



solarwinds
msp

**In nur 5 Schritten von der
Standard- in die Spitzenklasse**

WWW.SOLARWINDSMSP.COM

IN NUR 5 SCHRITTEN VON DER STANDARD- IN DIE SPITZENKLASSE

Sofern Sie kein Neuling im IT-Servicegeschäft sind, ist Ihnen alles, was mit Backups zu tun hat, bestimmt vertraut. Wahrscheinlich ist Ihr Backup-Geschäft rentabel und Sie haben Ihre Kunden durchaus schon vor schwerwiegenden Datenverlusten bewahrt.

Kurz gesagt: Mit Standard-Backups kennen Sie sich aus! Doch wie gelingt Ihnen der Durchbruch in die Spitzenklasse? Auch Gutes kann immer noch verbessert werden. Vielleicht könnten Sie durch effizienzsteigernde Maßnahmen die Kosten für Ihre Backup-Services senken? Oder haben Sie Schwierigkeiten, potenzielle Kunden davon zu überzeugen, in regelmäßig getestete, proaktive Backup-Lösungen zu investieren?

Auch die Besten unter uns haben immer wieder Herausforderungen zu meistern. Beispielsweise kann die Wiederherstellung zum Albtraum werden, wenn die verwendete Software keine ausreichende Detailtiefe und Flexibilität bietet, um auf kritische Anforderungen angemessen zu reagieren. Oder Ihr Team hat mit Produktivitätseinbußen zu kämpfen, da unterschiedliche Backup-Lösungen für diverse Kunden verwaltet werden müssen.

Beim Backup sehen sich Anbieter von Managed Services tagein, tagaus mit denselben Problemen konfrontiert.

- **Mit dem Verkauf von Backup-Lösungen hapert's noch:** Jeder MSP-Unternehmer träumt davon, mit einem bestimmten Serviceangebot (zum Beispiel Backups) jede Menge Umsatz zu machen. Leider werden Backups oft als optionales Extra angesehen – diese Art von Ausgaben schieben die meisten Kunden vor sich her, da sie meinen, die Leistung ja nicht dringend zu brauchen.
- **Sie schöpfen Ihr Backup-Potenzial nicht aus:** Viele Kunden entscheiden sich dafür, nur einen einzelnen, wichtigen Server zu sichern. Damit entfällt der Schutz ihrer Endpunkte vor Ransomware-Angriffen und menschlichem Versagen (einem sehr häufigen Problem).
- **Die verwendete Backup-Lösung stammt nicht von Ihnen:** Nur selten, wenn überhaupt, haben potenzielle Kunden noch keine Lösung oder sind bereit, ihr System komplett umzustellen. Wenn Sie Kunden haben, bei denen das nicht zutrifft, umso besser! Das macht Ihr Leben wesentlich einfacher. Doch meistens kommt mit jedem Neukunden auch ein Mix an bestehenden Lösungen in verschiedensten Zuständen. Das Backup-Management für die Gesamtheit Ihrer Kunden wird dadurch zu einem ziemlich ineffizienten Unterfangen.

„Das Ziel eines jeden MSP sollte Kalkulierbarkeit sein.“

Wenn Sie beim Lesen dieser Situationen mit dem Kopf genickt haben, sind Sie nicht alleine. Viele Anbieter von Managed Services tun sich mit dem Backup-Geschäft noch schwer. Wichtig ist festzulegen, wie Sie Ihr Serviceangebot sauber strukturieren, Ihre Effizienz verbessern und Lösungen anbieten, die Ihre Kunden zufriedenstellen – und das natürlich alles zu gleichen Teilen.

Das Ziel eines jeden MSP sollte Kalkulierbarkeit sein. Es muss kalkulierbar sein, welche Services im Angebot stehen, wie diese umgesetzt werden, wie viel Zeit investiert werden muss und in welcher Höhe Einnahmen zu erwarten sind. Wenn Ihr Hauptgeschäft noch auf der Basis von Reparaturanfragen abläuft, gibt es einiges für Sie zu tun, um Ihr Geschäft kalkulierbarer zu gestalten. In diesem Fall kann die Backup-Sparte der richtige nächste Schritt sein.

WIE BIETEN SIE ALSO BACKUP-SERVICES DER SPITZENKLASSE AN?

In diesem Whitepaper stellen wir fünf Schritte vor, mit denen Sie gängige Herausforderungen besser meistern. So wird Ihr Backup-Angebot kalkulierbar und hebt sich ab. Selbst wenn Sie bereits Backup-Experte sind: Hier finden Sie garantiert Tipps, die Ihnen helfen, Ihre Serviceleistung auf ein neues Niveau zu heben.

