

Nuclias Cloud aus der Vertriebsperspektive

Marco Bemmerl, Key Account Manager

- Ihre Mikrofone sind stumm geschaltet
- Nutzen Sie bitte die Chat Funktion
- Das Webinar startet in Kürze

D-Link

Kurz & Knapp: Über uns

- **D-Link:** 友訊科技 Yǒuxùn Kējì bedeutet „freundliches Signal,“
- **Start:** 1986 in Taiwan
- **Schwerpunkte:** Entwicklung, Produktion und weltweiter Vertrieb
- **Produkte und Lösungen:** Business WLAN, Netzwerk Switches, IP-Videoüberwachung, Industrie Switches, 4G-LTE/3G-UMTS, Smart Home
- **Zielgruppen:** Unternehmen, Verbraucher, Telekommunikations- & Service-Provider. Öffentliche Einrichtungen – z.B. Schulen & Behörden
- **Globale Präsenz:** Über **149** lokale Vertriebsniederlassungen in **60** Ländern. **20** Regionale Warenlager in **15** Ländern und **37** RMA Reparatur Zentren weltweit.



60
Länder

149
Nieder-
lassungen

37
RMA
Zentren

20
Regionale
Waren-
lager

Ausgangslage | fiktives Beispiel: Kindergarten

Für das fiktive Kundenprojekt in einem Kindergarten werden zusätzlich nachstehende Annahmen zu Grunde gelegt:

- Anfahrtskosten werden mit 0,60€ inkl. MwSt. (0,50€ netto)
- Anfahrtszeit wird mit 50% der Arbeitszeitkosten berechnet
- Anfahrtskosten bei 40 km Entfernung
- Anfahrtszeitkosten werden bei 45 Minuten kalkuliert
- Zeitaufwand von ca. 20 Min. für Cloud Installation aus dem Büro
- Zeitaufwand von ca. 60 Min. für Vor Ort für Installation & Konfiguration



Ausgangslage | fiktives Beispiel: Kindergarten

Betrachtet wird eine Vor-Ort Installation auf klassische Weise mit 1 Switch und 4 AP's und eine Grundkonfiguration im Kundennetz, Firmware Update, Passwortvergabe und W-LAN Konfiguration gegen eine Cloud managed basierende Installation ohne Vor Ort Einsatz durch einen Techniker, sondern nur über die Cloud aus dem Büro heraus.

Hardware Key Facts

- 1 x PoE Switch
- 4 x leistungsfähiger Access Point

Kosten für Dienstleistungen

Ermittelter Durchschnittsstundensatz eines
mittelständischen Systemhauses
= 107,00 Euro Brutto

Einsatzszenarien können sein,
Handwerksbetriebe, Schulen, Autohäuser,
Kanzleien, Einzelhandel sowie im kleineren
Umfeld die Industrie

Ermittelt werden neben wirtschaftlichen
Aspekten auch Mehrwerte wie:

- Kundenbindung durch den Reseller
- Steigerung der Umsatzpotentiale
- Schnelle Identifizierung von Ausfällen
- Nachhaltigkeit
- Steigerung der Kundenzufriedenheit

Investitionskosten

Vor-Ort Installation				Nuclias Cloud Lösung				Ersparnis
Anschaffungskosten				Anschaffungskosten				
Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	
DGS-1210-10MP	230,00 €	1	230,00 €	DBS-2000-10MP	250,00 €	1	250,00 €	
DAP-2610	80,00 €	4	320,00 €	DBA-1210P	150,00 €	4	600,00 €	
				Cloud Service Fee	- €	4	- €	
Anschaffung Gesamt			550,00 €	Anschaffung Gesamt			850,00 €	- 300,00 €
Installationskosten				Installationskosten				
Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	
Anfahrtskosten	24,00 €	1	24,00 €	Cloud Konfig.	36,00 €	1	36,00 €	
Anfahrtskostenzeit	68,00 €	1	68,00 €					
Installation vor Ort	107,00 €	1	107,00 €					
Installation Gesamt			199,00 €	Installation Gesamt			36,00 €	163,00 €
Betriebsdauer 4 Jahre				Betriebsdauer 4 Jahre				
Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	
Techniker vor Ort	150,00 €	3	450,00 €	Cloud	18,00 €	3	54,00 €	
Installation Gesamt			450,00 €	Installation Gesamt			54,00 €	396,00 €
Gesamte Kostenbetrachtung bei einer Laufzeit von 4 Jahren				Gesamte Kostenbetrachtung bei einer Laufzeit von 4 Jahren				
Anschaffungskosten			550,00 €	Anschaffungskosten			850,00 €	
Installationskosten			199,00 €	Installationskosten			36,00 €	
Betriebskosten			450,00 €	Betriebskosten			54,00 €	
Gesamtkosten			1.199,00 €	Gesamtkosten			940,00 €	259,00 €



