 365 Tenant für den Kunden verwaltet. Dazu gibt es eine Hotline für Nutzeranfragen. Der Kunde kann mit dem Basic-Paket starten und bei Bedarf auf eines der beiden anderen Pakete upgraden. Zu allen Paketen lassen sich Zusatz-Services optional hinzubuchen, wie etwa definierte Sharepoint-Workflows, vorkonfigurierte Dashboards oder Security-Services wie ein Virenschutz-Paket. Der Angebots-Mix sollte am Ende eine durchschnittliche Marge von mindestens 35 bis 40 Prozent aufweisen.

Auch auf Basis von Azure lassen sich interessante Geschäftsmodelle gestalten. Der Azure IoT Hub erlaubt es beispielsweise, unendlich viele Telemetriedaten zu sammeln und zu analysieren. Diese können von Geräten oder Fahrzeugen direkt in die Cloud gesendet werden. Partner können auf zahlreiche standardisierte Azure Services zurückgreifen, um kundenspezifische Lösungen zu entwickeln und zu betreiben. Alternativ entwickeln sie, auf Basis ihrer in Projekten gesammelten Erfahrungen, standardisierte Cloud-Dienste und Workflows. Ergänzt um mobile Apps, bieten sie diese in flexiblen Abonnement-Modellen ihren Kunden an.

Das Telekom Microsoft Cloud Solution Partner Programm unterstützt eine Vielzahl von Anwendungen und Geschäftsmodellen



Alle Cloud-basierten Geschäftsmodelle benötigen zuverlässige und sichere feste und/oder mobile Netzanbindungen.

7 TELEKOM PARTNER DER ZUKUNFT

Die Digitalisierung in Deutschland birgt riesige Chancen und Geschäftspotentiale gerade im Bereich Produktivitätssteigerung bei Geschäftskunden. Der Kreativität und damit der Vielfalt der Lösungen sind in diesem Bereich keine Grenzen gesetzt. Kein Unternehmen und sei es auch noch so groß, kann die Potentiale allein mit eigener Kraft voll erschließen. Deshalb werden Kooperationen mit Partnern, die die eigenen Kernkompetenzen ergänzen, für alle Marktteilnehmer und somit auch für die Telekom immer wichtiger.

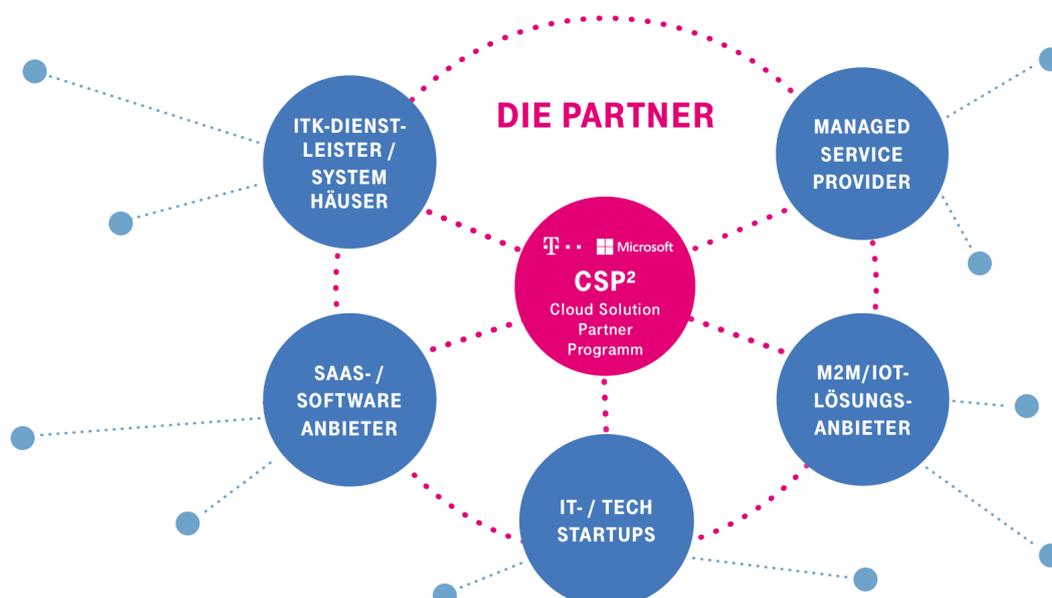
Das Telekom Microsoft Cloud Solution Partner Programm eröffnet Partnern und der Telekom neue Geschäftsmöglichkeiten. Partner können auf Basis ihrer Kompetenzen und Kreativität selbst innovative Geschäftskundenlösungen und -Services entwickeln, mit Unterstützung der Telekom und Microsoft vermarkten und so nachhaltig erfolgreich sein. Und je erfolgreicher Telekom Partner die Digitalisierung in Deutschland mit ihren eigenen Lösungen und Services vorantreiben, desto größer ist auch der Nutzen der Partnerschaft für die Telekom. Aus diesen Gründen unterstützt die Telekom Partner auf Ihrem eigenen Wachstumsweg.