Jeder Schritt basiert auf Best Practices von außergewöhnlich erfolgreichen MSPs.



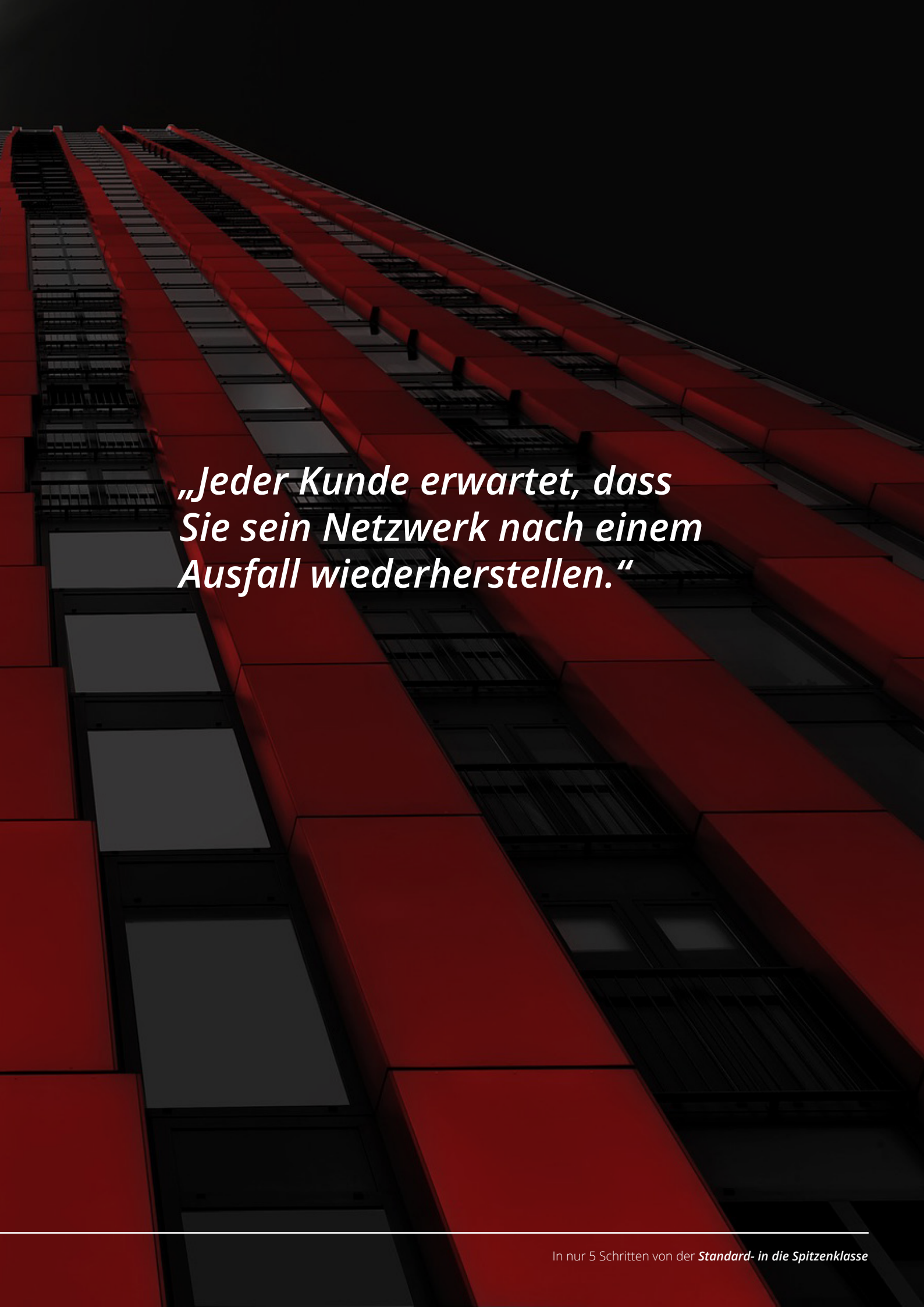
01

BACKUP-EFFIZIENZ STEIGERN

Ihre Kunden haben gewisse Erwartungen in Bezug auf Ihre Fähigkeiten bei einer Notfallwiederherstellung. Ein Teil Ihrer Klientel sagt: „Bringen Sie einfach alles wieder zum Laufen“ – Details sind egal. Andere haben vielleicht genauere Vorstellungen in Bezug auf bestimmte Daten, Anwendungen oder Systeme. Wie dem auch sei, jeder Kunde erwartet, dass Sie sein Netzwerk nach einem Ausfall wiederherstellen. Und zwar schnell. Schaffen Sie das nicht, verliert der Kunde das Vertrauen in Ihr Können.

