

Kleine und mittelständische Unternehmen wechseln zu Cloud-basierten Microsoft Hosted Exchange und Unified Communication Subscriptions

Hoster, Provider und Managed Services-Anbieter setzen verstärkt auf Parallels Automation und ziehen damit Business-E-Mail von On-Premise-Installationen in die Cloud Services

München, 10.08.2009 – Parallels, ganz vorn bei Automatisierung und Virtualisierung, gab heute bekannt, dass seine Hosting-Geschäftspartner einen Aufwärtstrend spüren. Diese Anbieter sehen eine gesteigerte Nachfrage nach dem “Parallels Automation“-Angebot des Unternehmens, das Anwendungen wie Microsoft Exchange als „Software as a Service“ (SaaS) bereitstellt. Hosting-Anbieter, Telekommunikationsprovider und MSPs setzen sich nun an die Spitze der Branchenentwicklung und versorgen kleine und mittlere Unternehmen (SMBs) mit E-Mail-Diensten im „Cloud“-Modell, wobei Leistungsmerkmale erreicht werden, die in früheren Zeiten nur Großunternehmen zugänglich waren. Hosted Exchange bietet SMBs eine kosteneffektive Alternative zum Betrieb eines E-Mail-Servers im eigenen Unternehmen. Parallels Automation wird von den führenden Anbietern von Cloud-Diensten weltweit eingesetzt, darunter Apptix (USA), Cobweb (Europa) und GMO Hosting & Security (GMO-HS) (Asien), ebenso von führenden Telekommunikationsanbietern wie der Portugal Telecom und der Firma Sunrise.

Externe Betreuung der Dienste Unternehmens-E-Mail und Unified Communication - etwa durch einen Hostinganbieter oder einen Telekommunikationsprovider - kann eine vorteilhafte und kosteneffektive Lösung für Firmen sein, wenn der Platz oder die Mittel für die Administration dieser aus Sicht der SMBs wichtigsten Geschäftsanwendung nicht ausreichen. Beim “Hosted Exchange“-Konzept übernimmt der Dienstleister das Management der Technik und des Supports für das SMB-Unternehmen komplett.

„Auch in der heutigen Zeit bleibt E-Mail die beliebteste Art geschäftlicher Kommunikation“, so Philbert Shih, Research Analyst bei Tier1 Research. „Aber zur Senkung der IT-Ausgaben gehen mehr und mehr SMB-Firmen und Großunternehmen

von E-Mail-Installationen im eigenen Haus zu gehosteten Lösungen über, um an den Kosten für Hardware, Wartung und Beratung zu sparen. Wir sehen auch weiterhin ein stetig wachsendes Verständnis für die Vorteile dieses Anwendungskonzepts im Markt.”

„Wir sehen großartiges Interesse von unseren Channel-Partnern für das erweiterte Portfolio an Kommunikationsdiensten, das Apptix anbietet“, erklärt Chris Damvakaris, Vice President Sales und Business Development von Apptix. „Parallels Automation ist ein wichtiger Baustein für unsere technische Architektur, der die Möglichkeiten unserer Partner mit einem standardisierten Control Panel verbessert, die Dienste zu kombinieren, die sie ihren Kunden anbieten wollen – und gleichzeitig zahlreiche Managementfunktionen automatisiert.“

Die aktuelle wirtschaftliche Lage beschleunigt die Einführung von Hosted Exchange durch SMBs: Unternehmen streben nach einer Senkung von IT-Kosten und Overhead und einer Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. In der Tat werden die Nutzerzahlen von Hosted Exchange bis 2012 nach einem Gartner-Bericht aus dem Jahre 2008 auf 35 Millionen Anwender wachsen, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 88 % entspricht.

„Microsoft ist sehr angetan vom Wachstum der Partner, die Microsoft Hosted Exchange anbieten,“ sagt John Zanni, General Manager der Worldwide Software Plus Services Industry for the Communications Sector von Microsoft Corp. „Kleine und mittelständische Unternehmen erhalten weiterhin die Vorteile der fortschrittlichen Messaging- und Collaboration-Lösungen, die große Unternehmen seit Jahren im 'pay-as-you-go'- und 'software-plus-services'-Modell nutzen. Parallels ist ein strategischer Partner für uns und hilft die Microsoft Angebote zu verbessern, damit Cloud-Service-Provider und Microsoft Partner schnell auf den Markt kommen mit Lösungen, die skalieren.“

“Aufgrund des phänomenalen Wachstums und der Popularität von Hosted Exchange ist Parallels Automation für uns der Zugang, über den wir in der Lage sind, unser Reseller-Programm wachsen zu lassen und genug Skalierbarkeit für wachsende Kundennachfrage sicherzustellen“, so Dan Germain, CTO bei Cobweb.