TELEKOM PARTNER DER ZUKUNFT sind aktuelle oder zukünftige Digitalisierungs-Champions, die auf Basis des Telekom Microsoft Cloud Solution Partner Programms, mit ihren eigenen innovativen Lösungen und Services Kunden begeistern und neue Wachstumsmärkte erschließen.

Viele Telekom Partner haben bereits eine klare Zukunftsstrategie und verfolgen diese konsequent. Sie haben erkannt, dass sie ihr Geschäftsmodell weiterentwickeln, beziehungsweise gleich von Anfang an zukunftsfähig aufsetzen müssen, um nachhaltiges Wachstum zu garantieren. Dabei können sie jetzt auch auf die Cloud -Lösungen von Microsoft und Telekom setzen.

Für Telekom Partner, die gerade an ihrer zukünftigen Geschäftsstrategie arbeiten, kann das Programm neue Möglichkeiten aufzeigen und Grundlage für neue Geschäftsfelder sein.

Das Programm richtet sich aber auch an neue Partner und junge Startups, die gemeinsam mit der Telekom und Microsoft ihre Zukunftsstrategie umsetzen wollen.



7.1 TELEKOM PARTNER DER ZUKUNFT: INTELLECOM GMBH

Einer unserer Telekom Partner der Zukunft ist die intelcom GmbH. Die intelcom GmbH ist ein langjähriger Partner der Telekom, der in den letzten Jahren mehrfach in die TOP 100 der innovativsten Unternehmen des deutschen Mittelstands gewählt wurde. Das regionale Systemhaus hat sich früh eine klare Cloud-first-Strategie mit Schwerpunkt Microsoft und Telekom auferlegt und diese konsequent und erfolgreich verfolgt. Alle Projekte werden nach dem Motto „Cloud first“ betrachtet, wobei Lösungen individuell nach Bedarf des Kunden optimiert werden. Neben dem klassischen Produktverkaufsgeschäft, u.a. als autorisierter Microsoft Surface Partner, bietet die intelcom das vollständige Projektdienstleistungsportfolio rund um die Einführung von Microsoft Cloud-Diensten, zusätzlich aber auch ein komplettes Servicekonzept auf Basis bedarfsorientierter Service Level Agreements und eigene Workshop-/Service-Formate.



INTELLICOM – MICROSOFT ANGEBOTSPORTFOLIO



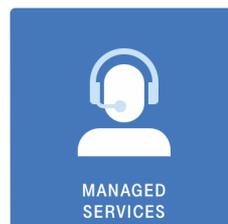
PRODUKT- VERKÄUFE

intelcom bietet Kunden das volle Microsoft Produkt-Spektrum von Office-Anwendungen über die Enterprise Mobility Suite bis hin zu passender Hardware wie dem Surface Hub.



PROJEKTDIENST- LEISTUNG

intelcom ist ein unabhängiges Systemhaus das Komplett-Lösungen rund um Cloud & Infrastructure, Modern Workplace und Mobility Management bietet



MANAGED SERVICES

Deutschsprachiger IT HelpDesk als Managed-IT-Service auf Basis eines bedarfsorientierten Service Level Agreements



EIGENE LÖSUNGEN

- FITS Workplace as a Service
- Automotive Share Point
- Office 365 SecurityAssessment
- DSGVO Management

7.2 TELEKOM PARTNER DER ZUKUNFT: INSYCA IT SOLUTIONS GMBH

Bei unserem nächsten Beispiel, der inSyca IT Solutions GmbH, handelt es sich um ein junges Startup, das von Beginn an auf die Partnerschaft mit der Telekom und Microsoft Cloud-Dienste setzt. Mit einer auf spezifische Bedürfnisse abgestimmten und auf Azure basierenden Plattform bringt inSyca Kunden schnell und sicher in die Cloud. Mit der Lösung wird ein papierloser und präzise aufeinander abgestimmter Prozessverlauf gewährleistet. Ebenso gelangen Informationen schnell und ohne Umweg an ihr Ziel, um zum Beispiel Vorhersagen zu treffen und besser planen zu können. Das Ergebnis ist eine deutlich verbesserte Kommunikation zwischen Kunden, Lieferanten und Dienstleistern.