Dauert die Wiederherstellung zu lange, liegt das meist an einer ineffizienten Backup-Umgebung. Entweder ist Ihr Backup-Produkt oder Ihre Backup-Strategie suboptimal.

Wir schauen uns einmal beide Szenarien an und suchen nach Wegen, um eine robuste Backup-Basis für Ihr Unternehmen zu schaffen.



*„Jeder Kunde erwartet, dass
Sie sein Netzwerk nach einem
Ausfall wiederherstellen.“*

DIE RICHTIGE BACKUP-LÖSUNG

Es ist wichtig, dass Sie Ihr Backup-Angebot kalkulierbar gestalten. Wenn

Sie verschiedene Backup-Lösungen für mehrere Kunden unterstützen, erhöht sich die Zahl der

Variablen mit Bremswirkung.

Manche Kunden setzen auf

Bandsicherungen, andere verwenden

Festplatten oder die Cloud. Der eine

mag dateibasierte Backups, der andere Image-Archive.

Nicht jede Lösung weiß, welche

Anwendungen für Ihre Kunden

geschäftskritisch

sind. Diverse Systeme nutzen On-Premise-Infrastrukturen für die Wiederherstellung, manche hingegen cloudbasierte Ziele.

Es gibt einfach zu viele Varianten, die Sie ohne eine zentralisierte Lösung nicht abdecken können.

„Versuchen Sie, alle Ihre Kunden zu motivieren, dasselbe funktionsreiche Backup-Produkt zu verwenden.“

Dies wirkt sich spürbar auf Produktivität und Effizienz aus. Nehmen wir einmal an, Sie arbeiten an einer Wiederherstellung. Zunächst müssen Sie überprüfen, wie die Backups durchgeführt wurden.

Anschließend müssen Sie herausfinden, welche Datensätze die erforderlichen Daten enthalten. Erst dann können Sie mit der Wiederherstellung beginnen.

Manche Lösungen bieten keine ausreichende Detailtiefe, um Daten effizient

sichern und wiederherstellen zu können. Wenn eine Lösung beispielsweise nur Image-basierte Backups erstellt, müssen Sie unter Umständen das gesamte Image wiederherstellen und einbinden, nur um eine einzige Datei wiederherzustellen!

WAS SOLLTE EINE LÖSUNG BIETEN, DIE DIE EFFIZIENZ STEIGERT UND GLEICHZEITIG KUNDENANFORDERUNGEN ERFÜLLT?

Stellen Sie bei der Auswahl einer Backup-Lösung sicher, dass das Produkt die folgenden wichtigen Anforderungen erfüllt:

Zentrales Management: On-Premise-Systeme zur Datensicherung werden auf einem einzigen Laptop oder Desktop ausgeführt. Um diese Art von Backup verwalten zu können, müssen Sie das Gerät per Fernzugriff steuern – bei 50 Kunden sind das 50 individuelle Endpunkte oder Server! Und wahrscheinlich auch 50 verschiedene Konfigurations- und Setupszenarien.

Doch mit dem richtigen Produkt verwalten Sie sämtliche Systeme Ihrer Kunden zentral von einer Stelle aus. Über ein Dashboard können Sie alle kundenseitigen Rechner und Backups anzeigen, Änderungen en masse auf mehreren Geräten implementieren und Wiederherstellungsvorgänge remote durchführen. Im Prinzip sollten Sie alle Backup- und Wiederherstellungsaspekte für sämtliche Kunden über eine einzige Softwareplattform abwickeln können.

Langer Rede kurzer Sinn: Versuchen Sie, alle Ihre Kunden zu motivieren, dasselbe funktionsreiche Backup-Produkt zu verwenden. Es wird natürlich seine Zeit dauern, bis

jeder Kunde zu einer Umstellung bereit ist. Doch die langfristige Effizienzsteigerung ist den Aufwand auf jeden Fall wert.

3-2-1-Backup-Strategie: Die Best Practices der Branche:

- Bewahren Sie für jeden Datensatz mindestens **drei Versionen** auf (Ihre Live-Version zählt dazu).
- Speichern Sie Backup-Kopien auf mindestens **zwei verschiedenen Medien** (z. B. Band- und Plattenspeicher).
- Bewahren Sie **eine** der Backup-Kopien räumlich getrennt von den Daten auf (physisch ausgelagert oder in der Cloud).

Diese Strategie besagt nicht, welche Technologie zu verwenden ist. Wie Sie diese Ziele umsetzen, ist Ihnen überlassen, aber entscheiden Sie sich auf jeden Fall für eine Backup-Software, die die angegebenen Best Practices unterstützt.

