



Channel-Kommunikation 2026 H1



Sven
Langenfeld



Manfred
Helber

scimus

Langenfeld & Helber GmbH

Unser Team



Sven Langenfeld

"Als Sven Anfang 2012 bei Microsoft als Business Development Manager für Windows Server startete, wusste er gar nichts, wirklich nichts, über das Produkt oder seine Lizenzierung. Als wir ein Jahr später gemeinsam mit dem Windows Server Kompetenz Club die vermutlich größte deutsche Wissenscommunity gegründet hatten, saugte er das verfügbare Wissen wie ein Schwamm auf und wurde zu einem Kenner vieler Microsoft-Lösungen und zu einem Experten für Lizenzierung.

Sven versteht es komplexe Themen so einfach zu vermitteln, dass er sie selbst 2012 auch verstanden hätte."

- Manfred



Manfred Helber

"Manfred trainiert und berät Partner und Kunden seit gut 25 Jahren zu Microsoft-Produkten und betreibt ein eigenes Rechenzentrum, um seine Neugierde an moderner hybrider Server-Infrastruktur und Modern Workplace-Lösungen zu stillen.

Während andere Netflix und Fußball schauen, studiert er ausgiebig Microsoft Dokumentationen und Ankündigungen. Ich kenne keinen Zweiten, der so ein umfassendes und tiefes technisches Know-How zu Microsoft-Lösungen hat wie Manfred, und dieses obendrein mit so viel Begeisterung verständlich seinen Zuhörern vermittelt."

- Sven

scimus
Langenfeld & Helber GmbH

Das scimus-Versprechen

Wir gestalten unsere Online- und Präsenz-Schulungen sowie -Workshops stets individuell nach Ihren Zielen und Vorgaben und integrieren fortlaufend aktuelles Wissen und Technologie-Updates sowohl in unsere Vorträge als auch Live-Demos.

Wir bieten Ihnen hochwertige Technologie-Deep-Dive-Inhalte ebenso wie leicht zu konsumierende Sales-Themen zu angepassten Konditionen an. Dabei können Sie flexibel von kurzen Webcasts bis zu mehrtägigen Workshops wählen. Gerne stehen wir auch für längerfristige Rahmenverträge zur Verfügung.

Im Fokus stehen IMMER Ihre Ziele, basierend darauf definieren wir die passenden Schulungsthemen.

Doch der beste Content ist nichts wert, wenn er seine Zielgruppe nicht erreicht. Deshalb fügt scimus neben dem Inhalt auch gleich die Kommunikation in den IT-Channel dazu – mit rasant wachsender Reichweite durch intensive Community-Arbeit.

Der scimus-Mehrwert... →

Der scimus-Mehrwert



9.700  Follower

+



7.400  Follower

+

9.000  Follower

+



10.000 WBSC-Newsletter Empfänger

=

13.350 unique

scimus bietet nicht nur Content,
sondern auch Reichweite!



scimus

Langenfeld & Helber GmbH

Unsere Formate



Webcasts:

Effizienz trifft auf Flexibilität

Sie möchten schnell oder regelmäßig kommunizieren und schulen, dabei den Teilnehmern die Möglichkeit einräumen, live oder on-demand dabei zu sein?

Buchen Sie uns als Sprecher und gerne auch für Live-Demos auf Ihrer eigenen Plattform oder nutzen Sie unsere Kommunikationstechnologien und Portale. Sie haben die Wahl.



Events:

Treffen Sie Ihre Kunden persönlich

Ob ein- oder mehrtägige Schulung, ob Partner oder Kunden, ob Technik, Sales, Lizenzierung oder eine Mischung aus allem - wir planen, organisieren, laden ein und führen durch.

Profitieren Sie von erprobten Präsentations-Skills, einer leistungsstarken Demo-Umgebung und unserem Zugang zu interessierten IT-Experten im Partner- und Kundenumfeld.



Tech Workshops:

Learning by doing

Von der Theorie in die Praxis ist ein wichtiger Schritt, auf dem wir Sie gerne begleiten möchten. Sie erhalten eine speziell für Ihre Bedürfnisse vorbereitete Demo-Umgebung, in der Sie unter professioneller Führung experimentieren können.

Möglich sind Firmen-interne wie auch gemischte Workshops in kleinen und größeren Gruppen; on-site oder online.



Sales Workshops:

Gemeinsam entwickeln

Gemeinsam an einer Idee oder Lösung zu arbeiten, stärkt nicht nur das Wir-Gefühl sondern bringt auch die besten Ergebnisse hervor.

Und gelegentlich kann es helfen einen externen Kopf dabei zu haben, gerade dann, wenn spezifisches Wissen oder langjährige Erfahrung gefragt ist.

Wir sind gerne Teil Ihres Teams.



Beratung:

Wenn es mal klemmt...

Sie planen ein Projekt, sind sich aber unsicher, ob Sie auf das richtige Produkt setzen und in Sachen Lizenzierung die beste Option ergreifen? Oder Sie stecken mitten in der Umsetzung, navigieren aber von einer Sackgasse in die nächste?

Schildern Sie uns ihr Problem, bestimmt können wir helfen. Falls nicht, sagen wir es Ihnen sofort.

Erreichen Sie Ihre Ziele...

...indem Sie sie in unsere aktuellen Schulungsthemen und Formate integrieren. Aktivieren Sie den Channel, egal ob Sales- oder Technik-Mitarbeiter.