Parallels Automation bietet eine vollständige und durchgängige Automatisierungsumgebung inklusive Bestellung, Abrechnung und Dienstleistung. Es erlaubt die Bereitstellung von SaaS-Anwendungen aus einer Hostingumgebung heraus, darunter Microsoft Exchange, SharePoint und Office Communication Server (OCS). Beim SaaS-Konzept erwerben die Endanwender eine Anwendung nicht, sondern mieten den Zugang zu ihr, typischerweise monatlich. Mit diesem Ansatz, bei dem die Kosten nutzungsbezogen anfallen, werden SMB-Unternehmen einfach benutzbare, preisgünstige Dienste geboten.

„Unsere SMB-Kunden wollen Vorlaufkosten bzw. Investitionen für Hardware und Software vermeiden. Um in ihrem Tagesgeschäft wettbewerbsfähig zu bleiben, brauchen sie jedoch unbedingt Zugang zu den neuesten und leistungsfähigsten Anwendungen und Services, wie etwa Business-Class E-Mail-Diensten“, so Claudio Granella, Product Manager bei Sunrise. „Es gibt weiterhin eine starke Nachfrage nach gehosteten E-Mail- und Unified-Communication-Diensten. Dank Parallels Automation können wir unseren SMB-Kunden Hosted Exchange als Einstieg und als Ausgangspunkt für andere SaaS-Angebote anbieten. Dadurch profitieren nicht nur die Kunden von unserer SaaS-Angebotspalette, sondern auch wir bei Sunrise. Als Provider können wir über Upselling weitergehende Angebote verkaufen und unsere durchschnittlichen Einnahmen pro Kunde steigern.“

„Wir sind über den Erfolg von Hosted Exchange und Sharepoint begeistert. Diese Dynamik ist nur eine weitere Bestätigung unseres Geschäftsmodells, Dienstleistungen über die Cloud zu erbringen“, so Mitsuru Aoyama, President und CEO bei GMO-HS. „Mit Hilfe von Parallels Automation erreichen wir gesenkte Kapital- und Betriebskosten, verbesserten IT-Betrieb und ein skalierbares Geschäftsmodell, um sich verändernden Kundenbedürfnissen entgegenzukommen.“

„Unser Einstieg in SaaS mit Hosted Exchange war ein fantastischer Erfolg und hat uns sehr geholfen, mehr Kunden zu gewinnen und weniger zu verlieren“, so Nuno Vas, Consultant of Business Development for Technical Engineering bei der Portugal Telecom. „Aufgrund dessen bildet SaaS ein Herzstück unserer Wachstumspläne bei Sprach- und Datendiensten, denn es bietet unseren Geschäftskunden eine Menge Nutzen. Mit der Hilfe von Parallels haben wir unsere Gesamtbetriebskosten um 40 % verringert und die Vorlaufzeit für neue Dienste um 80 % verbessert. Das wird auch weiterhin eine wichtige Rolle bei der Verbesserung des durchschnittlichen Umsatzes pro Nutzer

(ARPU) und der Rentabilität spielen. Parallels Automation versetzt uns in die Lage, unsere SaaS-Angebotspalette schnell zu erweitern, damit wir den Kunden noch mehr Auswahl bei niedrigeren Kosten bieten können."

Über Parallels — Optimized Computing

Parallels ist ein globaler Marktführer für Automatisierungs- und Virtualisierungssoftware, die Privatanwendern, Firmenkunden und Service Providern hilft, ihre Technologien auf allen bedeutenden Hardware-, Betriebssystem- und Virtualisierungsplattformen optimal zu nutzen. Das 1999 gegründete, schnell wachsende Unternehmen mit über 650 Mitarbeitern hat Niederlassungen in Nordamerika, Europa und Asien. Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.parallels.com/de/>.

Hoster, Telekommunikationsanbieter und Managed Services Provider erfahren mehr über den Einsatz von Unified Communication und Exchange, indem sie eine Parallels Video-Serie ansehen unter <http://www.parallels.com/exchange> .

Parallels

Balanstrasse 55

81541 München

<http://www.parallels.com/de/>