Es reicht nicht aus, alle Kunden über eine einzige (wahrscheinlich cloubasierte) Backup-Lösung zu verwalten. Sie müssen auch sicherstellen, dass die von Ihnen angelegten Datensicherungen Ihre Kunden tatsächlich schützen.

IHRE BACKUP-STRATEGIE

Zusätzlich zur 3-2-1-Strategie müssen Sie sicherstellen, dass Ihr Backup-Ansatz das richtige Ziel verwirklicht. Erfolgreiche MSPs wissen, dass Backups nicht einfach nur Kopien der Kundendaten sind, sondern dass das eigentliche Ziel in der Notfallwiederherstellung besteht. Daher müssen Sie sich überlegen, wie Sie nach einem Notfall den Geschäftsbetrieb schnell wieder in gewohnte Bahnen bringen.

Definieren Sie zunächst, von welchen Notfällen Ihre Kunden am ehesten betroffen sind, und planen Sie Ihre Backup-Strategie entsprechend. Ein Notfall kann schon eine gelöschte Datei sein, aber auch ein Sturm, der das ganze Büro außer Gefecht setzt. Wägen Sie ab, was sich lohnt. Rechnen Sie nur mit den wahrscheinlichsten Szenarien, um unnötige Komplexität zu vermeiden.

DIE 3-2-1-STRATEGIE

- 3 Kopien
- Mindestens 2 verschiedene Medien (z. B. Band- und Plattenspeicher)
- 1 räumlich getrennte Version

Stellen Sie sich Backups wie tägliches Üben vor. Kontrollieren Sie jeden Tag anhand der Mitteilungen zu Ihren Sicherungsaufträgen, dass alles nach Plan läuft. Überprüfen Sie die Daten. Und setzen Sie sich regelmäßig mit Ihren Kunden zusammen, um Wiederherstellungsszenarien zu planen.

Wenn Sie diese Aufgaben gewohnheitsmäßig ausführen, erzielen Sie erhebliche Zeiteinsparungen bei der Wiederherstellung. Im Notfall wissen Sie genau, welches Backup das Richtige ist, um einen Datenverlust zu beheben.

***„Backups sind
wie tägliches
Üben.“***

Und selbst wenn Sie nicht alle der genannten Best Practices implementieren können, hilft es schon, einige dieser Ansätze zu verwirklichen, um auf dem Weg von der Standard- in die Spitzenklasse weiterzukommen.



02

EIN STRUKTURIERTES, ÜBERSICHTLICHES SERVICEANGEBOT AUSROLLEN

Erfolgreiche MSPs bieten aus zwei Gründen ein unkompliziertes Portfolio an: Zum einen bekommen viele Kunden erst einmal einen Schrecken, wenn sie den Preis sehen, da sie nicht wirklich verstehen, welche Leistungen ein Anbieter von IT-Services genau erbringt. Zum anderen können komplexe Preisstrukturen mit zu vielen Optionen verwirrend wirken und letztendlich potenzielle Kunden abschrecken.

Gestalten Sie Ihr Backup-Portfolio also übersichtlich strukturiert mit klar ersichtlichen Leistungen und Preisen.

A man with a distressed expression, holding up five fingers, with wood shavings flying around him.

