

# Sluk serveren for sidste gang

“For rundt regnet 1.000 kr. om måneden kan selv en lille virksomhed få en virtuel serverløsning, der er lige så sikker og stabil som de største virksomheders”

## Køb Azure via ALSO Cloud Marketplace

### Som forhandler har du nu adgang til Azure platformen via Microsofts CSP-program

Det betyder, at du ikke længere skal binde dig forud for en bestemt ydelse, men udelukkende vil blive faktureret efter forbrug.

Med Microsoft Azure er det muligt løbende at tilpasse sit IT miljø til det faktiske behov, og ALSO fakturerer dig kun for det faktiske forbrug.

Dette sker månedligt, og derefter håndterer du selv viderefakturering direkte til din slutkunde.

Microsofts CSP-program via ALSO Cloud Marketplace er således et topmoderne partnerprogram, der gør hverdagen lettere både for dig som forhandler og for din slutkunde.

Sådan siger Kristian Herbert, der er Senior Partner Channel Development Manager for Microsofts Azure platform. Anledningen er, at mens de fleste virksomheder eksempelvis allerede har flyttet deres mailkorrespondance op i skyen, står der stadigvæk mange filservere rundt omkring i de mindre og mellemstore, danske virksomheder. Måske godt gemt af vejen i et skab, for der har serveren altid stået - og hvad skulle man ellers vælge, for alt andet er både dyrt og besværligt.

“Nej, det er det ikke. Microsofts Azure platform giver netop mulighed for, at alle virksomheder uanset størrelse så at sige kan hive den gamle, støvede filserver ud af skabet og lukke den ned for evigt. Ud over mails og resten af Office 365 pakken, kører virksomheden måske også deres CRM eller økonomisystem “as a service”. Så hvorfor ikke også flytte filerne op i skyen”, spørger Kristian Herbert.

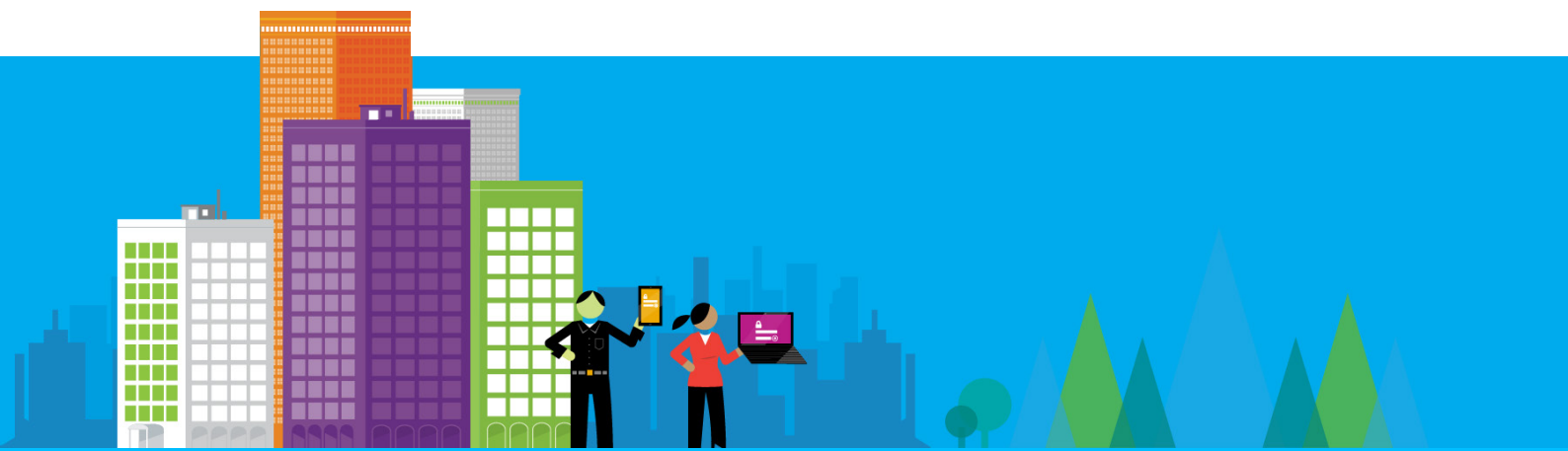
#### Køreklar på en time

Teknologien er på plads, og det samme er såvel hastighed som driftssikkerhed. Med i abonnementet, der altså starter i en prisramme, hvor alle kan være med, inkluderer Windows server licens og VPN-forbindelse samt naturligvis diskplads i Microsofts datacenter.

