

omnissa™



Gemeinsam den digitalen Arbeitsplatz neu denken

- mit ADN & Omnissa

Sebastian Krüger | Partner Lead SE, Omnissa

Sascha Senst | Partner Business Manager, Omnissa

Thomas Reger | Head of BU Virtual Infrastructure, ADN



UMFRAGE

Kennen Sie Omnissa?

Agenda

- Wer ist Omnissa
- Warum Omnissa
- Omnissa Plattformen
- Mehrwerte der ADN

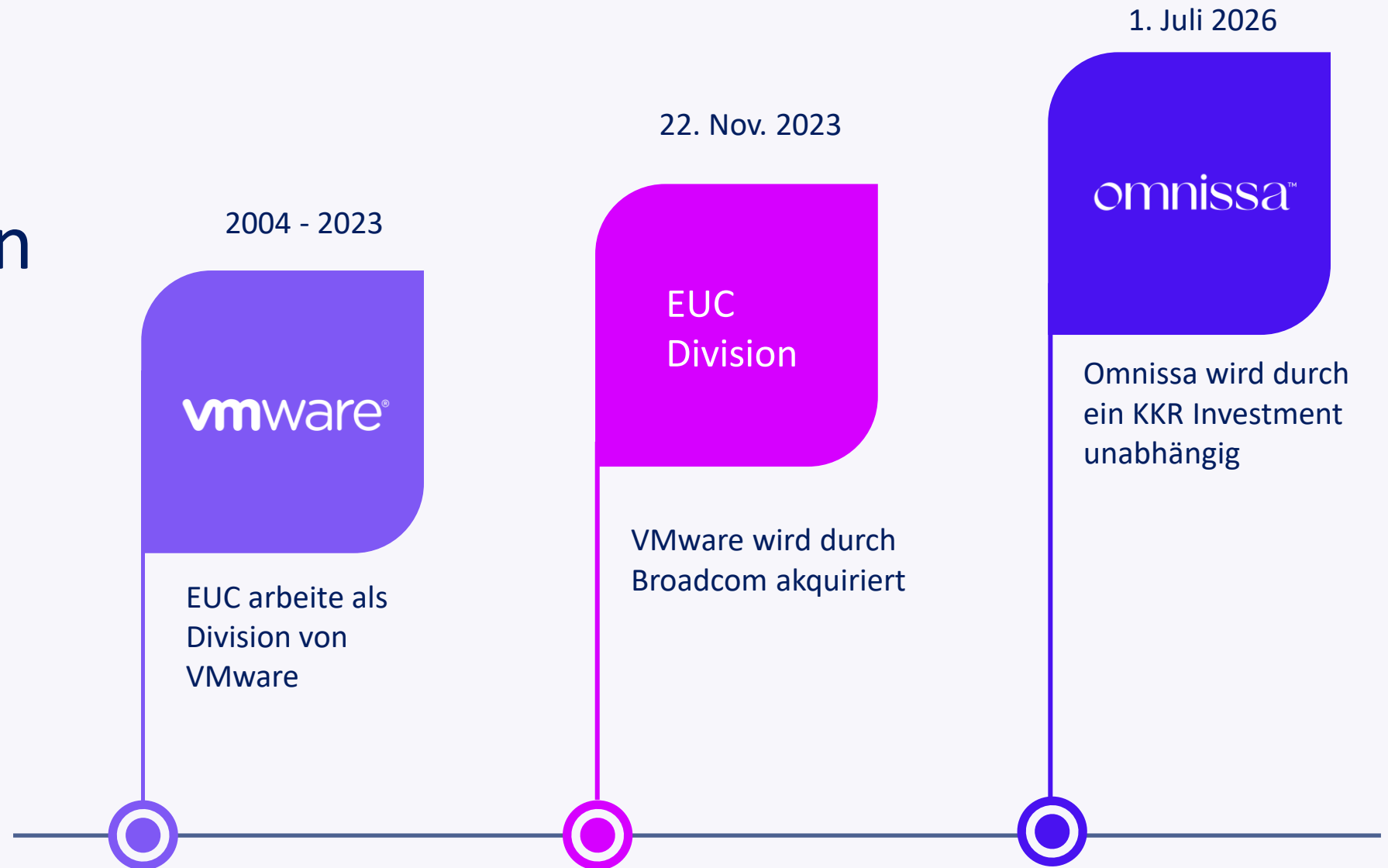
omnissa™

Wer ist Omnissa?



We empower employees to do their
best work from anywhere through
smart, seamless, and secure
experiences

Ein neuer Meilenstein

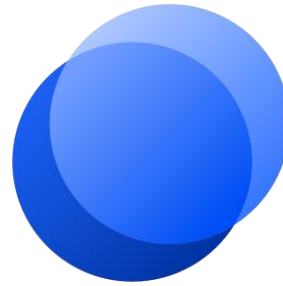


OmniSSa: Ein mutiger Marktführer



Unabhängig

- Carveout abgeschlossen
- Fokus auf unsere Kunden
- Finanziell stark



Innovativ

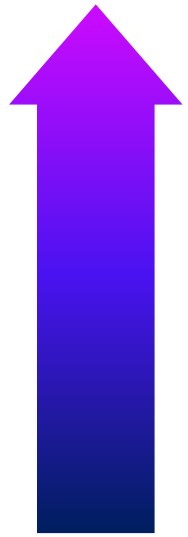
- Anerkennung durch Branchenanalysten
- Moderne SaaS-Architektur
- Einzigartiges App-Management
- Souveräne Lösung



Flexibel

- Strategische Partner: Nutanix, CrowdStrike, IGEL und weitere
- Neues OmniSSa Partner Programm
- 100 % Channel

Ein führender Anbieter digitaler Arbeitsplattformen mit über 20 Jahren Erfahrung



Over \$1B ARR

~\$4B

Standalone
business



Growing and
profitable



26,000+

Customers worldwide

7 of the top 10
Fortune 500

4,000

Employees
worldwide



Experienced
leadership team

Trusted by leading organizations across multiple industries



9 of Top 10

Global financial
services orgs



8 of Top 10

Highest grossing
global airlines



Top 8

Tech companies
by market cap



Top 10

Largest global
banks by market cap



9 of Top 10

US retailers by sales



Top 5

Largest global
energy companies
by market cap



9 of Top 10

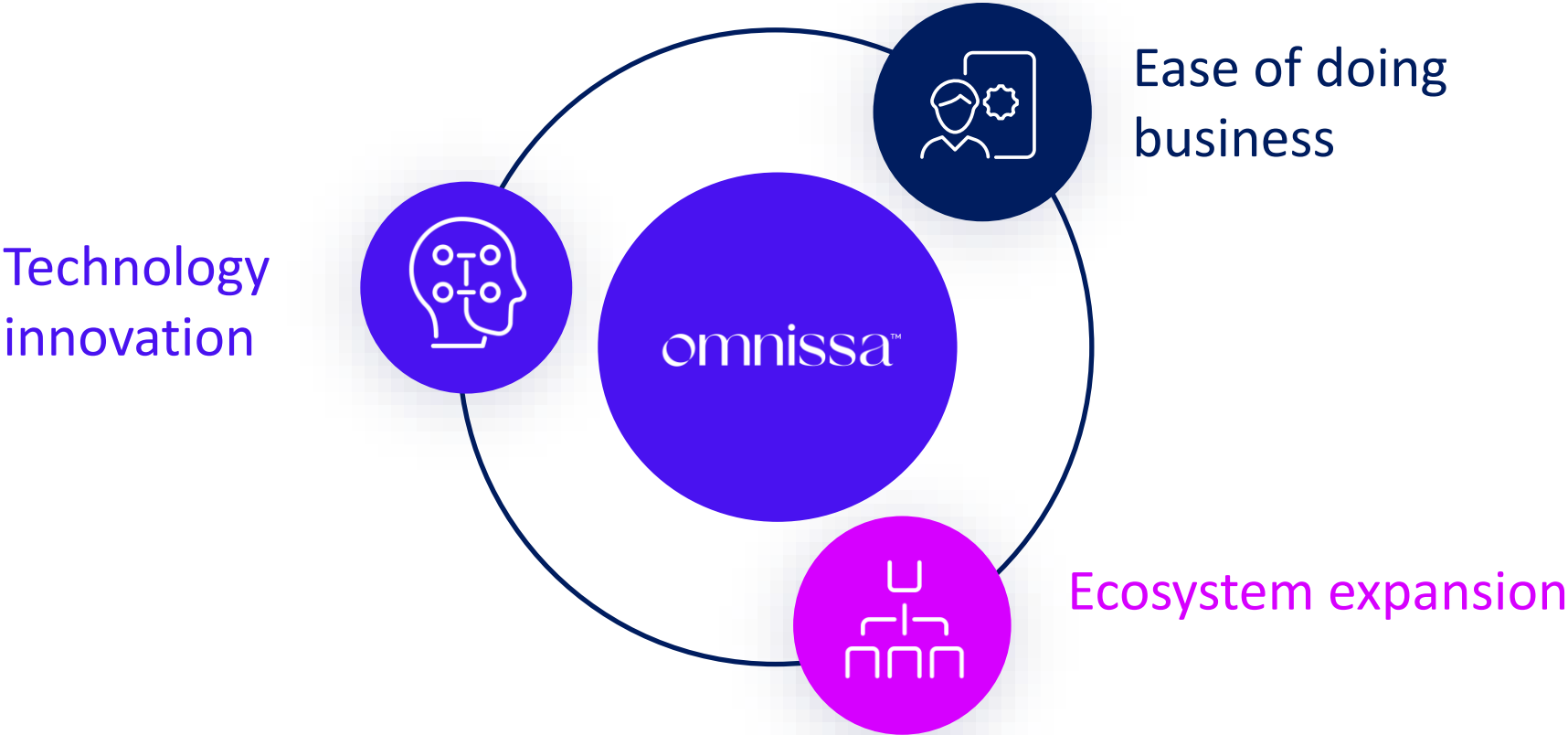
US healthcare systems
by hospital numbers



