

Jetzt
profilieren!
Weitere Informationen
auf Seite 10

KURZ GESAGT 2

EDITORIAL

Wolfgang Brehm zu Sicherheit und Technical Readiness 2

MELDUNGEN

Microsoft-Nachrichten und Berichte aus der IT-Branche 2

AKTUELLE UMFRAGEN

Investitionsbereitschaft in Netzwerke, Wachstum im deutschen ITK-Markt, Onlinehandel wächst 3

THEMEN DES MONATS 4

SICHERHEIT

Security-Guidance-Center 4

NETZWERKE

Client-Rechner automatisch installieren 5

.NET-TECHNOLOGIE

Windows XP Service Pack 2 6

KOMMUNIKATIONSPLATTFORM

Windows und Exchange Server 2003 7

SERVICE UND TIPPS 8

MARKETING UND VERTRIEB

IT-Infrastrukturkosten sicher im Griff: Migration-Toolkit 8

Geschäftsnutzen und Implementierung: Desktop Deployment Toolkit 8

Einfach.Zusammen.Arbeiten.: - Szenarien Technologieplattform 9

- Interview mit Trainingsgewinnerin Dr. Monika Rauner 9

PROGRAMME UND LIZENZEN

Partner-Programm und Profilierung OEM für System-Builder-Modell 10

Lizenz-Umsatzchancen mit Vertragserneuerungen 11

PRODUKTE

Produktivitäts-Suite Office 2004 für Mac 12

Deutsche Versionen Virtual PC und Upgrade Connectix 12

MBS UND ANGEBOTE

Lohnendes Partner-Networking 13

Preispromotion CRM-Startpaket 13

Sonderprämie für DSL-Anschlüsse 13

SUPPORT

SBS-Support: Partner-Erfahrungen 14

Telefon- und webbasierte Services PTS und TSC 14

VOR ORT 15

MESSE UND TRAININGS

CeBIT 2004: Der Erlebnisstand 15

Lösungsworkshop Windows und Exchange Server 2003 15

Self-Study-Kit MCP 15

Windows Server 2003 15

Kostenfreie Vertriebstrainings: - Business-Intelligence-Strategie 16

- Deployment 16

Kurse Webanwendungen: ASP.NET 16

TERMINE

Trainings- und @night-Veranstaltungen 16

Impressum 14

PARTNER-BETREUUNG

Die Partner-Betreuung der Microsoft Deutschland GmbH erreichen Sie jeweils von Montag bis Freitag von 8.00 bis 18.00 Uhr (außer an überregionalen Feiertagen):

Per Telefon unter

01805/30 25 25 (€ 0,12 pro Minute)

Per Fax unter

01805/30 25 26 (€ 0,12 pro Minute)

Per E-Mail an

4partner@microsoft.com

Gemeinsam noch stärker: Exchange Server 2003 und Windows Server 2003

Im Doppelpack spielt die Mischung aus aktueller Kommunikationsplattform und Betriebssystem alle Stärken aus. Die Gewinner sind Microsoft-Lösungsanbieter und der Endkunde.

Wenn die IT-Infrastruktur nicht mitzieht, wird Teamwork für alle Mitarbeiter schwierig. Wie es besser geht, zeigt die Kombination von Windows Server 2003 und Exchange Server 2003. Denn die vielfältigen, neuen Funktionen und Verbesserungen bringen nicht nur direkte und indirekte Kosteneinsparungen für den Anwender, sondern erfordern Beratungsgespür und Fachkompetenz. Eine ideale Situation für Microsoft-Partner, die ihren Kunden Mehrwert bieten wollen bei jedem Schritt des Migrationsprojekts – von der Bestandsaufnahme, über die Planung, das Änderungsmanagement bis hin zu Implementierung und Wartung.

Schneller, stabiler, umfangreicher

Viele Verbesserungen der beiden Plattformen zeigen sich bereits beim separaten Einsatz. So ist Windows Server 2003 auf die neuen leistungsfähigen Prozessoren wie die 64-Bit-CPU's von Intel und AMD sowie auf große Arbeitsspeicher vorbereitet. Bis zu 64 Prozessoren kann ein Server ansprechen, der Arbeitsspeicher erreicht maximal 512 Gigabyte. Das hilft, Server zu konsolidieren und deren Anzahl zu reduzieren, was Zeit und Kosten bei der Administration spart. Beim Kunden



Die Kombination von Exchange Server 2003 und Windows Server 2003 bringt für die Kunden Einsparungspotenzial und eröffnet Partnern neue Umsatzchancen aufgrund der notwendigen fachlichen Beratung bei der Migration.

werden dadurch in der IT-Abteilung Ressourcen frei, die er für andere Projekte nutzen und so neue Geschäftsfelder erschließen kann.

Auch Exchange Server 2003 bietet bereits allein attraktive Gründe für einen Umstieg. Der Kommunikationsserver skaliert erheblich höher als vorhergehende Versionen und kann bis zu 16 Gigabyte große Mailboxen und bis zu 20 Mailboxen pro Server

verwalten. Dass diese Erweiterungsmöglichkeit direkt zur Kostenreduktion führt, beweist eine Studie der Meta Group vom Dezember 2003. Beim dort durchgespielten Szenario sinkt die Zahl der benötigten Exchange Server trotz höherer Leistung von 37 auf 17.

