

## **Parallels fördert Microsoft-Partner:**

### **Parallels Automation für Microsoft Services und Parallels Ecosystem Enablement Tools für Microsoft ISVs**

*Partner wachsen mit Cloud-Services für kleine und mittelständische Unternehmen, weil sie dank Parallels eine umfassende Palette an Microsoft-basierten Diensten anbieten können*

**Los Angeles, 11.07.2011** – Parallels, führender Anbieter von Technologien für die Bereitstellung von Cloud-Services, liefert ab heute eine erweiterte Unterstützung für Microsoft-Technologien und -Tools. Mit den beiden Hauptneuerungen können Service Provider umfassende und vielfältige Cloud-Dienste komplett aus einer Hand anbieten.

Mit ‚Parallels Automation für Microsoft Services‘ und den ‚Parallels Enablement Tools für ISVs‘ profitieren auch ISVs von der Cloud, die unanhängig von Microsoft-Technologien agieren. Denn mit den neuen Software-Lösungen sind Parallels-Partner in der Lage, Dutzende von neuen Diensten schneller, einfacher und profitabler auf den Markt zu bringen.

„Die Nachfrage nach Cloud-Services durch SMBs wächst rasant. Laut Microsoft gehen 39 Prozent der SMBs davon aus, dass sie einen oder mehrere kostenpflichtige Cloud-Services innerhalb der nächsten drei Jahre nutzen werden<sup>(1)</sup>“, erklärt Birger Steen, CEO von Parallels. „Mit Parallels einzigartigem Lösungsangebot und unserer Expertise im Cloud-Markt können Partner auf die einfachste und umfassendste Weise von diesem wichtigen Trend profitieren.“

#### **Parallels Automation for Microsoft Services**

Mit Hilfe von Parallels Automation for Microsoft Services (PA 5.2) können Partner jeder Größe ihren Kunden die umfassendste Palette Microsoft-basierter Cloud-Dienste wie Office 365 Syndication, Hyper-V Cloud, Exchange Server 2010 SP1 und SharePoint Foundation 2010 automatisiert und integriert mit anderen Cloud-Diensten zur Verfügung stellen.

Die Cloud-Dienste, die auf den Microsoft-Technologien basieren, erfüllen die Anforderungen der SMBs an ihre IT und verbessern ihre Produktivität. Mit Parallels Automation für Microsoft Services können Reseller die Microsoft-Angebote an ihre Kunden weiterverkaufen und so ihren durchschnittlichen Umsatz pro Kunde steigern. Parallels Automation unterstützt auch mehrstufige Vertriebsmodelle. So können Systemintegratoren und VARs ihr Sortiment an Cloud-Diensten ausweiten, ohne dafür in eigene Infrastruktur investieren zu müssen.

Zudem unterstützt Parallels Automation für Microsoft Services nun auch Microsofts System Center Hyper-V Cloud. Damit können Service Provider Infrastructure-as-a-Service-Lösungen (IAAS) nun direkt oder über Reseller anbieten.

„Auf diese Weise kann jedes geeignete Unternehmen schnell zu einem Reseller von Hyper-V Cloud werden und auf einfache Weise einen Webstore aufsetzen“, sagt Garth Fort, General Manager von Microsoft Server and Tools. „Mit Parallels Automation kann ein VAR Dienste auf Basis von Hyper-V Cloud liefern, die überdies alle Funktionen von System Center bieten und damit regelmäßige Umsätze erzielen.“

Parallels Automation für Microsoft Services wird derzeit von zehn Service Providern in Amerika, Europa und Asien eingesetzt, die Cloud-Services an Microsoft-Reseller und -Systemintegratoren verkaufen.

## **Parallels Enablement Tools für Microsoft ISVs**

Da immer mehr SMBs Cloud-Dienste nutzen, kommen zunehmend auch innovative Dienste durch Microsoft-ISVs auf den Markt. Dank des Parallels-Ökosystems finden ISVs in diesem umkämpften Markt den Weg zu neuen Kunden.

Mit den folgenden Schritten kommen Microsoft ISVs schnell in den Markt und erreichen ein breites Publikum:

- Sie nutzen den [Application Packaging Standard \(APS\)](#), um ihre Lösungen für mehr als 5000 Parallels Partner verfügbar zu machen. Damit erreichen sie über 12 Millionen SMBs. ISVs wie BackupAgent, Live Office, Microsoft und Kaltura konnten mit APS die Zahl ihrer Kunden und ihre Verkaufserlöse wesentlich steigern.
- Sie bekommen Zugang zu einem Netzwerk von Systemintegratoren auf der ganzen Welt wie ActiveCloud, Softec, iSynergy, Implement.com, die Microsoft-ISV-Lösungen gemäß APS packen und bereit sind, mehr zu machen.
- Sie profitieren von Parallels aktiver Unterstützung für den APS-Standard. Parallels wird in den kommenden 12 Monaten über zwei Millionen US Dollar investieren, um Partner bei der Vermarktung und Nutzung von Applikationen zu unterstützen, die APS einsetzen.
- Sie bekommen Kontakt zu Parallels Automation und Parallels [Plesk Panel Partners](#), die ISV-Lösungen vertreiben. Partner wie Softec und Luxcloud erleichtern ISVs den Marktzugang, indem sie Komplett-Lösungen für Reseller anbieten.
- Sie vermarkten Applikationen über die [Parallels Partner Storefront](#). Diese gibt Cloud Service Providern die Möglichkeit, ihre Kunden schnell und einfach mit kommerziellen Applikationen zu bedienen.

Seit der Einführung von APS wurden über 50 Microsoft-basierte ISV-Applikationen gepackt und von Parallels Partnern vertrieben.

„MXSweep hat auf der WPC 2011 ein APS-Paket für Parallels Automation vorgestellt, das Internet Security & Compliance bietet, darunter E-Mail-Sicherheit und -Archivierung, Web-Sicherheit, E-Mail-Verschlüsselung sowie Schutz für mobile Endgeräte. Wir haben die ersten Verträge mit Parallels Service Providern aus dem Hosting- und Telco-Bereich unterzeichnet. Diese sehen eine große Chance in der Vermarktung unserer Cloud-Lösungen an ihre Kunden“, sagt Ed Grant, CEO von MXSweep.

Um von den Parallels-Lösungen und deren nahtloser Integration in die Microsoft Services bestmöglich profitieren zu können, bauen Parallels Partner wie Softec dynamische Online-Marktplätze auf Basis von [Windows Azure](#).

„Wir sehen eine große Chance, VARs und ISVs auf der ganzen Welt einen echten Mehrwert zu bieten mit Marktplätzen, die auf Microsoft Azure basieren und die Parallels' Lösungsangebot umfassen, ohne dass dafür vorab investiert werden muss“, sagt Mikel Irizar, Managing Partner von Softec.

„Seit unsere Software auch als Parallels APS-Paket verfügbar ist, beobachten wir einen

dramatischen Anstieg der Nutzung durch Service Provider und beim Umsatz“, sagt Roland Sars, Director Sales and Marketing von BackupAgent BV.

(1) “[SMB Cloud Adoption Study 2011](#)”, Microsoft, 24. März 2011

### **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](http://www.parallels.com/de). Folgen Sie uns auf Twitter Facebook unter [www.twitter.com/ParallelsCloud](https://www.twitter.com/ParallelsCloud) bzw. [www.facebook.com/ParallelsCloud](https://www.facebook.com/ParallelsCloud).