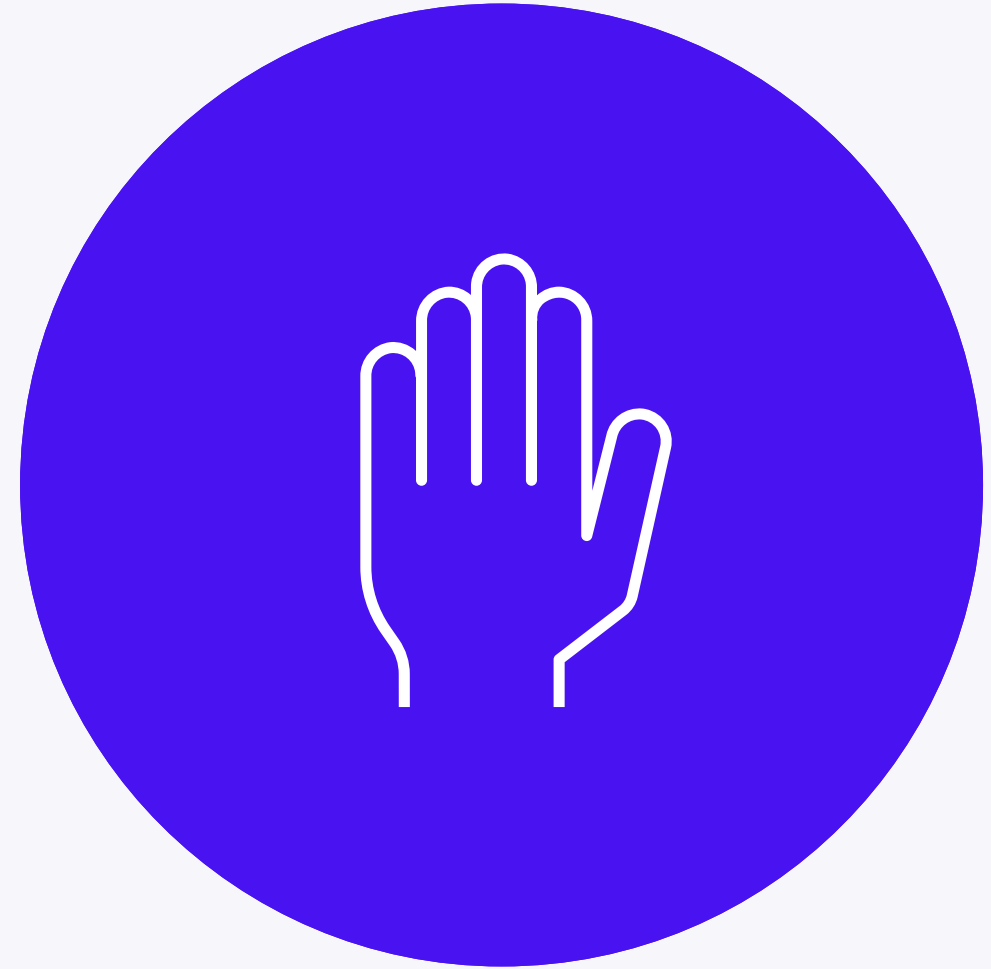
7 of Top 10

Highest grossing
US logistics companies

Omniassa Investing for growth



Q & A



Warum Omnissa?

UMFRAGE

Sind Sie kaufmännisch oder technisch
orientiert in Ihrem Unternehmen?

Partner-Geschäftsmodelle

Das Omnissa-Partnerprogramm bietet einen flexiblen Ansatz, der es Ihnen ermöglicht, Wachstum zu erzielen und durch verschiedene Marktstrategien Gewinne zu erzielen. Mit drei unterschiedlichen Geschäftsmodellen zur Auswahl bietet es klare und unkomplizierte Wege zur Rentabilität und hilft Ihnen gleichzeitig, über den gesamten Kundenlebenszyklus hinweg Mehrwert zu schaffen.



Solution-Reseller

Partner, die Omnissa-Software und -Dienste an Kunden weiterverkaufen, um mit Omnissa-Angeboten Umsatz und Margen zu erzielen.



Service Provider

Partner, die die Omnissa-Technologie nutzen, um vollständig verwaltete Cloud-Dienste bereitzustellen.



Technologiepartner

Partner, die Produkte erstellen, die interoperabel und kompatibel sind und bei denen die Omnissa-Technologie als integrierter Bestandteil ihres Produktangebots (Software oder Hardware) eingebettet werden kann.

Drei einfache Partnerstufen

Das Omnissa-Partnerprogramm bietet vielfältige Wachstumsmöglichkeiten. Unabhängig davon, in welcher Phase Sie sich befinden – gerade erst anfangen, Ihr Fachwissen erweitern oder Ihre Fähigkeiten skalieren – das Programm ermöglicht Ihnen, ein florierendes Geschäft aufzubauen und beispiellosen Wert auf allen Partnerebenen freizusetzen.*



Platin

Gestützt auf umfassende Omnissa-Akkreditierungen und Kundenerfolge weisen diese Partner beeindruckende Verkaufs- und Servicekompetenzen auf.



Gold

Diese erfahrenen Partner sind im Vertrieb erfolgreich und verbessern kontinuierlich ihre technischen Fähigkeiten, während sie sich gleichzeitig dafür einsetzen, ihren Kunden ein unvergleichliches Erlebnis zu bieten.



Silber

Silberpartner erfüllen die erforderlichen Kriterien, um Transaktionen durchzuführen und/oder Dienstleistungen zu erbringen. Diese Mitglieder verfügen über fundierte Kenntnisse der Omnissa-Lösungen und verbessern ihre technischen Kenntnisse.

*Die Nivellierung wird nur für bestimmte Geschäftsmodelle unterstützt: Solution Reseller und Service Provider. Bei allen anderen Geschäftsmodellen werden nur das Geschäftsmodell und die Zertifizierungsstufe angezeigt.

Ein starkes Partnerprogramm

- Deal Registrierungen auch für Silberpartner (Projektschutz)
- Goldpartner + 20 % Discount auf den Listenpreis
- Platinumpartner + 25 % Discount auf den Listenpreis

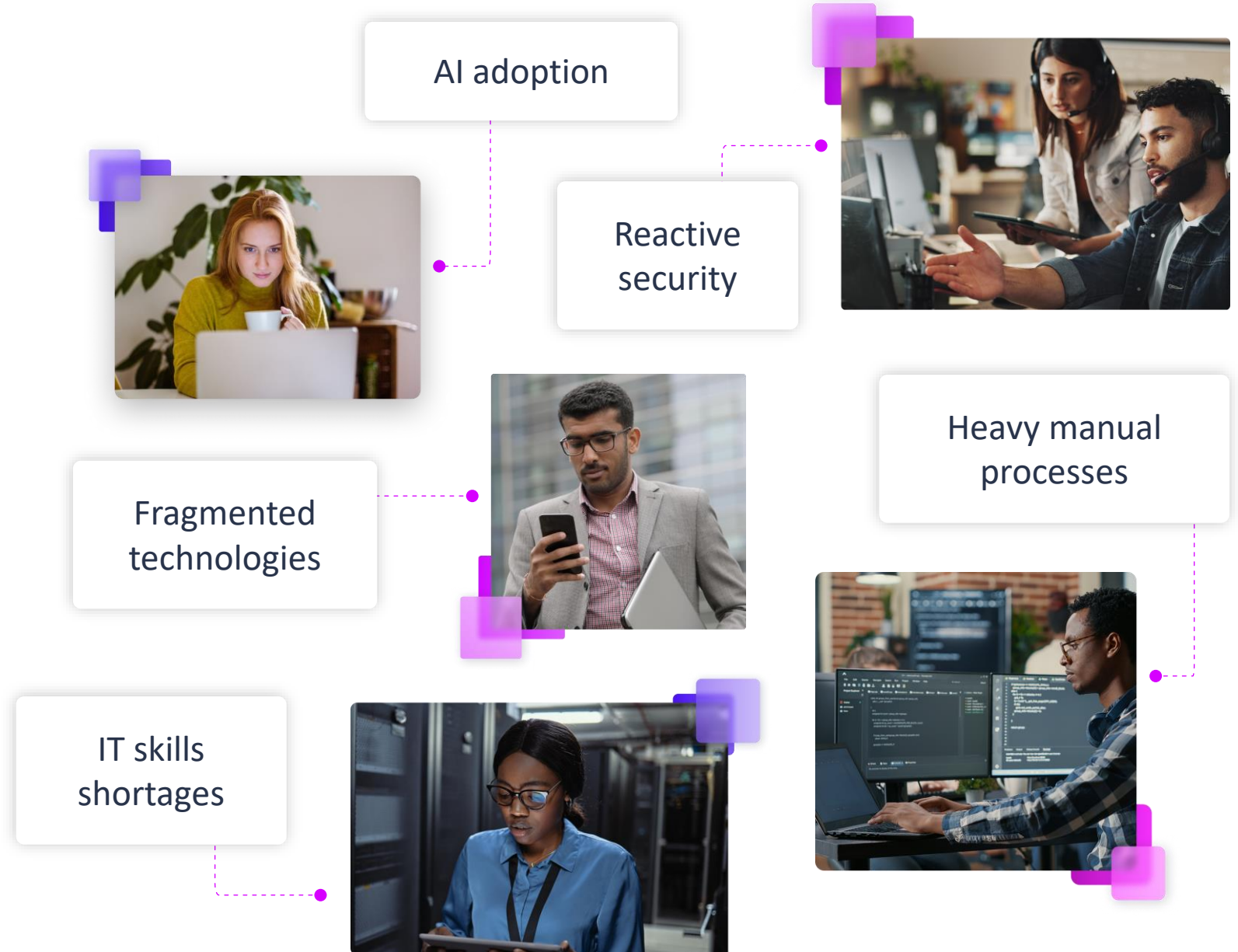
- Citrix Take Out Campaigns
- CLI Programm
 - Assessment (4.000 \$)
 - Pilot (bis zu 12.000 \$)

- Kontinuierliche Unterstützung durch ADN als unser Value Add Distributor
- Monatliche Partner Office Hours mit direktem Draht zum Hersteller
- Schulungs- und Zertifizierungsprogramme

The modern Workplace

Overview

IT teams are caught between embracing latest trends and managing legacy challenges



It's time to re-center digital work around the human experience...



