

Übersicht ALSO Konzern



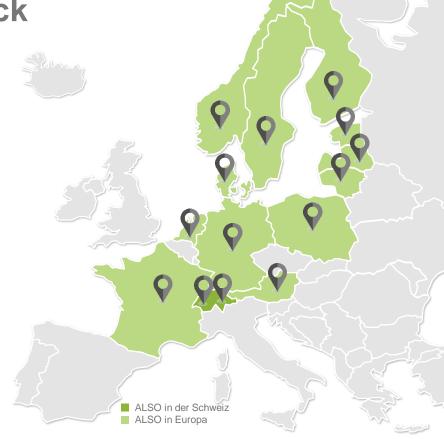
ALSO in Europa auf einen Blick







Rund
7800 Mio
Euro Umsatz im
Geschäftsjahr 2018



ALSO Schweiz AG auf einen Blick



Wurde im Februar

1984 mit 3 Mitarbeitern in Hergiswil/NW gegründet

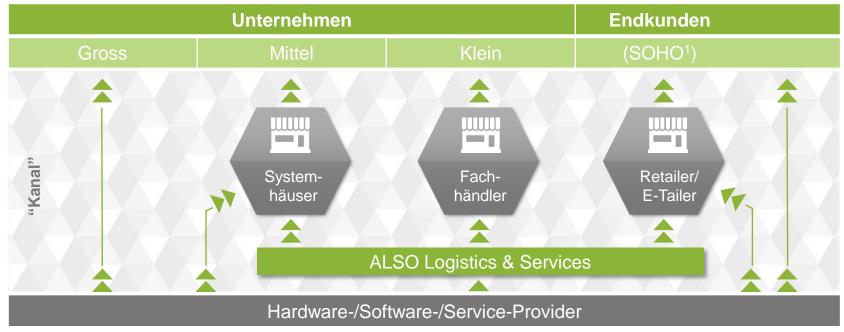


Heute rund **450** Mitarbeiter an **4** Schweizer Standorten



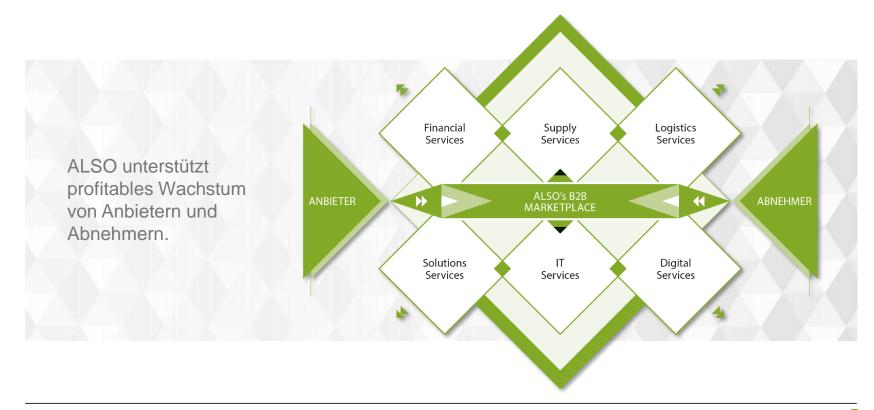


ICT-Marktsystem



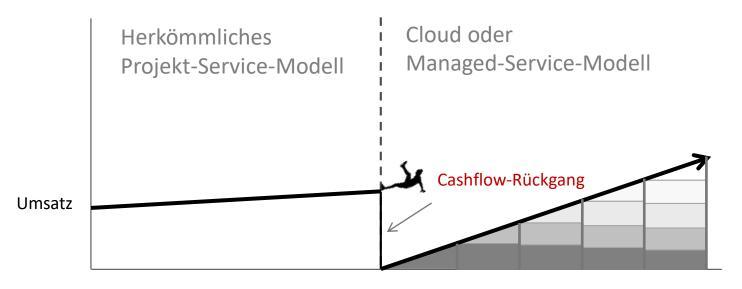
¹⁾ Small Office Home Office / Heim- oder Kleinbüro

ALSO's B2B Marketplace





Herausforderung Transformation





Man kann nicht langfristig wachsen, ohne kurzfristig zu essen. Kurzfristig planen kann jeder. Langfristig planen kann auch jeder. Die Mischung ist es, die gutes Management ausmacht.