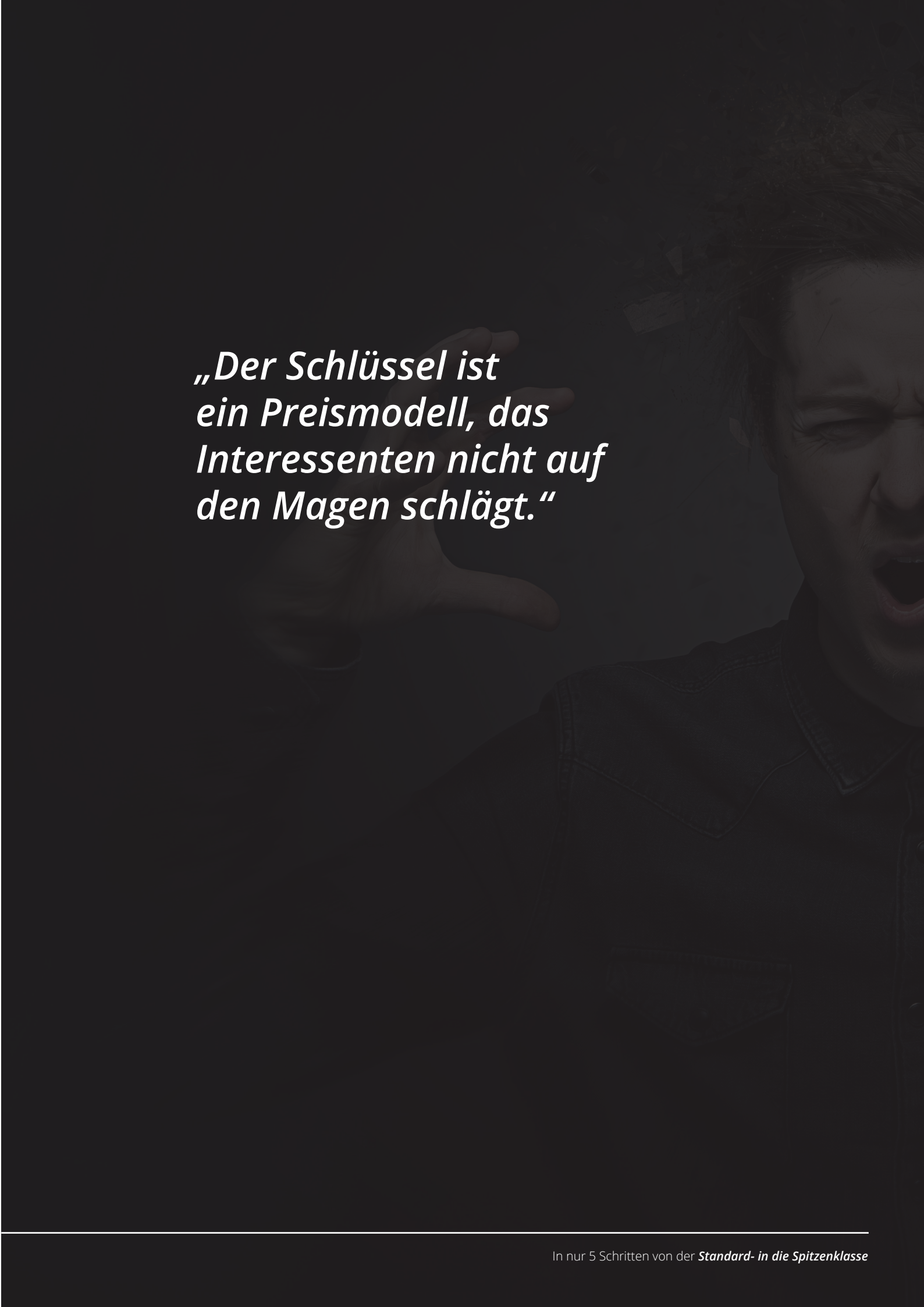
*„Komplexe Preisstrukturen
mit zu vielen Optionen
können verwirrend wirken
und letztendlich potenzielle
Kunden abschrecken.“*

Verlagern Sie Ihr Angebot weg von einer rein reaktiven Wiederherstellung hin zu einem proaktiven, verwalteten Backup- und Recovery-

Szenario. Das Ergebnis? Sie bieten kalkulierbare Backup-Lösungen an, Ihr Unternehmen stellt von einem Reparaturservice auf ein strategisches Partnermodell um und Ihre Kunden genießen Datenschutz auf höchstem Niveau.

Der Schlüssel dazu ist ein Preismodell, das Interessenten nicht auf den Magen schlägt. Ein dreistufiger Ansatz nach dem Motto „Gut - Besser - Optimal“ funktioniert in der Regel wunderbar. Ihr Preismodell und Ihre Dokumentation sollten folgende Angaben enthalten: welche Datensätze gesichert werden, wie oft Backups und Tests durchgeführt werden und welche Wiederherstellungsoptionen (Servicelevel) gewählt werden können. Hier ist ein Beispiel:

	GUT	BESSER	OPTIMAL
Enthaltene Datensätze	Server: nur System	Server: System und kritische Anwendungen	Server: System und kritische Anwendungen, Workstations
Backup-Häufigkeit	Täglich	Alle 4 Stunden	Alle 2 Stunden
Testhäufigkeit	Jährlich	Alle 6 Monate	Alle 3 Monate
Virtuelle Wiederherstellung	Nein	Nein	Ja
KOSTEN/MONAT	XX €/Monat/Server	YY €/Monat/Server	ZZ €/Monat/Server



*„Der Schlüssel ist
ein Preismodell, das
Interessenten nicht auf
den Magen schlägt.“*