for your end users

Enable and secure digital work experiences across personas –always and anywhere

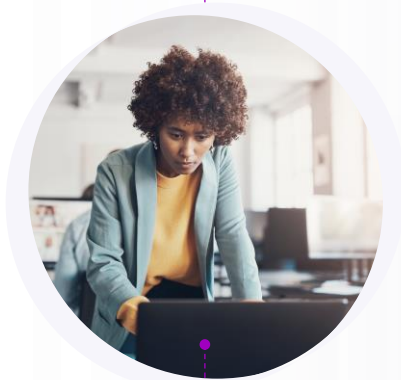


for your IT staff

Simplify existing jobs to be done, while rapidly adapting to new needs



OmniSSA
platform



Consolidation
without compromise

Onboard
any persona

Manage
any endpoint

Deliver
all apps

Secure
all touchpoints

Optimize
all experiences

Open
ecosystem



Device



Apps



Cloud



Security



AI

AI-driven
core capabilities



Unified
architecture

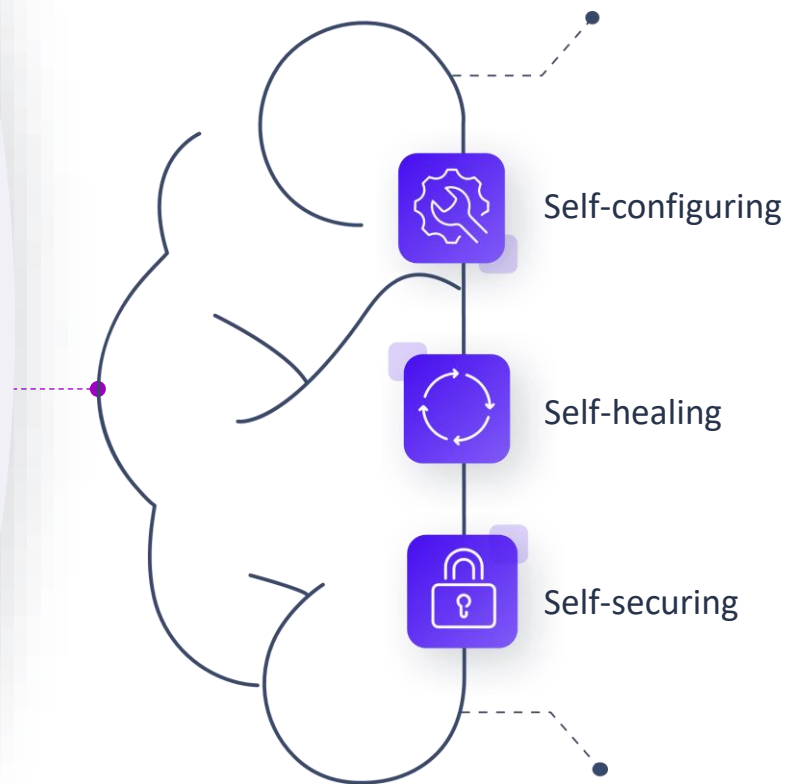


Adaptive
security



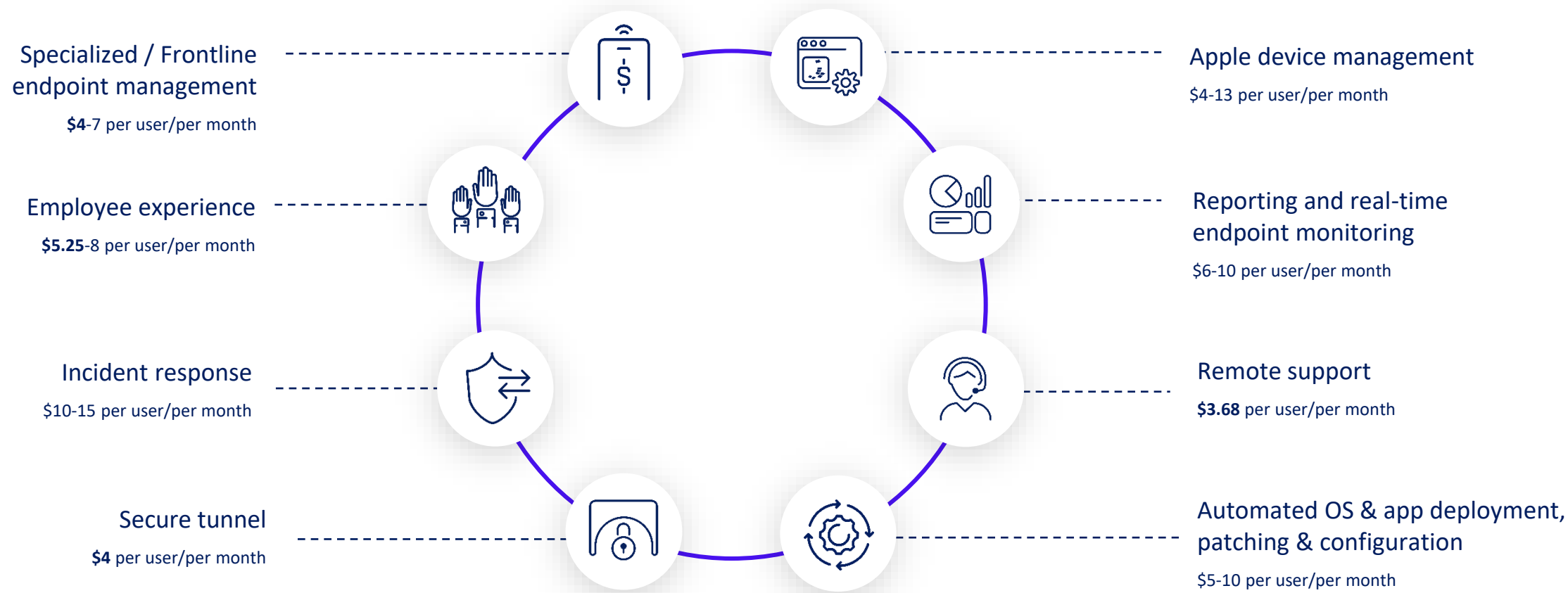
Hyper-
automation

Autonomous Workspace



Consolidation without compromise...

Omnissa is helping eliminate a patchwork of solutions customers bolt on for their EUC needs



Modern platform built for management simplicity and speed

Accelerate desktop and app delivery while simplifying operations



Persistent Experience with Non-persistent desktop

Leverage a non-persistent model with a consistent, persistent-like experience to optimize costs and resources



Personalized User Experience

Customizations follow users across sessions and locations with Dynamic Environment Manager.



Simplified App Management

App Volumes and its Apps on Demand feature, separates apps from OS reducing complexity and speeding delivery.



Rapid Desktop Provisioning & Automation

Instant Clones deploy full-featured desktops and apps in seconds, while REST APIs and Infrastructure as a service automate Day 2 tasks



Access virtual desktops and apps anywhere, on any device

Consistent experience across all OS platforms and devices



Android



macOS



iOS



Linux



Windows



Chrome OS



HTML Access



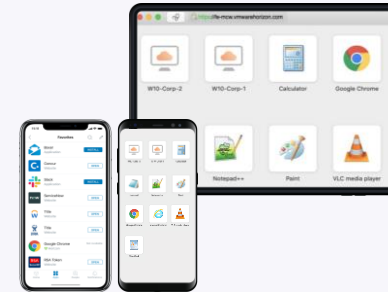
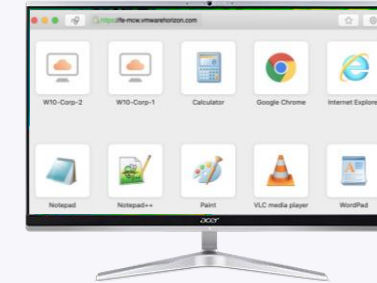
Simple access with
integration to Workspace
ONE or via URL