> Jack Welch, seinerzeit CEO bei GE

Vergangenheit

Gegenwart

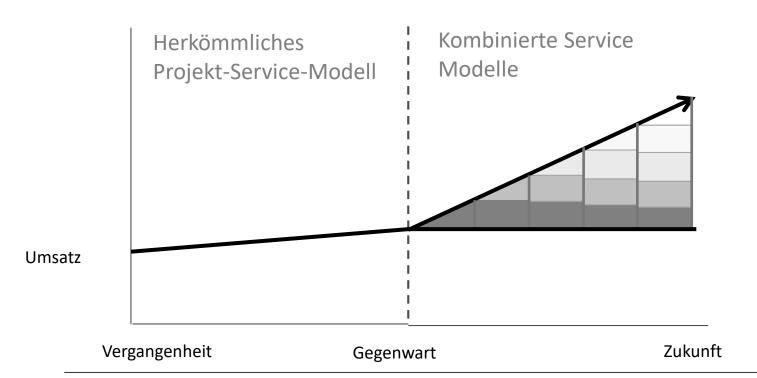
Zukunft

Modellbeispiel bei **plötzlicher Veränderung** von Projekt- und Einzelaufträge hinzu einem Cloud- oder Managed Services-Modell





Wie wäre es wenn ...





Die wiederkehrenden Umsätze beim Cloud-Service-Modell sind für uns Gold wert, da auf diese Weise Umsatzhöhen und -tiefen ausgeglichen werden..

> Jonathan Voigt, CEO, Agility



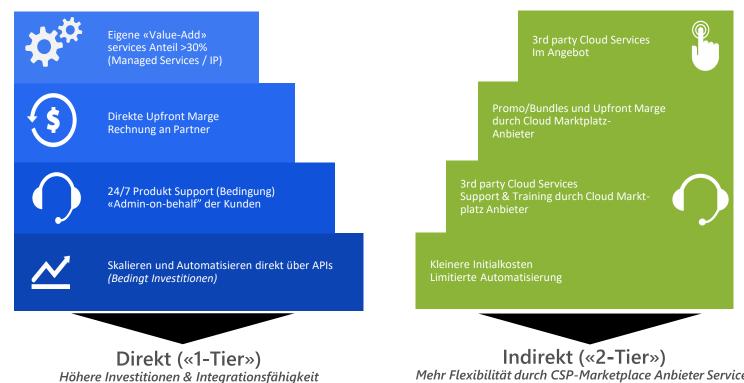


Der Cloud Partner der Zukunft?



Indirekte und direkte Cloud Vertriebsmodelle

Höhere Skalierbarkeit durch Automation



Mehr Flexibilität durch CSP-Marketplace Ánbieter Services Kleinere Skalierbarkeit und Automation

Die Cloud Praxis bestätigt die Theorie

Cloud Partner wachsen schneller und sind profitabler

Partner, die mehr als 50 % 1,6-mal ihres Umsatzes mit der Cloud generieren, haben: Höheren wiederkehrenden Umsatz im Vergleich zum Gesamtumsatz als andere Partner 1,3-ma höhere 1,5-mal Neukundenguoten als andere Partner cloudorientiert sind

Was tun erfolgreiche Partner? – Top 5 Strategien



1. Strategie
Wiederkehrende
Umsätze mit
hohen Margen

Aufbau wiederkehrender Umsatzströme mit Managed Services und IP



2. Strategie
Skalierbare
ServicePaketangebote

Zusammenstellen einfacher Paketangebote, die sich leicht verkaufen lassen



3. Strategie **Effizienter Verkauf**

Aufbau eines
effizienten
Vertriebsmodell
der auf ein hohes
Volumen und Up-Sell
ausgelegt ist



4. Strategie
Marketing
Demand
Generation

Generierung von Inbound-Leads. Performance orientierte Aquise mit Skaleneffekte



5. Strategie
Erhöhung
Umsatz pro User

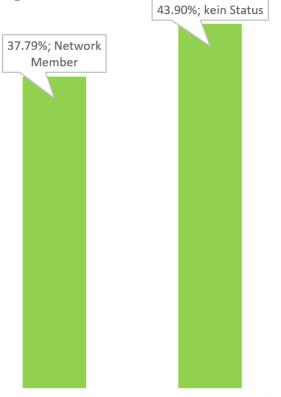
Erhöhung des "durchschnittl. Umsatzes pro Benutzer" (ARPU) Analyse ALSO Cloud Marketplace (Microsoft Status)

► Neukunden ohne Beziehung zum Hersteller

Firmen die es vor 5 Jahr noch nicht gab

Neue Geschäftsmodelle (Cloud only)