Unser Konzept: Erreichen Sie die gewünschten Teilnehmer über unsere Themenvorschläge und integrieren Sie Ihre Message intelligent.

Ihre Ziele, unsere Themenvorschläge →



Ziel #1: Windows Server OEM-Lizenzen und Server Hardware-Sales pushen

Kommunikationsthemen:

- Windows Server 2025 Mehrwerte und Ignite News (Windows Server Pre-Day)
- Windows Server 2025 Hyper-V als VMware Alternative (ohne Mehrkosten inkludiert)
- Windows Server 2025 Lizenzierung mit OEM-Benefits und CAL/RDS-Refresh
- Vorteile moderner Server-Hardware in Bezug auf Performance, Sicherheit und Energie-Effizienz
- Windows Server 2016 End of Support (Januar 2027)
- Exchange Server 2016 und 2019 End of Support (Oktober 2025)
- Office 2016 und 2019 End of Support (Oktober 2025, RDS-Impact)
- Souveräne Cloud/Infrastruktur
- Hybride Cloud mit Azure Arc

Ziel #2: Azure Local Hardware-Sales und OEM-Prepaid-Lizenz pushen

Kommunikationsthemen:

- Azure Local Basics für Neulinge und Ignite News für Fortgeschrittene
- Azure Local disconnected und Microsoft 365 Local (Ignite News erwartet)
- Azure Local Edge-Devices (Ignite News erwartet)
- OEM-Prepaid-Lizenz inklusive Windows Server 2025
- Azure Local Lizenzierung
- Azure Virtual Desktop auf Azure Local exklusiv on-premises
- Azure Local Positionierung vs. Windows Server 2025 Hyper-V
- Azure Local Management und inkludierte Azure Arc Services

Ziel #3: CSP-Sales Server-Infrastruktur und Modern Workplace pushen

Kommunikationsthemen:

- Extended Security Updates via Azure Arc für Windows Server 2016 End of Support (Januar 2027)
- Hotpatching für Windows Server 2025 via Azure Arc
- Azure Update Manager via Azure Arc als WSUS-Nachfolge
- Microsoft 365 als Cloud-Infrastruktur-Alternative zu on-premises Workloads (Mail-, File-, Comm.-Server...)
- Microsoft 365 Upgrade nach Office 2016 und 2019 End of Support (auch RDS-Impact)
- Azure Virtual Desktop als Alternative zu Citrix
- Microsoft 365 Add-Ons wie Teams Premium und Copilot
- Windows 365 inklusive Usecases

Ziel #4: Moderne PCs und Windows 11 OEM-Lizenzen pushen

Kommunikationsthemen:

- Windows 10 und Office 2016 und 2019 End of Support (für Langschläfer)
- Mehrwerte von Copilot+ PCs
- Mehrwerte moderner PCs in Bezug auf Performance, Sicherheit und Energie-Effizienz
- Usecases, Verticals, Formfaktoren
- Lizenzierung mit OEM-Basislizenz-Update
- Copilot-Nutzung und Mehrwerte

Ziel #5: Internes Team-Enablement



Individuelle
Sales Workshops

www.scimus.ai/kunden



Offene Sales Enablement
Workshops

www.scimus.ai/teilnehmer/highfive

scimus
Langenfeld & Helber GmbH

Das Influencer-Paket

Ihr Thema: Durch Sie vorgegeben,
Post-Inhalte durch uns recherchiert,
formuliert und visualisiert.

+

Unsere Reichweite plus virale Effekte



9.700  Follower

1 Post = 500 Euro

5 Posts = 2.000 Euro

10 Posts = 3.500 Euro

(Preise verstehen sich pro Monat und netto)

scimus

Langenfeld & Helber GmbH



Kontakt

Webseite: www.scimus.ai

Email/Teams: sven@scimus.ai

Telefon: 01 76 / 32 97 42 62

LinkedIn: www.linkedin.com/in/svenlangenfeld

YouTube: www.youtube.com/svenlangenfeld

Standard Webcast Preisliste 2026



scimus
Langenfeld & Helber GmbH

Standard Webcast Preisliste 2026



Trainer



Manfred Helber
MVP Cloud & Datacenter
25 Jahre Microsoft
Trainer und Berater

Sven Langenfeld
CEO scimus
13 Jahre Microsoft Mitarbeiter
und Channel Community Lead

Themen	Windows Server mit Hyper-V, S2D und SDN, Azure Local mit Azure Arc und Modern Workplace	
Schwierigkeitsgrad	100 - 400	100 - 200
Live-Demo	ja	nein
Alleinstellungs- merkmale	Deep Dive Technik-Kenntnisse, eigene Demo-Infrastruktur, Fähigkeit annähernd jede spontane Teilnehmerfrage zu beantworten	Tiefgehendes IT-Channel-Verständnis, Vertrieb und Business Development Erfahrungen als ehemaliger Microsoft, HPE und TD Synnex Mitarbeiter, Lizenz-Experte
Kommunikations- leistungen inklusive	1 x LinkedIn 7.400 Follower 1 x Newsletter 10.000 Empfänger	2 x LinkedIn 9.700 Follower

Bis zu 2 Stunden	3.000 Euro	2.000 Euro
Bis zu 4 Stunden	3.600 Euro	2.400 Euro
Bis zu 8 Stunden	4.500 Euro	3.000 Euro

Komplette LinkedIn- Reichweite (optional)	+ 500 Euro	+ 500 Euro
--	------------	------------



scimus

Langenfeld & Helber GmbH