Exceptional employee
experience across devices

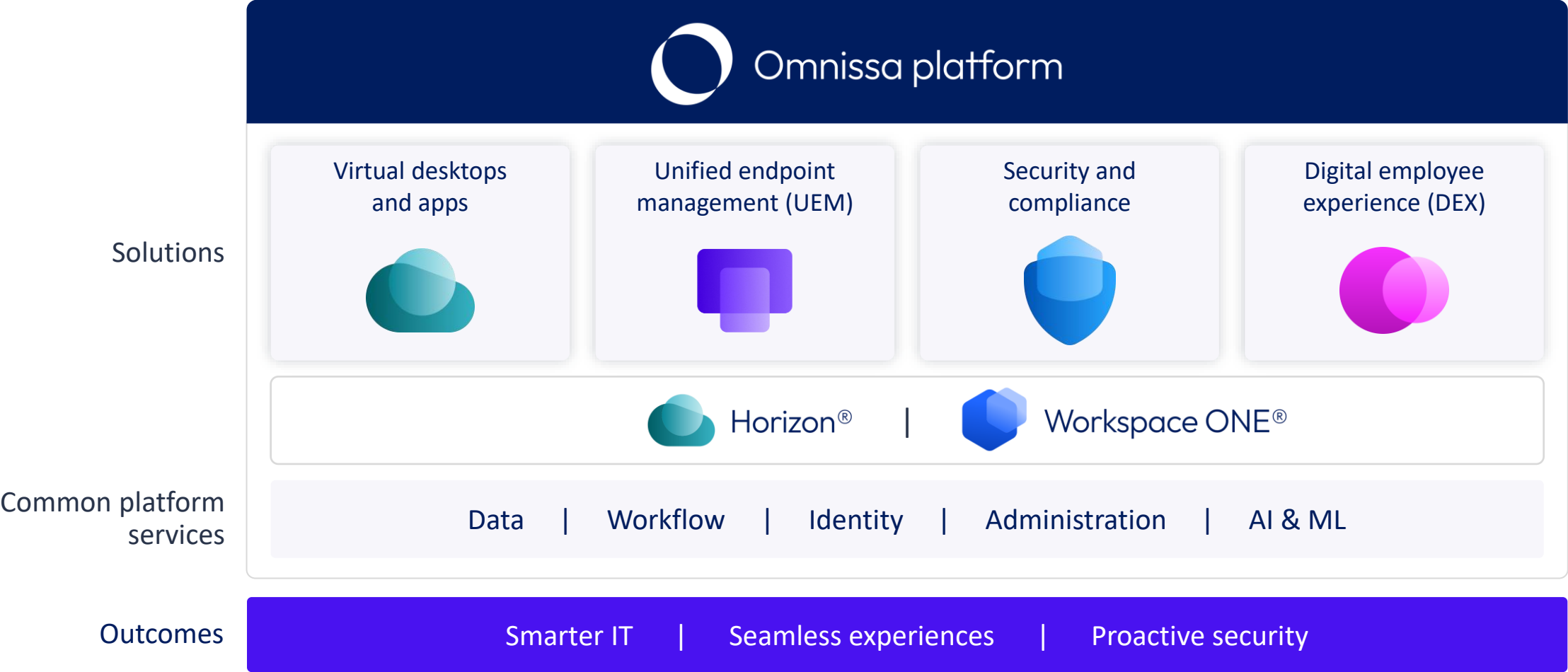


Feature-rich experience
optimized for each OS

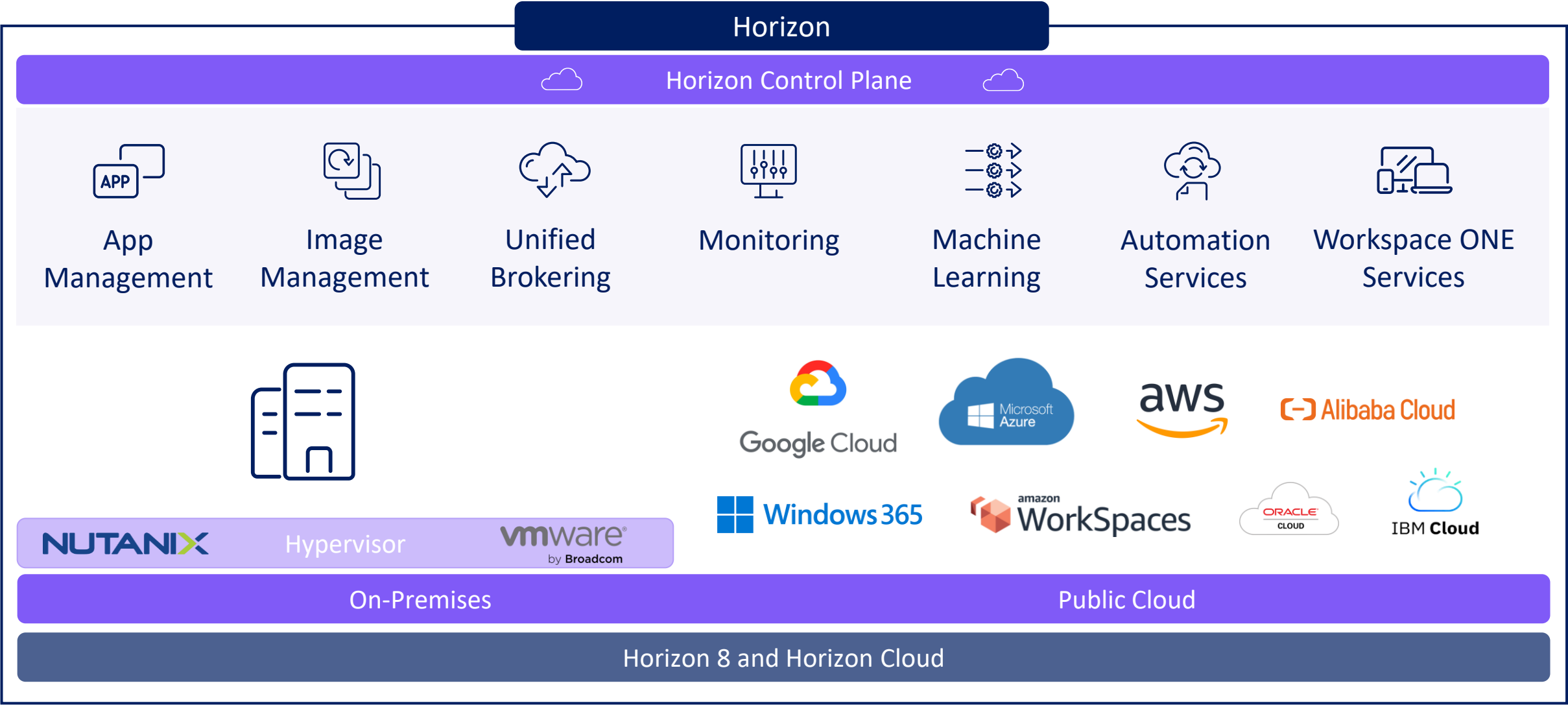


First AI-driven digital work platform

For smart, seamless, and secure experiences anywhere

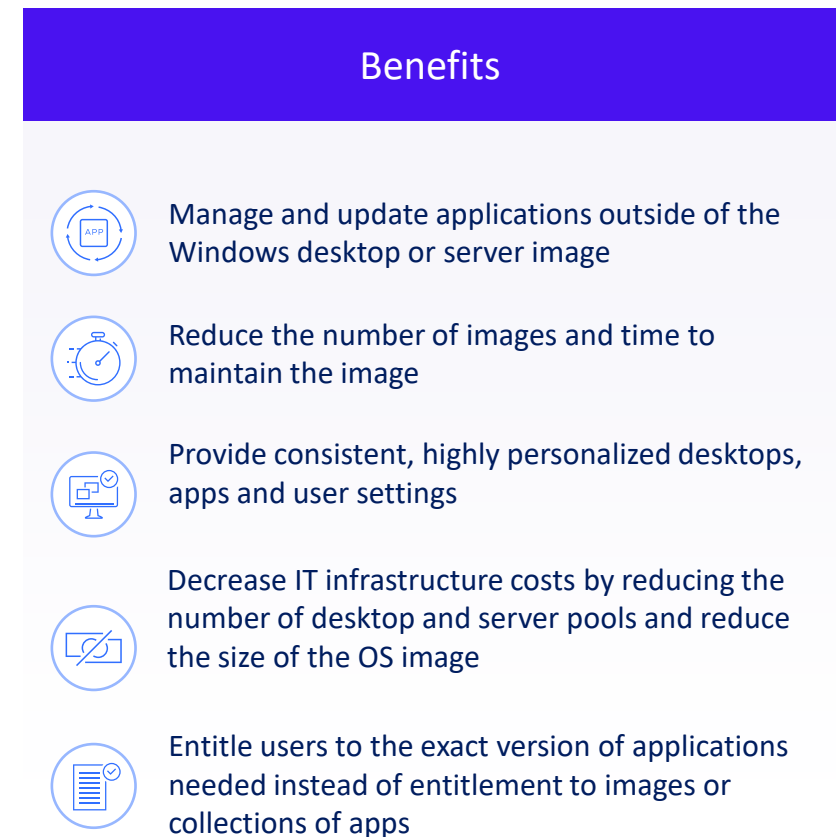
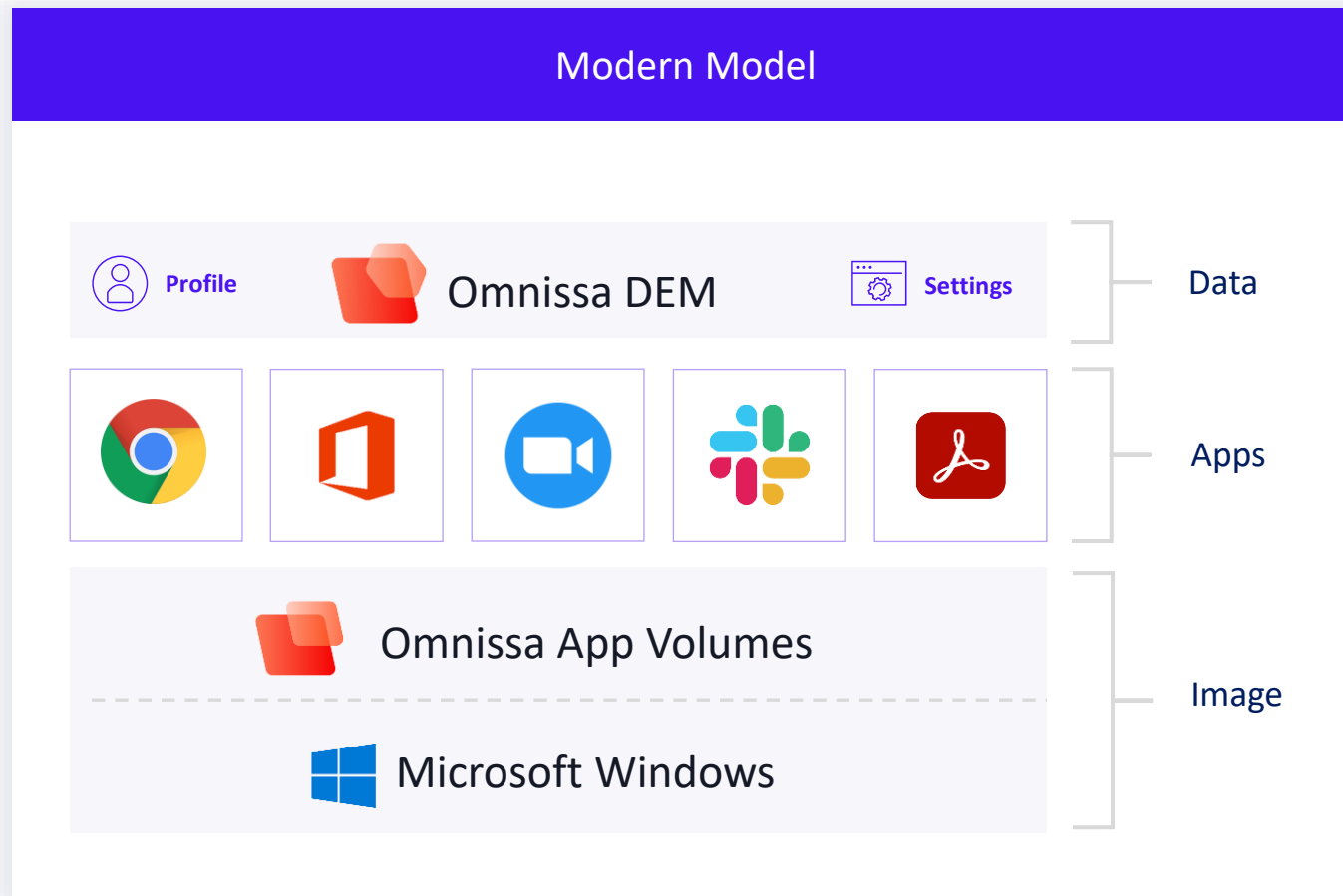