INSYCA IT SOLUTIONS GMBH - MICROSOFT ANGEBOTSPORTFOLIO



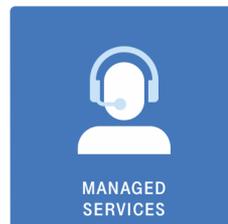
PRODUKT-
VERKÄUFE

inSyca ist Telekom Cloud Solution Partner und bietet Kunden in diesem Rahmen insbesondere Azure Services, aber auch andere MS Cloud-Dienste an.



PROJEKTDIENST-
LEISTUNG

Die inSyca bietet Beratung und Unterstützung bei IT-Infrastruktur, Systemmigration und Systemintegration vor allem für Kunden in der Logistikbranche an



MANAGED
SERVICES

Endkunden-Support als Managed IT-Service auf Basis eines bedarfsorientierten Service Level Agreements



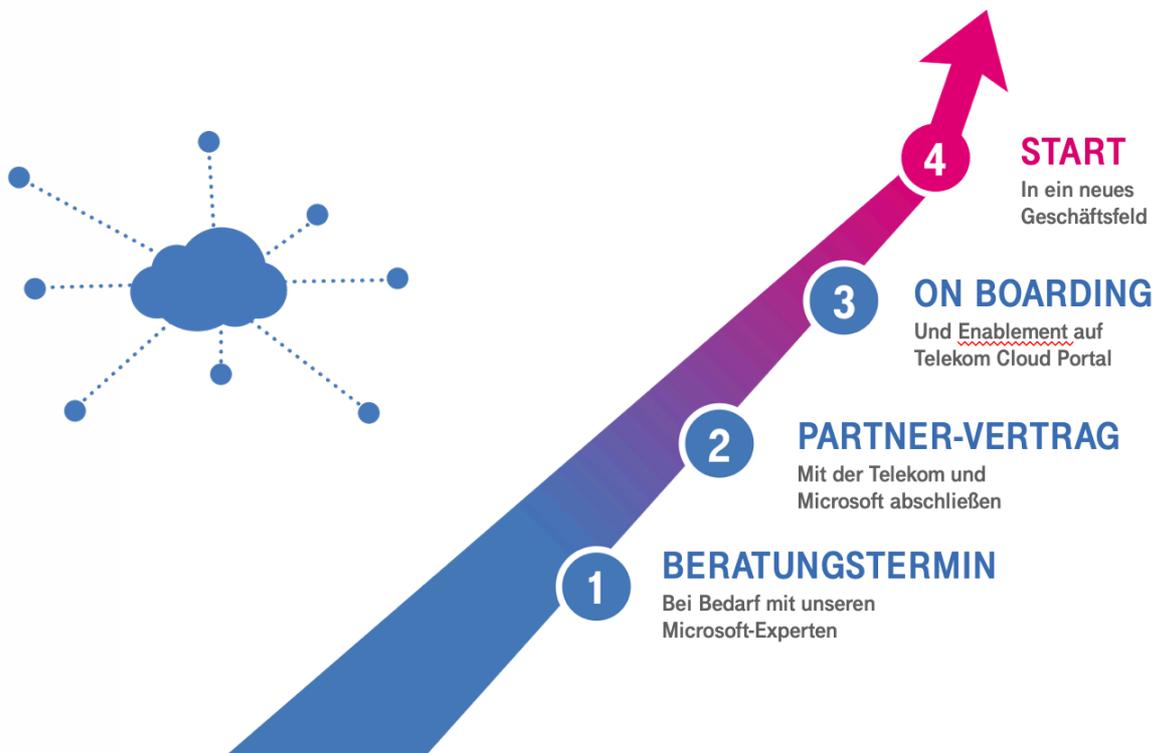
EIGENE
LÖSUNGEN

Eigene Lösungen für den automatisierten Warenfluss auf Basis von Microsoft BizTalk Server, der EAI/ BPA Plattform von Microsoft

8 SO EINFACH FUNKTIONIERT DIE PARTNERSCHAFT

Werden auch Sie Telekom Partner der Zukunft. Kontaktieren Sie uns direkt über reseller@telekom.de oder besuchen Sie unseren Internet-Auftritt unter cloud.telekom.de/de/microsoft/cloud-solution-provider und schicken uns eine Anfrage über das Kontaktformular. Unsere Microsoft Experten beraten Sie gerne über die Möglichkeiten, die Sie als Telekom Cloud Solution Partner haben. Nach Vertragsabschluss erhalten Sie eine Einführung in die Nutzung unseres Telekom Cloud Portals für Partner und schon kann es losgehen.

Ihr Weg zum Telekom Cloud Solution Partner



Ihr Kontakt zum Telekom Microsoft Cloud Solution Partner Programm

reseller@telekom.de

Herausgeber

Telekom Deutschland GmbH
Landgrabenweg 151
53227 Bonn



cloud.telekom.de/de/microsoft/cloud-solution-provider