“Set-up tiden er en times tid til en helt ny kunde, og som forhandler kan man rekvirere en vejledning hos ALSO, der præcist forklarer de punkter, man skal igennem. Det er ikke ret mange, og selve processen er ganske enkel, så set fra et forhandlermæssigt synspunkt er der ikke noget at betænke sig på. At sælge sådan en løsning kan virkelig være med til at skabe værdi for slutkunden. At flytte virksomhedens data til en platform som altid kan udvides og aldrig skal udskiftes”, siger Kristian Herbert videre.

#### Global adgang til data

Han føjer til, at virksomheder med kontorer eller produktion i udlandet ligeledes kan drage fordel af, at Microsoft har mere end 100 datacentre fordelt over hele verdenen. Det giver mulighed for at replikere filer, hvor der er brug for det, hvilket altid giver hurtig adgang til data. “I en global konkurrence er det vigtigt for alle typer af virksomheder uanset størrelse, at data er tilgængelige og opdateret. Derfor ser vi også en stor vækst inden for Power BI til at analysere data fra forskellige kilder”, siger Kristian Herbert og føjer til, at synkronisering naturligvis sker helt transparent i baggrunden. Sådan siger Kristian Herbert, der er Senior Partner Channel Development Manager for Microsofts Azure platform.



### IT som forbrugsvare

"Alt hvad slutkunden har liggende på sin on-premise server kan porteres til Microsoft Azure, og endnu et argument for at oprette en filserver i skyen er, at slutkunden kan få leveret denne tjeneste som et abonnement fra sin forhandler, baseret på faktisk forbrug eller en aftalt makspris. Den situation, hvor der pludselig skal foretages en større investering for at få sikret virksomhedens forretning, er således helt elimineret, lige som der med minutters varsel kan skrues op eller ned for det aktuelle behov på serveren.

Sikker og stabil IT er dermed blevet en ganske almindelig forbrugsvare, som indkøbes efter behov. Det er ikke længere en besværlig og omkostningstung investering", siger Kristian Herbert.

### En åben og sikker platform til applikationer

Det er muligt at tilbyde slutkunden særdeles avancerede løsninger, som er driftsklare på kort tid, blot ved et par museklik, og konceptet er for virksomheder i alle størrelser.

Microsoft Azure giver endvidere mulighed for at installere sine applikationer på en bred vifte af platforme. Med Windows, Linux, Oracle, IBM, SAP skulle det være muligt at implementere de fleste løsninger på næsten alle operativsystemer.

### Optimal databeskyttelse

"En bekymring for mange af de kunder, der er nye i forhold til cloud konceptet, er sikkerhed og databeskyttelse. Men med Microsoft og Microsofts globale datacentre opnås databeskyttelse og fysisk sikkerhed på et niveau, der langt overstiger lokal firewall-beskyttelse. Med Azure kan virksomheden være rolig. Både applikationer og data får nemlig præcis den samme beskyttelse, som vælges af selv vores største virksomhedskunder - herunder mange af verdens største finansielle institutioner", siger Kristian Herbert.

Han føjer til, at mere end 57 procent af Fortune 500 virksomhederne verdenen over i dag benytter Microsofts Azure platform.

"Det behøver ikke koste mere end 1.000 kr. Så har virksomheden en cloudbaseret serverløsning, der er lige så stabil og sikker som selv de største virksomheders. Nemmere kan det ganske enkelt ikke være".

- Senior PartnerChannel Development Manager Kristian Herbert, Microsoft

### Kontaktpersoner

Software & Cloud  
Tlf. +45 43 55 92 22  
e-mail: [software.danmark@also.com](mailto:software.danmark@also.com)

### Her kan du finde flere oplysninger:

- ▶ Her kan du finde flere oplysninger om Azure løsninger  
<http://azure.microsoft.com/en-us/>
- ▶ Download Microsofts Excel-baserede estimeringsværktøj  
[http://www.microsoft.com/click/services/Redirect2.ashx?CR\\_EAC=300274110](http://www.microsoft.com/click/services/Redirect2.ashx?CR_EAC=300274110)