The Horizon Control Plane Unifies Management Across Any Deployment You Choose

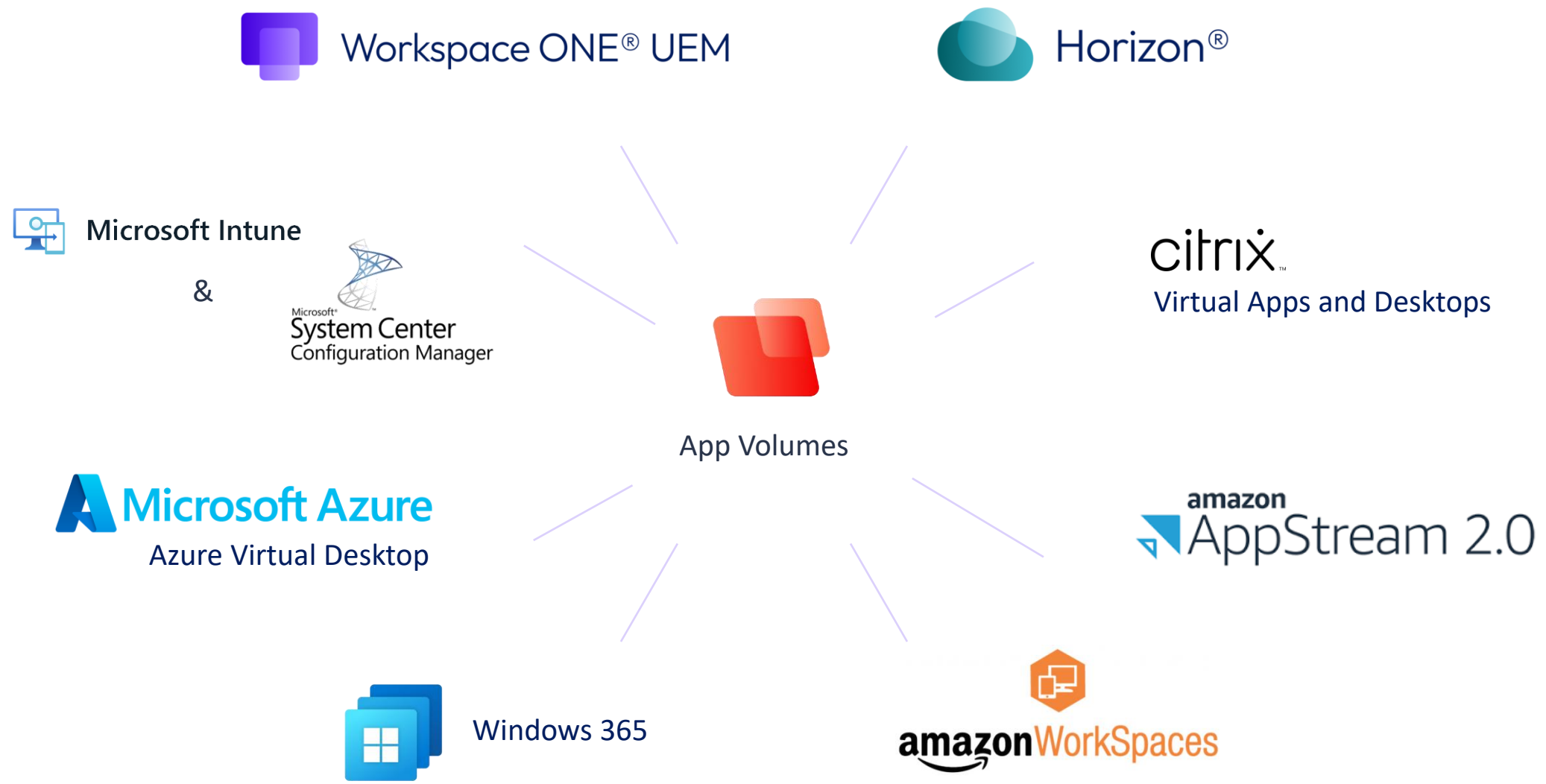


Modern App Management with Omnissa App Volumes

Real-time App Delivery with Apps on Demand



Apps Everywhere



Dynamic Environment Manager

Overview



Workspace ONE Experience Management for Horizon

Drive employee engagement with experience insights



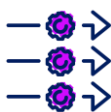
Elevate the employee experience

Reduce login delays, app crashes, and slowdowns to keep employees engaged



AI-driven insights

Detect issues faster with analytics, anomaly detection, and guided root cause analysis



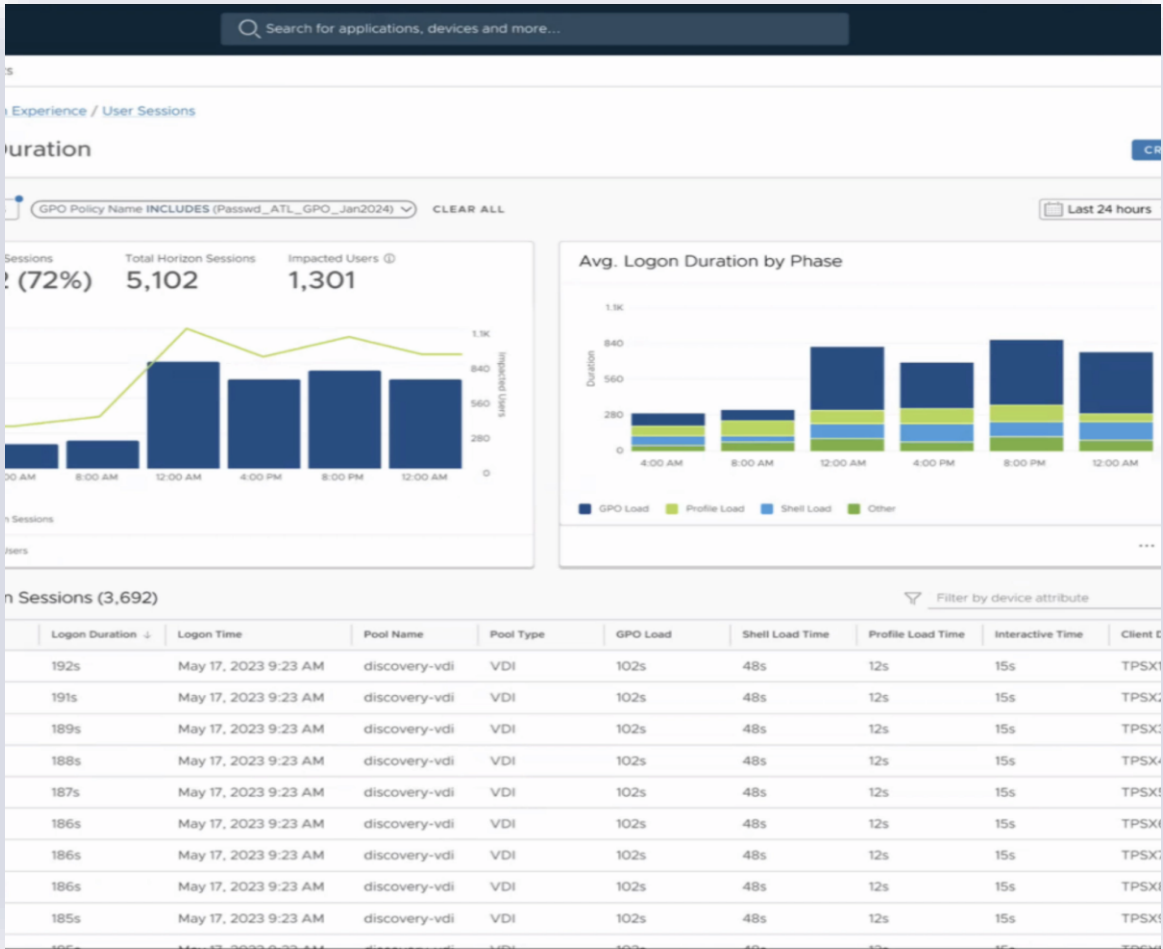
Automated remediation

Resolve common problems with policy-based workflows



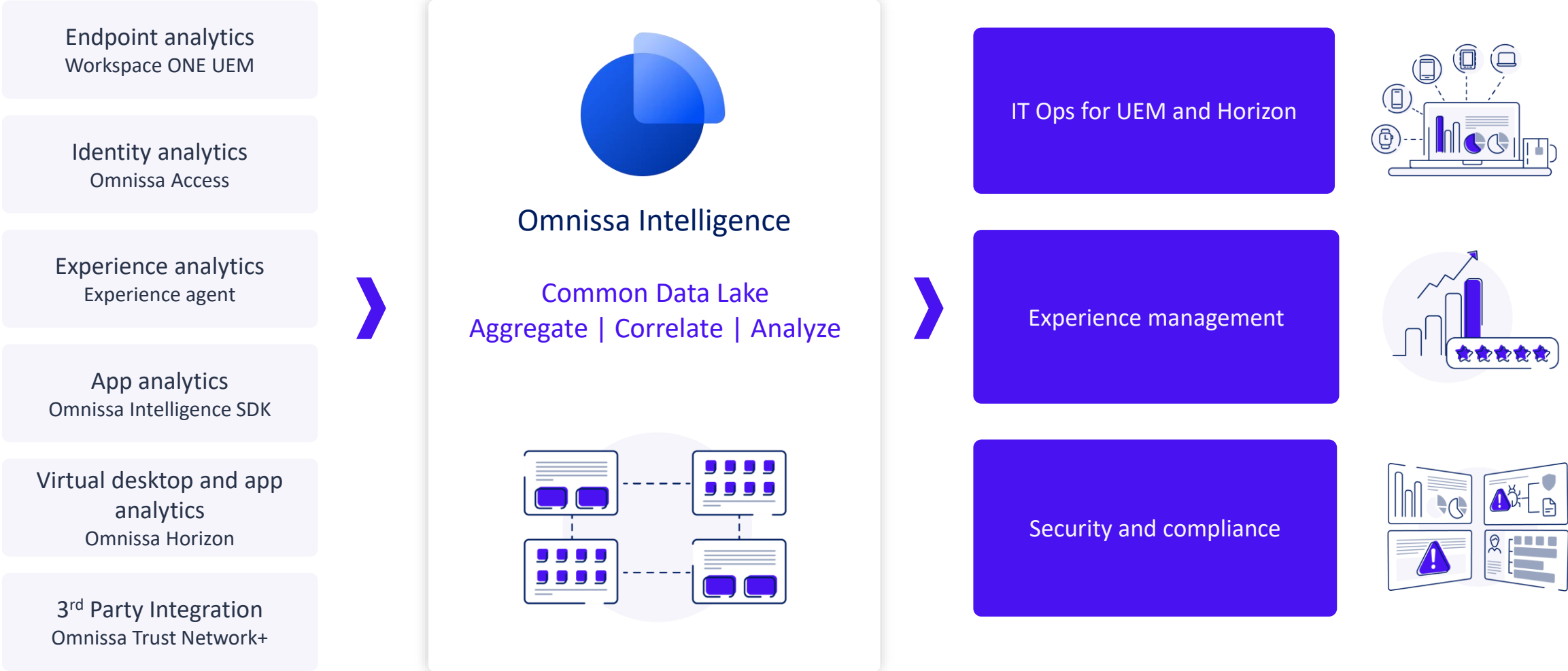
Real-time visibility

Unified view across virtual and physical endpoints in one console



Omnissa Intelligence

Explore, analyze and monitor operations, experience and security across the digital workspace



It is AI that doesn't take your work...