Mehrwert für Reseller



Mit der cloudbasierten Nuclias Lösung bieten wir unseren Resellern eine innovative Möglichkeit an, auf die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse zu reagieren und schaffen darüber hinaus eine Vielzahl an weiteren Mehrwerten:

- Einfache Skalierung und Anpassung der Hardware, somit ausbau- und zukunftsfähig
- Optimierung und deutliche schnellere Reaktionszeit im Ausfallszenario durch das Monitoring
- Steigerung des Umsatzpotential durch unterschiedliche Businessmodelle (siehe Seite 6)
- Vergrößertes Portfolio bei Projekten und Ausschreibungen
- Einsparung von Techniker Ressourcen da deutlich weniger Vor-Ort Einsätze
- Einheitliches Monitoring Tool für alle cloudbasierten D-Link Produkte
- Nachhaltiges Arbeiten durch weniger Vor-Ort Einsätze- Reduzierung des CO² Ausstoßes
- Mandantenfähiges Monitoring Tool, unterschiedliche Endkunden können somit überwacht werden

Businessmodelle | Nuclias für Reseller

Mit dem Einsatz von Nuclias Cloud Produkten ergeben sich für Reseller mehrere Möglichkeiten, diese Kosten abzurechnen bzw. Umsätze zu steigern, hierfür geben wir Ihnen 2 Business Modelle als Idee vor.

1. Rund-um-Sorglos-Lösung

Einmaliges Kunden Investment
für 4 Jahre für die
Grundkonfiguration sowie
Lizenzen & Service

Sämtliche Aufwände, Services,
Updates, Austausch, etc. im Paket
enthalten

Zusätzliche Hardware nach
Erstausrüstung wird einmalig
berechnet

- Je zusätzlicher AP 375 €
- Berechnung: Gesamtkosten

–
Switch/bisherige APs

Leistungen über die 4 Jahre hinaus können
anschließend wieder monatlich/jährlich oder
über eines neu vereinbare Laufzeit einmalig
als Lizenz-Paket an den Endkunden
berechnet werden

Vorteil:
einmalige Kalkulation – für viele Angebote
anwendbar und plan-bares Ertrags- und
Liquiditätsszenario

Businessmodelle | Rund-um-Sorglos

Nuclias Cloud				Kundenberechnung				Marge
Anschaffungskosten				Anschaffungskosten				
Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	
DBS-2000-10MP	250,00 €	1	250,00 €	DBS-2000-10MP	350,00 €	1	350,00 €	
DBA-1210P	150,00 €	8	1.200,00 €	DBA-1210P	190,00 €	8	1.520,00 €	
Cloud Servie Fee	€	4	4 €	Cloud Servie Fee	€	4	4 €	
Anschaffung Gesamt			1.450,00 €	Anschaffung Gesamt			1.870,00 €	420,00 €
Installationskosten				Installationskosten				
Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	
Cloud Konfig	36,00 €	5	180,00 €	Anfahrtskosten	24,00 €	1	24,00 €	
				Anfahrtskostenzeit	68,00 €	2	136,00 €	
				Installation vor Ort	107,00 €	5	535,00 €	
Installation Gesamt			180,00 €	Installation Gesamt			695,00 €	515,00 €
Betriebsdauer 4 Jahre				Betriebsdauer 4 Jahre				
Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	
Cloud	18,00 €	3	54,00 €	Techniker vor Ort Ø	150,00 €	12	1.800,00 €	
Installation Gesamt			54,00 €	Installation Gesamt			1.800,00 €	1.746,00 €
Gesamte Kostenbetrachtung bei einer Laufzeit von 4 Jahren				Gesamte Kostenbetrachtung bei einer Laufzeit von 4 Jahren				
Anschaffungskosten			1.450,00 €	Anschaffungskosten			1.870,00 €	
Installationskosten			180,00 €	Installationskosten			695,00 €	
Betriebskosten			54,00 €	Betriebskosten			1.800,00 €	
Gesamtkosten			1.684,00 €	Gesamtkosten			4.365,00 €	2.681,00 €
Gesamtkosten			1.684,00 €	Angebotspreis			3.999,00 €	2.315,00 €

In unserem Beispiel: „Kindergarten“ gehen wir von 8 APs für ein flächendeckendes W-LAN aus.

Die gesamten Kosten für Sie als Partner liegen hier in 4 Jahren bei etwa 1.684 Euro.

Bei einer klassischen Vor-Ort Lösung würde Ihr Endkunde in etwa mit Kosten von 4.365 Euro rechnen müssen.