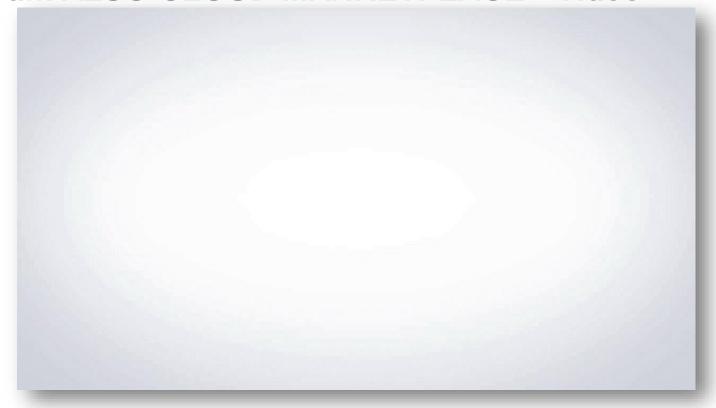
12.21%; Silver Competency Partner



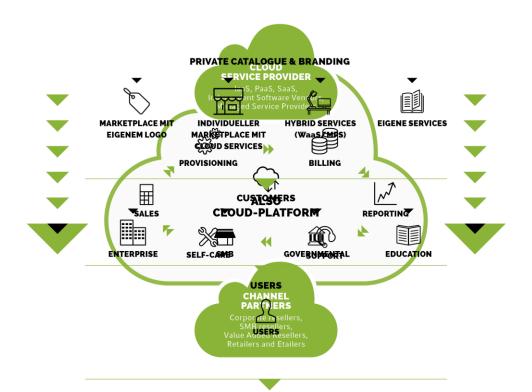
Komplexität beim Arbeiten mit mehreren Providern



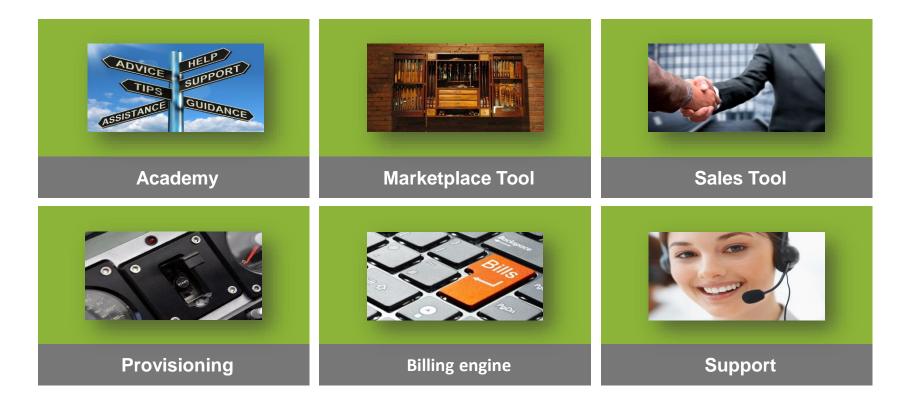
Warum ALSO CLOUD MARKETPLACE - Video



ALSO Cloud Marketplace CH



Schlüsselfunktionen



Vorteile für den Channel Partner

















Beispiel: Bestellprozess Microsoft Office 365



Vorteile ACMP vs. Open / Kreditkarte

ALSO Cloud Marketplace	Open / Kreditkarte
Monatliche Rechnung	Vorfinanzierung
Taggenaue Abrechnung (bei Azure Minutengenau)	Guthaben erlischt nach 1 Jahr
Innert 5 Minuten einsatzbereit	Open License / Open Value innert 24 - 48 einsatzbereit
Volle Kontrolle über Nutzungszeit und Kosten des Endkunden	Risiko Kreditkarte bei Verlust oder Ablauf

WORKPLACE AS A SERVICE

Das lukrative ALSO-Geschäftsmodell für Reseller

VERKAUFEN WAR GESTERN – WERDEN SIE WAAS-BERATER!

- Werden Sie zentraler Ansprechpartner für Ihre Kunden!
- Bieten Sie ihnen topmoderne, flexible Arbeitsplätze!
- Profitieren Sie von regelmässigem Folgegeschäft und vielen zusätzlichen Verkaufschancen!

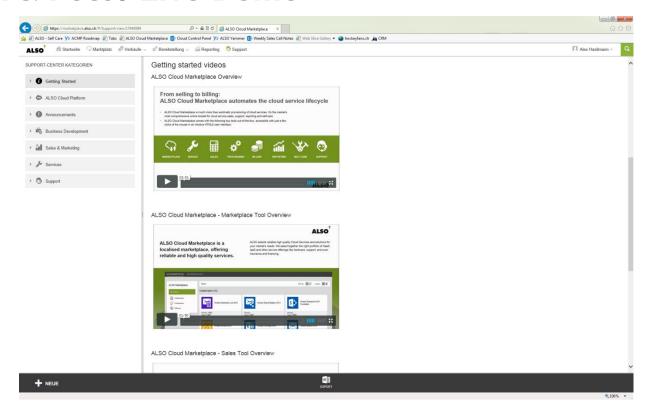
Nähere Informationen hier am Desk oder:

Website: waas.also.ch | E-Mail: waas-ch@also.com

IT'S SO EASY, IT'S ALMOST



Look & Feel / Live Demo



ALSO Training

Zuverlässig weiterbilden

ZU DEM TRAININGSANGEBOT

Onsite | Webinar | e-Learning