Actionable
insights

Powerful insights uncover anomalies faster and guide troubleshooting for faster remediation



Guided
recommendations

Proactive recommendations identify and suggest remediations and improvements



Contextual
assistance

In-task and natural language assistance to accelerate and improve efficiency, awareness, and decision-making



Autonomous
workspaces

Agentic self-configuring, self-securing, and self-healing workspace, with human oversight

Alert



Advise



Assist



Autonomous

...it's here to help you work better.

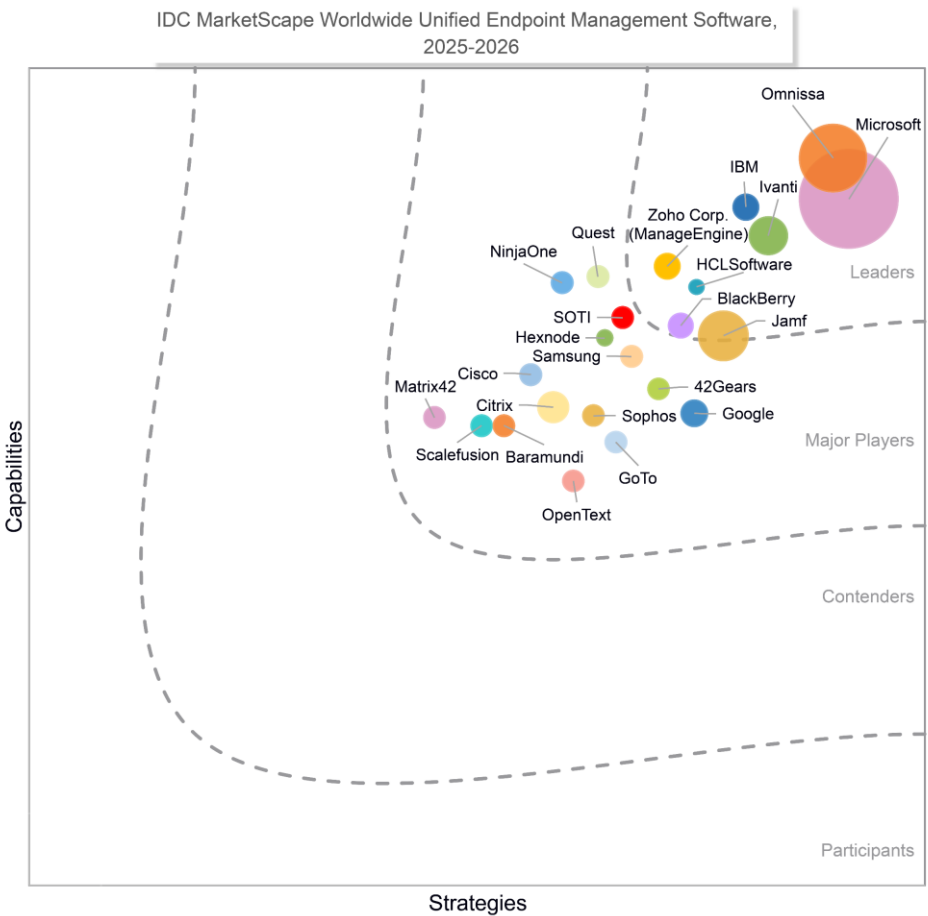
omnissa™

Omnissa im Blick der Business Analysten



IDC MarketScape UEM 2025/26

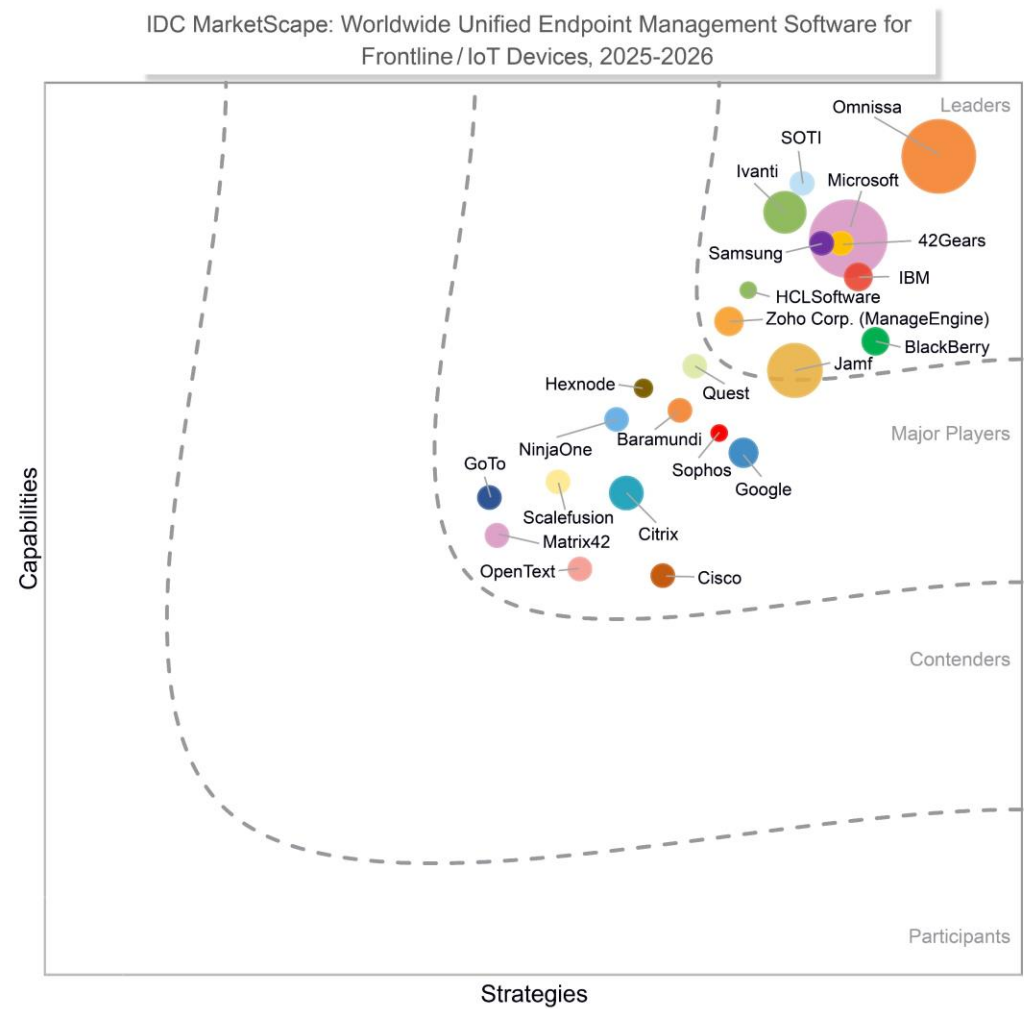
UEM Software



<https://www.omnissa.com/insights/blog/named-leader-in-four-idc-marketscape-assessments-for-uem>

IDC MarketScape UEM 2025/26

UEM Software für Frontline /IoT Devices

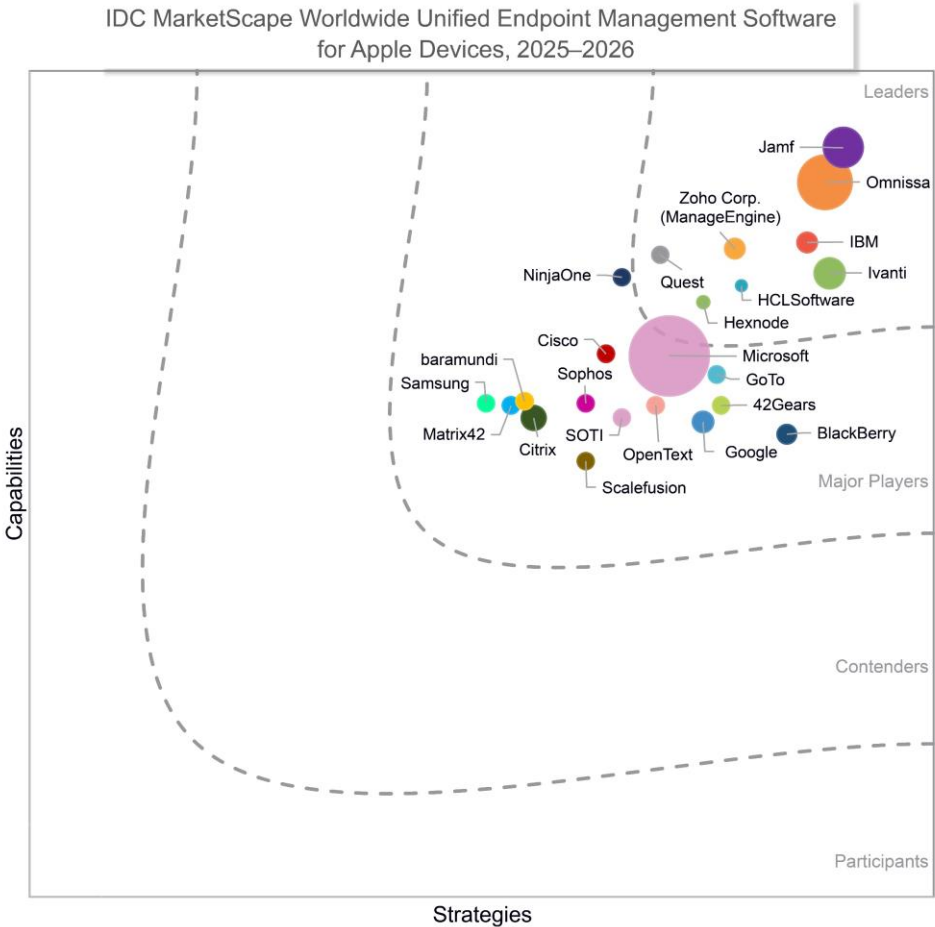


Source: IDC, 2025

<https://www.omnissa.com/insights/blog/named-leader-in-four-idc-marketscape-assessments-for-uem>

