

Parallels Automation lenkt Service Provider auf die Überholspur bei der Bereitstellung von Microsoft Office 365

Service Provider wie TDC Hosting und KPN können ihren Kunden Microsofts Online-Dienste schnell gemäß dem Syndication-Modell von Microsoft bereitstellen – und diese mit Hunderten anderer Diensten kombinieren

Los Angeles, 11.07.2011 – Parallels, führender Anbieter von Hosting- und Cloud-Technologien, ermöglicht mit der Software Parallels Automation die Konsortialbildung (Syndication) mit Microsoft Office 365. Parallels Automation automatisiert die Bereitstellung, Provisionierung und Abrechnung von Hosting- und Cloud-Services. Ab sofort unterstützt Parallels Automation auch Office 365.

Dieses neue Parallels-Angebot basiert auf der langjährigen und erfolgreichen Zusammenarbeit mit zahlreichen Microsoft-Partnern. Es ist der schnellste Weg für Service Provider, um Office 365 auf den Markt zu bringen und damit Umsatz und Gewinne zu erzielen.

Da immer mehr Kleinunternehmen cloudbasierte Dienste einsetzen, müssen Service Provider ein umfassendes Angebot entwickeln, um vom Cloud-Markt zu profitieren. In den nächsten drei Jahren werden IT-Ausgaben in Höhe von 40 Milliarden US-Dollar in die Cloud wandern (IDC, Juni 2010). Service Provider können von dieser enormen Verschiebung profitieren, indem sie Office 365 in Kombination mit anderen Diensten anbieten.

Service Provider sehen sich einem großen Konkurrenzkampf ausgesetzt. Um erfolgreich zu sein, ist es daher notwendig, dass sie ihre Office-365-Syndication-Produkte so schnell wie möglich auf den Markt bringen. Parallels Automation sorgt für die schnelle und zuverlässige Bereitstellung von Office 365 – und reduziert die sonst übliche Time-to-Market von mehreren Monaten auf wenige Wochen.

Die Einführung von Microsoft Office 365 Syndication mit Parallels Automation umfasst folgende Vorteile für Service Provider:

- Sie können die neuen Syndication-Produkte von Microsoft sowie andere Dienste in wenigen Wochen statt in einigen Monaten bereitstellen.
- Sie nutzen offene APIs zur Integration in vorhandene OSS- und BSS-Systeme.
- Sie liefern Hunderte von integrierten IaaS- und SaaS-Cloud-Services über eine einzige, automatisierte Plattform.

“Indem Parallels Automation Hunderte von Cloud-Services unterstützt, können Service Provider den gesamten Prozess der Bereitstellung eines neuen Angebots automatisieren und dabei gleichzeitig ihre operativen Kosten senken. Aufbauend auf unserer langen Partnerschaft mit Microsoft haben wir eine integrierte Lösung entwickelt, die Service Providern dabei hilft, die neuen Office 365-Services schnell auf den Markt zu bringen”, sagt Jack Zubarev, President Marketing and Alliances von Parallels.

“AppRiver hat sich für Parallels Business Automation entschieden, um das Management von Neukunden zu vereinfachen, die Microsoft Office 365 im Bundle mit anderen Services bei uns kaufen”, erklärt Scott Paul, Projektmanager bei AppRiver. “Gemeinsam mit Parallels konnten wir diese Lösung schnell implementieren, die jetzt für eine schnelle Provisionierung und ein effizientes Management der Office 365-Plattform sorgt. Mit

Parallels Business Automation kann sich AppRiver ganz darauf konzentrieren, seinen Kunden einen hochwertigen Service zu bieten.“

“Mit Office 365 können kleine und mittelständische Unternehmen die neueste Produktivitätstechnologie über einen einzigen Cloud-Service beziehen“, sagt David Scult, General Manager, Online Services Partner Marketing von Microsoft. “Indem Service Provider Office 365 über Parallels Automation anbieten, unterstützen sie die Verbreitung dieses neuen Services bei SMBs.“

“Viele unserer Kunden, insbesondere aus dem SMB-Markt, möchten gerne Produkte wie Office 365 über die Cloud beziehen. Mit Parallels Automation können wir unseren Kunden nicht nur Office 365 schnell zur Verfügung stellen, sondern diesen Dienst auch mit anderen Cloud-Services kombinieren“, sagt Jesper Bak Olesen, CEO von TDC Hosting.

“Der Microsoft-Syndication-Vertrag bietet KPN einzigartige Vorteile im Vergleich zu den meisten unserer Wettbewerber hinsichtlich unserer Kunden- und Reseller-Beziehungen. Mit Hilfe der Parallels-Plattform können wir diese Vorteile an die unterschiedlichen KPN-Geschäftsbereiche und -Marken weitergeben, ohne die Möglichkeit zu verlieren, die Kunden entsprechend ihrer Zugehörigkeit zu unterscheiden. Auch können wir Kunden von Office 365 mit der Parallels-Plattform Upsell-Produkte auf Bundles mit Domains, Webhosting oder anderen Applikationen bereitstellen. Dass wir keine eigene Software entwickeln müssen, die sich für die Provisionierung mit der Microsoft Office 365-Plattform verbindet, spart uns Geld und schont unsere wertvollen Entwicklungskapazitäten“, sagt Omar Benameur, Director Online Software bei KPN.

“Die Parallels Automation/Office 365-Integration, die in Kooperation mit Microsoft speziell für Service Provider entwickelt wurde, ist ein Beispiel für die enge Zusammenarbeit von zwei Organisationen, deren gemeinsames Ziel es ist, dass Service Provider und Kunden von der Cloud profitieren“, erklärt Zubarev.

Weitere Information zu Parallels Automation erhalten Sie unter <http://www.parallels.com/de/products/automation>

Weitere Informationen zur Unterstützung von Parallels Automation für Microsoft Office 365 finden Sie unter <http://www.parallels.com/de/products/automation/operations/modules/office365/>

Über Parallels

Parallels ist ein weltweit führender Anbieter von Software-Lösungen für die Bereitstellung von Hosting- und Cloud-Services sowie von Lösungen zur Desktop-Virtualisierung. Das 1999 gegründete, schnell wachsende Unternehmen mit über 800 Mitarbeitern hat Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Asien. Weitere Informationen finden Sie unter www.parallels.com/de. Folgen Sie uns auf Twitter Facebook unter www.twitter.com/ParallelsCloud bzw. www.facebook.com/ParallelsCloud.