

## **EMEA Partner Roadshow von Parallels zeigt Hostern Chancen auf mehr Umsatz mit SaaS-Angeboten beim White-Label- Reselling**

*Am 10.09. ist der deutsche Roadshow-Termin in Köln im zentralen Best Western Premier Hotel.*

**München, 20. August 2009 – Parallels, führender Anbieter von Software zu Virtualisierung und Automatisierung, schürt Appetit auf die Teilnahme an seiner Europa-Roadshow: Die Informationsveranstaltung wird in sieben Ländern stattfinden und richtet sich an die Partner von Parallels und andere Hosters, Cloud-Services-Anbieter und Softwarehersteller (ISVs). Besucher der EMEA Partner Roadshow werden über Know-how und Best Practices zum Aufsetzen von Anwendungen und Diensten innerhalb gehosteter Umgebungen informiert.**

Auf der Veranstaltung wird auch an praktischen Beispielen zu sehen sein, wie Hosting-Unternehmen mittels White-Label-Reselling eine lukrative indirekte Vertriebschiene mit einer breiteren Palette von Anwendungen aufbauen können, während gleichzeitig Unabhängigkeit der Marke sowie Kundenbindung erhalten bleiben.

### **Was bedeutet White-Label-Reselling?**

Mittels White-Label-Reselling können Hosters SaaS-Anwendungen aus einer gehosteten Umgebung heraus an kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) liefern bzw. weiterverkaufen, darunter unter anderem Microsoft Exchange, Windows SharePoint und Microsoft Office Communications Server (OCS). Beim SaaS-Modell („Software as a Service“) abonnieren Endkunden die Anwendungen, anstatt sie zu erwerben. Typisch ist dabei eine Abrechnung auf monatlicher Basis. Dieser Ansatz, bei dem die Kosten nur bei tatsächlicher Nutzung anfallen, bietet KMUs einfach benutzbare Dienste zu niedrigen Kosten.

In einer Studie vom April 2009 prognostiziert IDC dem europäischen SaaS-Markt ein starkes Wachstum – trotz und in manchen Fällen sogar gerade wegen der ungünstigen wirtschaftlichen Situation. Der Gesamtmarkt soll sich von 237 Mio Euro im Jahr 2004

auf über 6 Mrd Euro im Jahr 2013 steigern.(1) Aus dieser und anderen IDC-Studien wird deutlich, dass SaaS im Massenmarkt der Unternehmen angekommen ist.

### **Erfolgsbeispiel aus UK**

“Mit Parallels haben wir es geschafft, unseren Durchschnittsertrag pro Nutzer zu steigern, neue Dienste schneller zu implementieren und die Betriebskosten zu reduzieren“, so Dan Germain, CTO bei Cobweb Solutions. „Für uns war es entscheidend, einen Anbieter zu finden, der ordentlichen Support für White-Label-Dienste auf modularer Basis bzw. Infrastrukturebene bieten kann, so dass unsere Partner die Cobweb-Dienste unter ihren eigenen Markennamen weiterverkaufen können. Cobweb und seine Reseller können mit Parallels Multiple-Vendor-Lösungen sowie flexible Abrechnung und Administration über die verschiedenen Angebote hinweg bieten. Damit kann Cobweb die Einnahmen steigern, die jeder einzelne Kunde bringt, sowohl jetzt sofort als auch in Zukunft.“

### **Wie funktioniert White-Label-Reselling?**

Beim White Label Reselling reichen Hosted Dienstleistungsprodukte an ihre Kunden zum Wiederverkauf weiter, womit diese eine breitere Palette an Anwendungen ohne die umfangreichen Infrastrukturkosten für das Generieren und Verteilen der Anwendungen anbieten können. „White-Label-Reselling bietet zudem eine indirekte Vertriebschiene und lässt Wiederverkäufer die Unabhängigkeit ihrer individuellen Marken sowie Kundenbindung bzw. Loyalität erhalten. Mit White-Label-Webhosting wird es für jeden Interessierten möglich, ein eigenes Webhosting-Unternehmen zu führen und den tatsächlichen Webspace bzw. die Dienstleistungen dabei von einem etablierten Hosting-Anbieter zu mieten oder zu kaufen. Reseller müssen die enormen Investitionen für einen Webhosting-Service wie Web-Server, Netzwerkverbindungen, Rechenzentrums-Mitarbeiter, Server-Administratoren und –Techniker sowie Server- und System-Softwarelizenzen nicht schultern.

Weitere Infos: <http://www.parallels.com/spp/resellerhosting/>

“Network Group benutzt Parallels für ein gut abgestimmtes Konzept, das IT-Resellern die bestmögliche Technologie für ein “Wachsen mit der Cloud” von Anfang an bereitstellen soll“, so Johan Vansimpsen, CTO und Mitgründer der Network Group Europe. “Unser Ziel ist das Bereitstellen einer ausgewachsenen Reseller-Plattformlösung für Hosted

Communications. Mit Parallels können wir nun neue Services fünfmal so schnell aufbauen, also erwarten wir natürlich auch fünfmal so viele Einnahmen. Parallels eröffnet außerdem den System-Integratoren und VARs der Network Group die Möglichkeit zum sofortigen Markteintritt. Das bietet ihnen den schnellsten Weg zu den Kunden, die von ihnen die flexibelsten Software- und Dienstleistungsprodukte zu den besten Preisen erwarten.“

### **Daten der Roadshow**

Die Parallels Partner Roadshow 2009 findet zu folgenden Terminen statt: in Stockholm am 1. September; in Amsterdam am 3. September; in Warschau am 7. September; in Köln am 10. September; in Paris am 14. September; in Madrid am 17. September und in London am 21. September. Anmeldungsmöglichkeit und weitere Informationen sind hier zu finden: <http://www.parallels.com/emea2009> .

(1) IDC, Western European Software-As-A-Service Forecast, 2009-2013, Doc #LT02R9, April 2009

### **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/>