IDC MarketScape UEM 2025/26

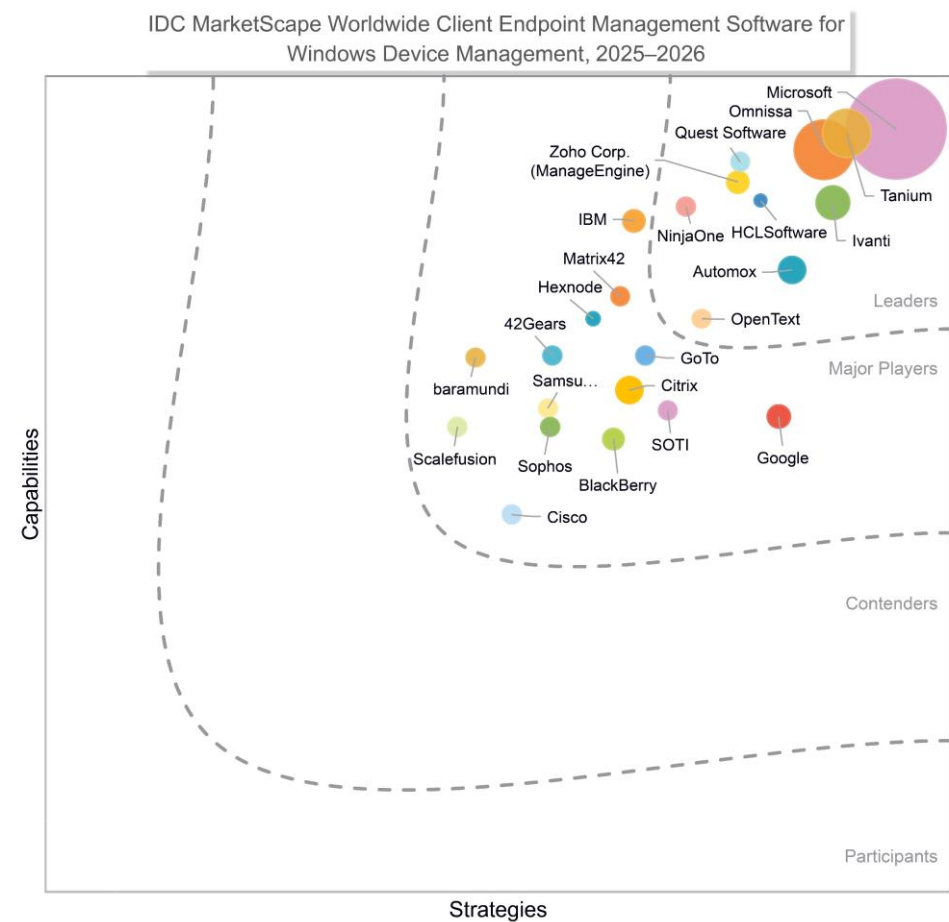
UEM Software für **Apple** Devices



<https://www.omnissa.com/insights/blog/named-leader-in-four-idc-marketscape-assessments-for-uem>

IDC MarketScape UEM 2025/26

UEM Software für **Windows** Devices



Source: IDC, 2025

<https://www.omniessa.com/insights/blog/named-leader-in-four-idc-marketscape-assessments-for-uem>

Garnter Magic Quadrant DEX

2025 Gartner® Magic Quadrant™ for Digital Employee Experience Management Tools

Omniissa has been named a Leader in the 2025 report, we feel we are recognized for our comprehensive, scalable platform and our ability to deliver consistent value.

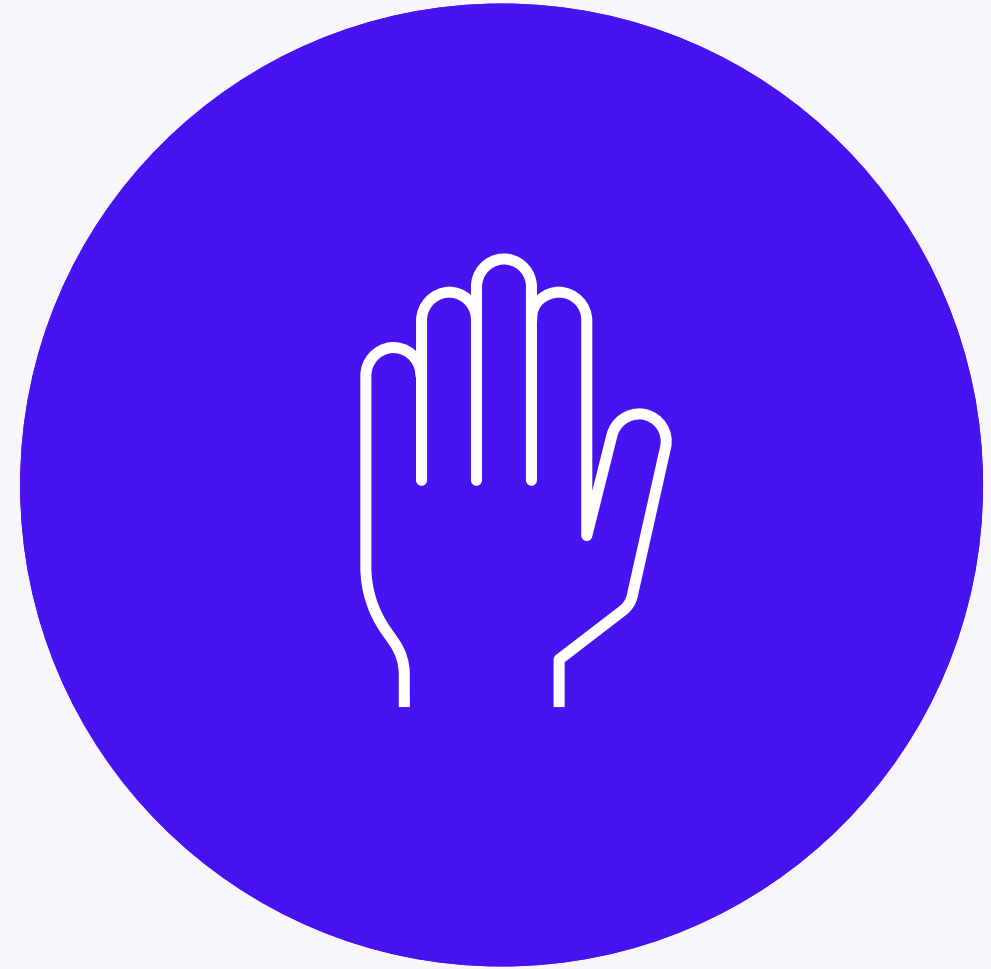


Figure 1: Magic Quadrant for Digital Employee Experience Management Tools



Gartner, Magic Quadrant for DEX Tools, Dan Wilson, Tom Cipolla, Stuart Downes, May 26, 2025. Gartner is a registered trademark and service mark, and Magic Quadrant is a registered trademark of Gartner, Inc. and/or its affiliates in the U.S. and internationally and are used herein with permission. All rights reserved. Gartner does not endorse any vendor, product or service depicted in its research publications and does not advise technology users to select only those vendors with the highest ratings or other designation. Gartner research publications consist of the opinions of Gartner's research organization and should not be construed as statements of fact. Gartner disclaims all warranties, expressed or implied, with respect to this research, including any warranties of merchantability or fitness for a particular purpose. This graphic was published by Gartner, Inc. as part of a larger research document and should be evaluated in the context of the entire document. The Gartner document is available upon request from Omniissa.

Q & A



Questions / Help / Support

Deutschland

Sascha Senst

Partner Business Manager

E-Mail: ssenst@omnissa.com

Mobil: +49 162 2190797

Thomas Reger

Head of BU Virtual Infrastructure, ADN

E-Mail: Omnissa@adn.de

DACH

Sebastian Krüger

Lead Partner SE

E-Mail: skrueger@omnissa.com

Mobil: +49 173 7531997



ADN[®] & omnissa[™]

Eine starke
Partnerschaft



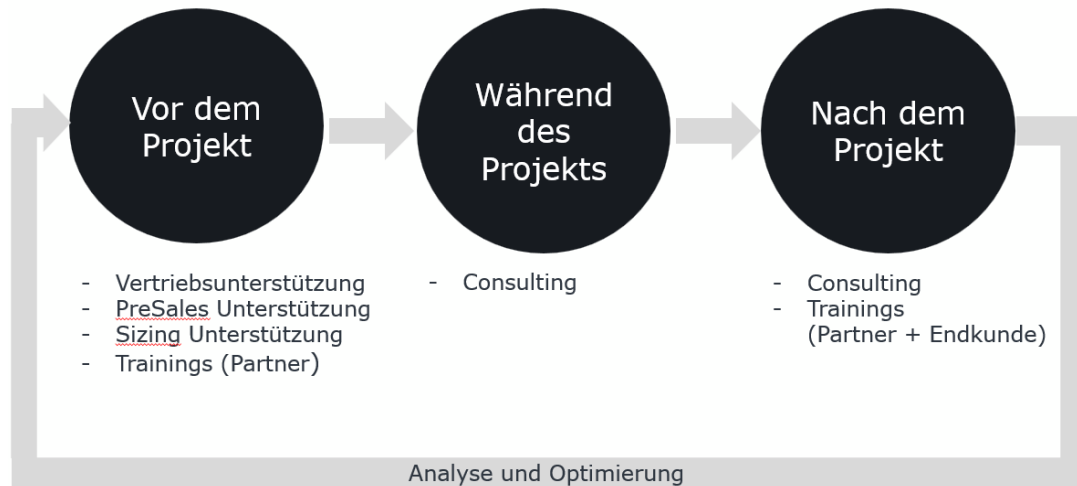
Mehrwert durch ADN-Lösungen und Vertriebsstrategie für Partner

ADN-Unterstützung

- Schulungen und Webinare
 - ADN bietet Webinare und Trainings zur Förderung technischer und vertrieblicher Kompetenzen für Partner an
- Marketingmaterialien
 - Whitepapers und Social-Media-Kits unterstützen Partner bei der effektiven Kundenansprache und Vermarktung
- Technischer Support
 - Technischer Support hilft Partnern bei Implementierungen und der schnellen Lösung von Problemen
- Markterfolg fördern
 - Diese Unterstützungsmassnahmen ermöglichen Partnern einen schnellen und erfolgreichen Markteintritt