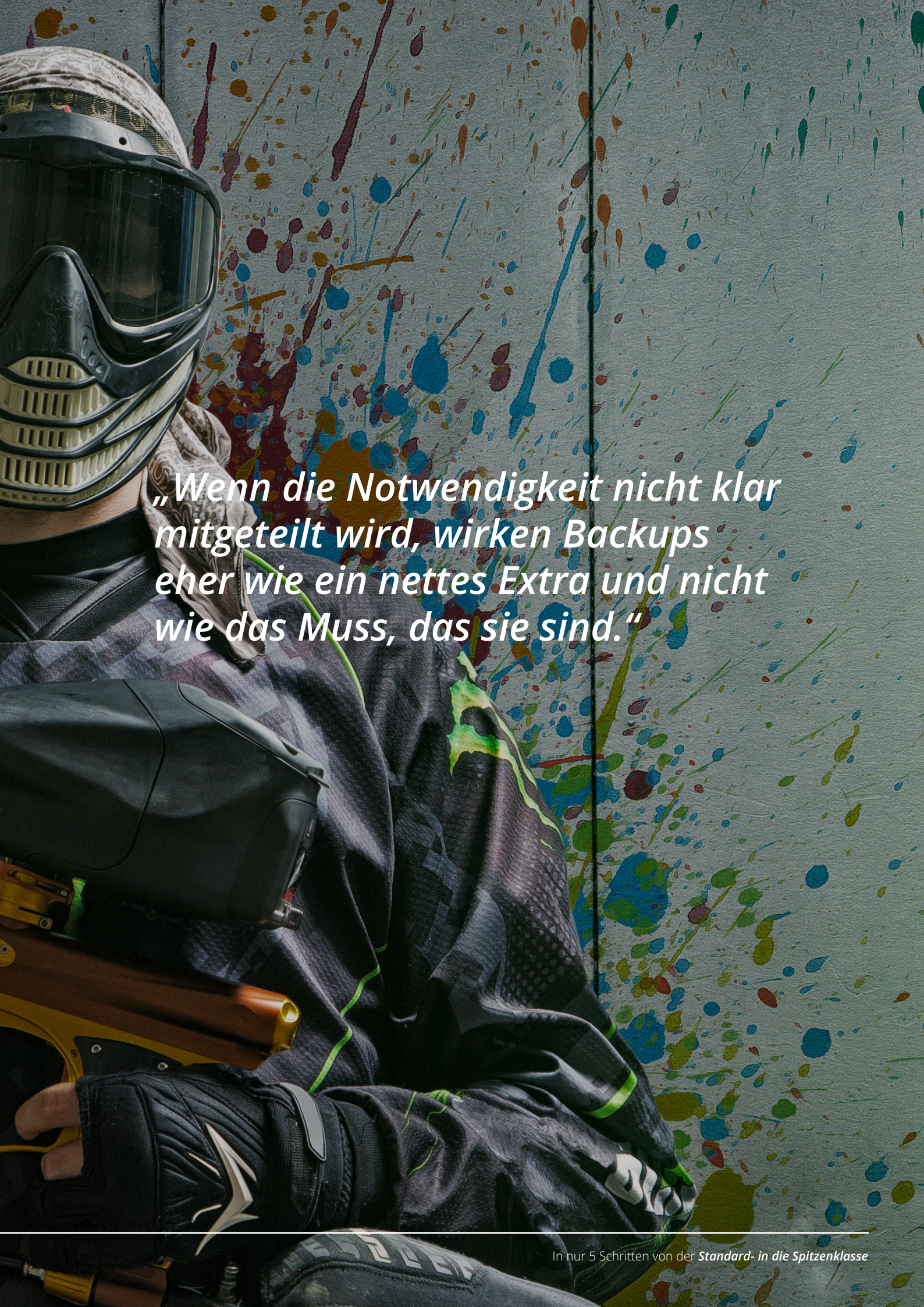


03

BACKUP-LÖSUNGEN RICHTIG VERKAUFEN

Backups sind etwas ganz Eigenes. Bei den meisten IT-Services können Kunden sehen, dass der Anbieter aktiv Aufgaben bearbeitet. Der Kunde sieht also eine Leistung. Und in vielen Fällen führt die Arbeit zu konkreten Ergebnissen, wie einer neuen Workstation oder einem Fix für eine Anwendung. Dies macht das Verkaufen wesentlich leichter, da Sie Ihre Kunden einfach nur bitten müssen, für etwas zu bezahlen, das zu einem zeitnahen Resultat führt.

Backups hingegen sind nicht so greifbar. Viele Kunden betrachten Sicherungen als optionales Extra. Ein Verkaufsgespräch verläuft daher mitunter nach dem Motto „Sie brauchen Kopien für den Fall, dass etwas passiert“. In dieser Situation geben Sie Ihren Kunden kein greifbares Ergebnis, sondern lassen zu, dass sie im Stillen das Risiko kalkulieren. Wenn die Notwendigkeit nicht klar mitgeteilt wird, wirken Backups eher wie eine nette Zusatzleistung und nicht wie das Muss, das sie sind.