Bei einem All-In Preis von 3.999 Euro liegt Ihr zusätzlicher Gewinn für die Cloud Variante bei 2.315 Euro!

Hinzu kommt eine sofortige Rechnungsstellung bei Ihrem Kunden, während lediglich die Investitionskosten sofort berechnet werden und alle anderen Kosten sog. In-House Kosten sind.

Erweiterungen nach der Grundausstattung können je Access Point mit 375 Euro berechnet werden, hier sind der Einkauf, sowie alle weiteren Kosten wie Lizenzen, Service, Austausch etc. auf Berechnung der Grundausstattung abgedeckt.

Businessmodelle Nuclias Cloud für Reseller

Kosten abzurechnen bzw. Umsätze zu steigern, hierfür geben wir Ihnen 2 Business Modelle als Idee vor.

2. Vor-Ort Berechnung im Cloud Szenario

In einem ersten Angebot/ Verkauf an den Kunden werden lediglich die Hardware Komponenten aufgeführt.

Darüber hinaus werden sämtliche Services wie Konfiguration, Update, HW-Austausch mit Ihren üblichen Stunden- und Tagessätzen berechnet, ohne das hierbei eine Vor-Ort Tätigkeit stattgefunden hat, da der Services per Cloud erfolgte

Dem Kunden ist es letzten Endes egal, wie die Instandsetzung erfolgt ist, Entscheidung ist das Ergebnis und die Tatsache, dass die Lösung „funktioniert“ – hier wird quasi eine Komplettlösung vermarket

Vorteil: höhere Marge gegenüber dem Kunden möglich

Nachteil: erhöhter Verwaltungs- und Abrechnungsaufwand

Businessmodelle | Vor-Ort Berechnung in der Cloud

Nuclias Cloud				Kundenberechnung			
Anschaffungskosten				Anschaffungskosten			
Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt
DBS-2000-10MP	250,00 €	1	250,00 €	DBS-2000-10MP	350,00 €	1	350,00 €
DBA-1210P	150,00 €	8	1.200,00 €	DBA-1210P	190,00 €	8	1.520,00 €
Cloud Servie Fee	€	4	- €	Cloud Servie Fee	€	4	- €
Anschaffung Gesamt			1.450,00 €	Anschaffung Gesamt			1.870,00 €
Installationskosten				Installationskosten			
Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt
Cloud Konfig	36,00 €	5	180,00 €	Anfahrtskosten	24,00 €	1	24,00 €
				Anfahrtskostenzeit	68,00 €	2	136,00 €
				Installation vor Ort	107,00 €	5	535,00 €
Installation Gesamt			180,00 €	Installation Gesamt			695,00 €
Betriebsdauer 4 Jahre				Betriebsdauer 4 Jahre			
Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt	Leistung	Kosten/Einheit	Einheiten	Kosten Gesamt
Cloud	18,00 €	3	54,00 €	Techniker vor Ort Ø	150,00 €	12	1.800,00 €
Installation Gesamt			54,00 €	Installation Gesamt			1.800,00 €
Gesamte Kostenbetrachtung bei einer Laufzeit von 4 Jahren				Gesamte Kostenbetrachtung bei einer Laufzeit von 4 Jahren			
Anschaffungskosten			1.450,00 €	Anschaffungskosten			1.870,00 €
Installationskosten			180,00 €	Installationskosten			695,00 €
Betriebskosten			54,00 €	Betriebskosten			1.800,00 €
Gesamtkosten			1.684,00 €	Gesamtkosten			4.365,00 €

In unserem Beispiel, „Kindergarten“ gehen wir von 8 Aps für ein flächendeckendes W-LAN aus.

Die gesamten Kosten für Sie als Partner liegen hier in 4 Jahren bei etwa 1.684 Euro.

In diesem Modell können Sie die Kosten je nach Aufwand berechnen, die im Falle eines Austausches, Defekts, etc. notwendig geworden wären. Im Rechenbeispiel gehen wir von Durchschnittswerten aus.

Im Laufe von 4 Jahren würden somit Rechnungsstellungen in Höhe von 4.365 Euro gegenüber eigenen Kosten in Höhe von 1.684 Euro stehen und somit ein Gewinn von mindestens 2.681 Euro auf 4 Jahre erzielt werden könnte.

Kontakt



Rufen Sie uns an, wenn Sie Unterstützung bei der Wahl passender Produkte benötigen:

Tel. 06196 / 77 99-500

oder senden Sie uns eine E-Mail an:

dce-vertriebsanfrage@dlink.com

Weitere Informationen finden Sie ebenfalls unter:

www.dlink.com

Wir sind gerne für da.

Ihr D-Link Team

Marco Bemmerl

Key Account Manager

E: Marco.Bemmerl@dlink.com