ADN Cloud Tech Academy & Professional Service



omnissa™



Sales
Workshops

12 Akademie
Standorte in DACH

Technical
Training &
Zertifizierung

Zertifiziertes
Testcenter
& mobiles
Testcenter

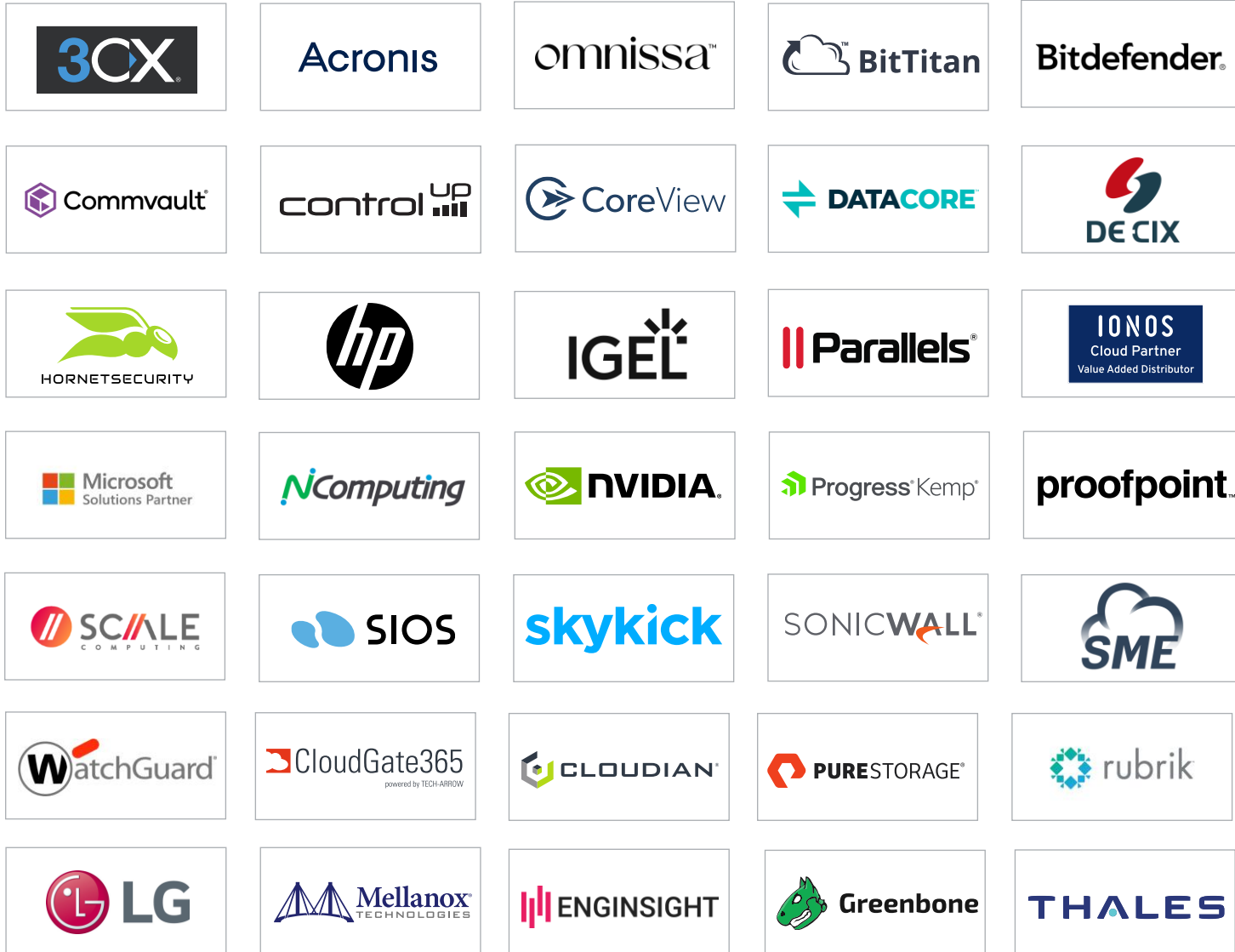
Online Live- & On-
Demand Trainings

Inhouse
& Personal Training

Personal
Training

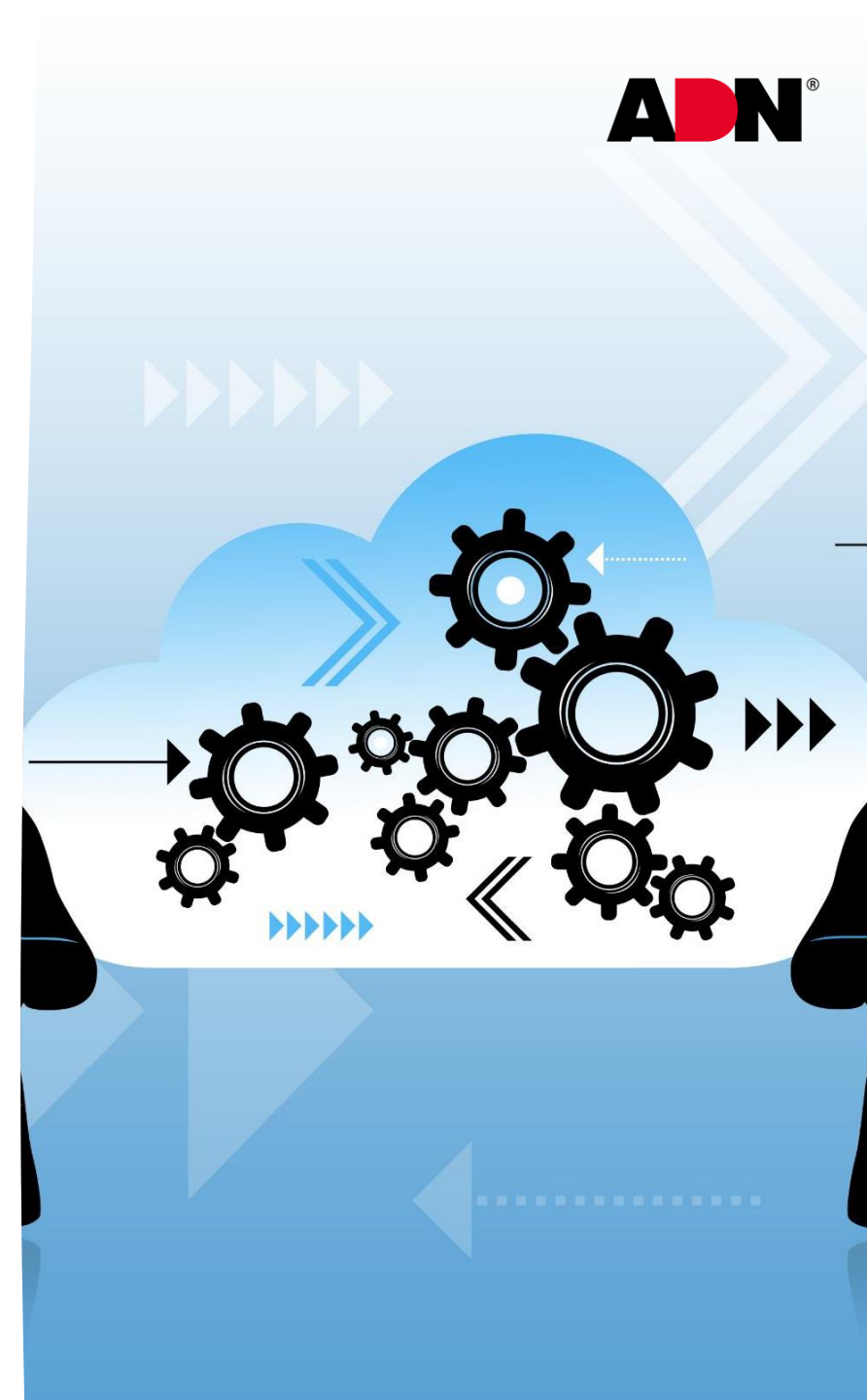
Technologien im Überblick

ADN[®]



Mehrwert durch ADN-Lösungen

- Vorteile für Partner
 - Partner erhöhen ihre Margen durch zusätzliche Mehrwertdienste und verbessern ihre Wettbewerbsfähigkeit
- Kundennutzen
 - Kunden erhalten eine ganzheitliche Lösung, die Produktivität, Effizienz und Sicherheit vereint und anpassbar macht
- Vertriebsunterstützung
 - Schulungen, Marketingmaterialien und Incentives erleichtern Vertrieb und Implementierung von ADN-Lösungen
- Cloud-Integration
 - ADN unterstützt Partner bei der erfolgreichen Cloud-Migration ihrer Kunden und stärkt deren Marktposition



ADN Partner Programme



- ✓ Ausbildung Ihrer Mitarbeiter
- ✓ Nutzung von Marketing Tools
- ✓ Beteiligung an Marketing Kampagnen
- ✓ Gemeinsame Veranstaltungen
- ✓ Betreuung durch:
ADN Partner Manager / Systems Engineers/
Business Development / Akademie
- ✓ Materiell / Personell / Finanziell

Ihr Omnissa Team der ADN Group



Thomas Reger
Business Development
ADN Distribution GmbH
Thomas.Reger@adn.de



André Stutz
Business Development
ADN Distribution AG
Andre.Stutz@adn.ch



Karl Lasek
Sales Manager
ADN Distribution GmbH
Karl.Lasek@adn.at



omnissa@adn.de
verkauf@adn.ch
sales@adn.at

Partner Sales Management



Nils Mariß
Partner Sales Manager

T +49 234 36717-349
E nils.mariss@adn.de



Uwe Kutzker
Partner Sales Manager

T +49 234 36717-460
E uwe.kutzker@adn.de

Inside Sales Management



Thomas Wagner
Inside Sales Manager

T +49 234 36717-309
E thomas.wagner@adn.de



Sandra Klass
Inside Sales Manager

T +49 234 36717-171
E sandra.klass@adn.de



Rico Werner
Inside Sales Manager

T +49 234 36717-194
E rico.werner@adn.de



Eleni Goura
Inside Sales Manager

T +49 234 36717-332
E eleni.goura@adn.de

ADN[®] & omnissa[™]

Vielen Dank für
die Aufmerksamkeit



PARTNER



VALUEADD



ERFOLG