„Wenn die Notwendigkeit nicht klar mitgeteilt wird, wirken Backups eher wie ein nettes Extra und nicht wie das Muss, das sie sind.“

In nur 5 Schritten von der **Standard-** in die **Spitzenklasse**

WIE VERKAUFT MAN ALSO BACKUP-LÖSUNGEN RICHTIG?

Stellen Sie die angebotene Leistung in den Vordergrund, nicht die technischen Details.

Wenn Sie einem Kunden versprechen, einen bestimmten Server x Mal die Woche zu sichern, geht der Schuss irgendwann nach hinten los. Vermitteln Sie stattdessen, welchen Nutzen der Kunde von Ihrem Backup-Service hat. Hier sind einige Vorschläge:

- 1. Lassen Sie sich nicht zu einer FUD-Strategie hinreißen.** Mit dieser Taktik wird versucht, den Kunden aufgrund von Fear (Angst), Uncertainty (Unsicherheit) und Doubt (Zweifel) zu beeinflussen. Mitunter versuchen Anbieter von Managed Services, Interessenten angesichts von Schreckensszenarien zum Kauf eines Backup-Systems zu bewegen: „Ohne diese Lösung können Sie sämtliche Daten verlieren.“ Dieser negative Ansatz kann vom Wert der angebotenen Leistung ablenken. Gehen Sie Negativem nicht komplett aus dem Weg, aber machen Sie es auch nicht zum Hauptthema.

- 2. Erläutern Sie die Gefahr, Backup-Strategien nicht ernst zu nehmen.** Zwar sollten Sie Ihren Kunden keine zu große Angst einjagen, aber die Risiken, die mit den unterschätzten Auswirkungen eines Notfalls einhergehen, müssen deutlich gemacht werden. Man kommt nicht drumherum: Ausfälle sind schlecht für das Geschäft. Reden Sie daher mit Ihren Kunden darüber, in welcher Form Betriebsausfälle auftreten können. Finden Sie heraus, welche Systeme und Daten für Ihren Kunden am wichtigsten sind. Erklären Sie, welche Notfälle auftreten können – vom versehentlichen Löschen einer Datei bis hin zu Ransomware-Angriffen, einem Brand oder Hochwasser. Helfen Sie Ihren Kunden, die Kosten der Ausfallzeiten für die einzelnen Szenarien zu ermitteln. So erfahren Sie, wovor ein Interessent wirklich Angst hat, und lenken das Gespräch auf ihn. Idealerweise nennt Ihnen der Kunde Zahlen: Wie hoch sind die Verluste bei Ausfällen, wenn nicht auf Daten zugegriffen werden kann oder wenn eine wichtige Anwendung eine Stunde, einen Tag oder eine Woche lang nicht zur Verfügung steht?

3. Veranschaulichen Sie den wirtschaftlichen Wert einer Backup- und Recovery-Lösung. Wenn Sie erkannt haben, welche Notfälle für Ihren Kunden relevant sind und welche Systeme unbedingt geschützt werden müssen, können Sie darlegen, wie Ihre Backup-Services von Nutzen sind. Legen Sie dar, auf welche Weise Sie den Betrieb nach einem Notfall schnell wieder zum Laufen bringen können. Zeigen Sie auch auf, wie nutzbringend regelmäßige, getestete Backups sind, die speziell auf mögliche Notfälle bei diesem Unternehmen zugeschnitten sind. Auf diese Weise können Sie hoffentlich Bedenken aus dem Weg räumen, die der Kunde hinsichtlich der Integration einer zusätzlichen Lösung haben mag.

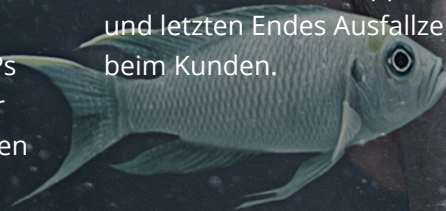
4. Vergleichen Sie die Kosten Ihres Serviceangebots mit dem Nutzen. Nachdem Sie die potenziellen Kosten von Ausfallzeiten und Datenverlusten erläutert haben, ist es an der Zeit, zur Sache zu kommen und über Preise zu reden. Wenn der erste Teil der Unterhaltung erfolgreich war, dann sollte der Kunde nun von alleine zu dem Schluss kommen, dass die Kosten von Ausfällen und Verlusten den Preis für Ihren Service mehr als rechtfertigen. Wenn der Interessent die Notwendigkeit für kontinuierliche, proaktive Backup-Services erkannt hat, müssen Sie die Anforderungen des Unternehmens entweder an Ihre bestehenden Servicelevel anpassen oder ein individuelles Paket zusammenstellen. Aber denken Sie an Schritt 2 und halten Sie es unkompliziert. Wer komplexe Serviceangebote ausarbeitet, um seine Kunden zufriedenzustellen, verspricht leicht zu viel und kann seine Versprechen dann nicht halten. Das führt zu verärgerten Kunden, ineffizientem Service und letztendlich finanziellen Verlusten.