Die höchsten Synergieeffekte erzielt der Kunde mit der Kombination von Windows Server 2003 und Exchange

Server 2003. Allein der dadurch erstmalig mögliche Abgleich von Exchange Servern über das http-Protokoll erleichtert die Kommunikation erheblich und erübrigt die aufwändige Einrichtung von Virtual Private Network (VPN). Auch wenn viele Rechenzentren nach dem Credo „never change a running system“ arbeiten: Die Vorteile einer Migration sind den Aufwand wert! **Seite 7 und 8**

Windows Server 2003 und ASP.NET

Trainings für Profis

Windows Server 2003 ist das zuverlässigste, sicherste und schnellste Windows Server-Betriebssystem von Microsoft, das es je gab; die Komponentenbibliothek ASP.NET im .NET Framework gilt als eine hervorragende Plattform für webbasierte Anwendungen. Damit Microsoft-Partner sicher mit beiden Technologien umgehen und sie Gewinn bringend einsetzen können, bieten Microsoft und die Certified-Partner for Learning Solutions AddOn und die DevGroup zwei spezielle Trainings an.

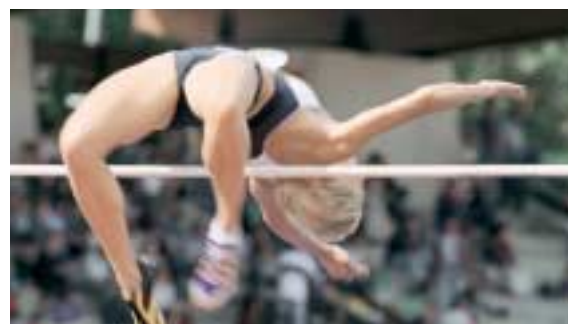
Windows Server 2003 im Selbststudium

Das Self-Study-Kit MCP Windows Server 2003 bereitet vorwiegend im Selbststudium auf Windows Server 2003 vor. Im Angebot enthalten sind ein Prüfungsvorbereitungstag sowie ein Testgutschein für eine Zertifizierungsprüfung zum Microsoft Certified Professional (MCP). Schnellentschlossene können außerdem in den Genuss eines besonderen Preisvorteils

kommen. Dieses Microsoft-Angebot bietet der Learning Solutions-Partner AddOn an.

Hilfe beim Einstieg in die ASP.NET-Technologie

Die Seminare Web Application Developer (fünf Tage) und Web Service Developer (drei Tage) helfen Microsoft-Partnern beim Einstieg in die ASP.NET-Technologie. Dabei geht es sowohl um die Erstellung von Webanwendungen als auch um deren Integration. Auch in diesem Angebot ist ein Testgutschein für eine MCP-Zertifizierungsprüfung enthalten. Die Kurse werden von den DevGroup-Partnern in Berlin, Dresden und Koblenz durchgeführt. **Seiten 15 und 16**



Trainieren wie die Profis: Durch regelmäßige Fortbildung erhöhen Partner ihre Chancen auf dem Markt.

Partner-Programm

Schärfen Sie Ihr Profil

Deutlich mehr Profil zeigen Partner, die sich für das Microsoft-Partner-Programm profilieren. „Durch die neuen Kompetenzfelder können wir unsere Kernkompetenzen wesentlich besser nach außen darstellen“, freut sich beispielsweise Patrick Rung, Leiter Intranet Portals bei der Data One GmbH in St. Ingbert. Das Systemhaus schafft intern gerade die Voraussetzungen für das Kompetenzfeld Microsoft-Information-Worker-Solutions. „Gerade kleinere Partner, so wie wir mit etwa 25 Mitarbeitern, können sich nun besser in ihrem Segment positionieren“, findet Rung.

Profilierung dauert nur wenige Minuten

So wie Rung haben sich in den vergangenen Wochen viele Partner erneut für das Microsoft-Partner-Programm profiliert, um den Partner-Status aufrechtzuerhalten. In den meisten Fällen verlief die Onlineprofilierung auf dem Partner-Portal „reibungslos“ – so die Aussage vieler Partner – und war innerhalb weniger Minuten abgeschlossen.

Die Partner beurteilen das erweiterte Partner-Programm insgesamt positiv und gewinnen aus ihrem neuen Status viele Vorteile.



Durch die neue Partner-Profilierung erhalten Kunden ein klares Bild von den Kernkompetenzen der jeweiligen Microsoft-Partner.

Matthias Meinhold, Geschäftsführer der S-CAPE Software & Computer GmbH in Reichenbach im Vogtland, schafft sich als Microsoft-Partner „leistungsfähige Netzwerkstrukturen in den Bereichen, in denen ich keine Kernkompetenz besitze“. Das hat seinen Grund: „Viele Mittelstandskunden verlangen heute Lösungen aus einer Hand. Kein Systemhaus kann glaubhaft alles allein abdecken“, resümiert Meinhold.

Partner zu sein hat viele Vorteile – vom Bezug vergünstigter Software für den unternehmensinternen Gebrauch über exklusive Partner-Veranstaltungen bis hin zur Unterstützung in vielen anderen Bereichen. Profilieren Sie sich – es lohnt sich! **Seite 10**