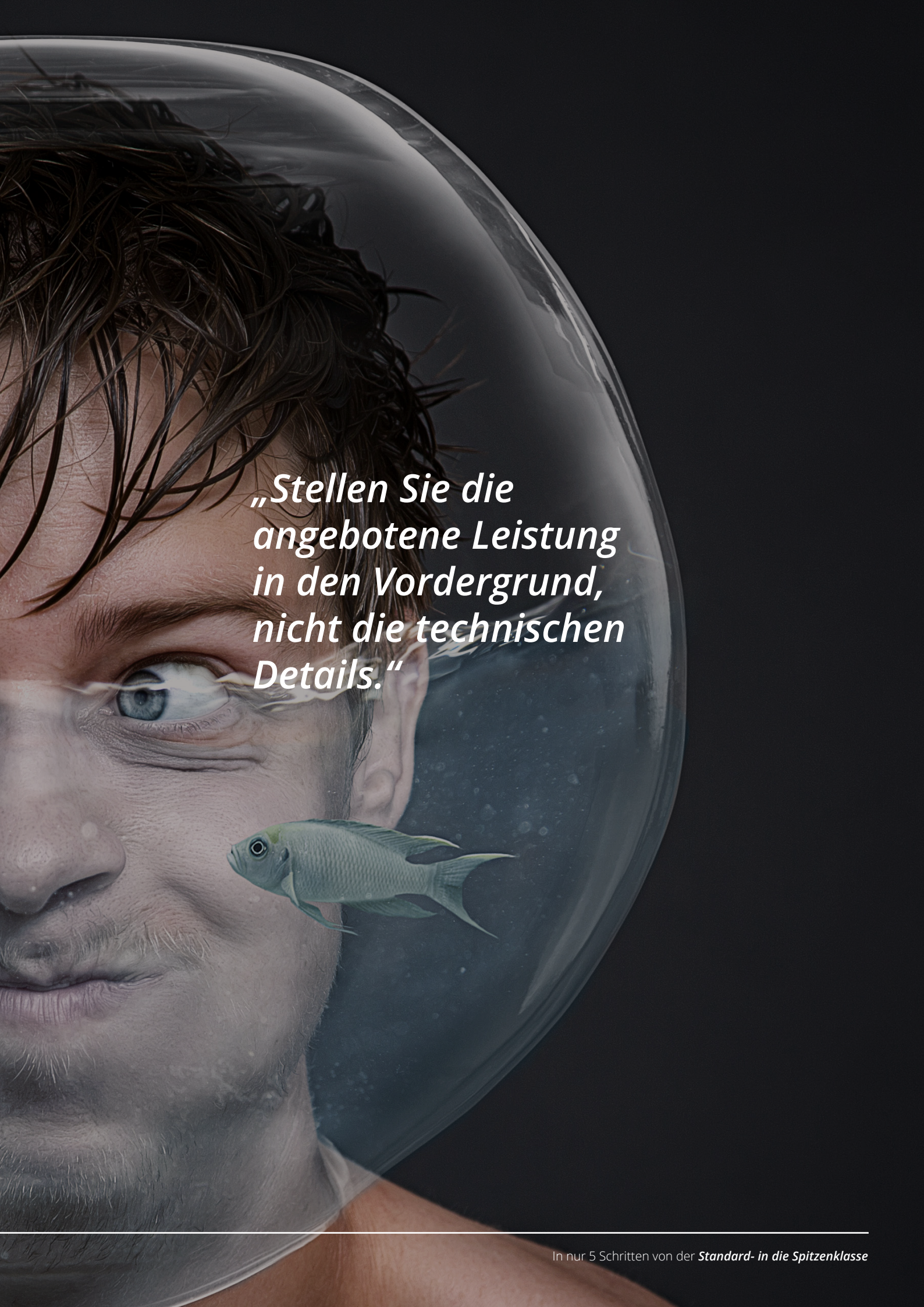
04

PROZESSE DOKUMENTIEREN UND WIEDERVERWENDEN

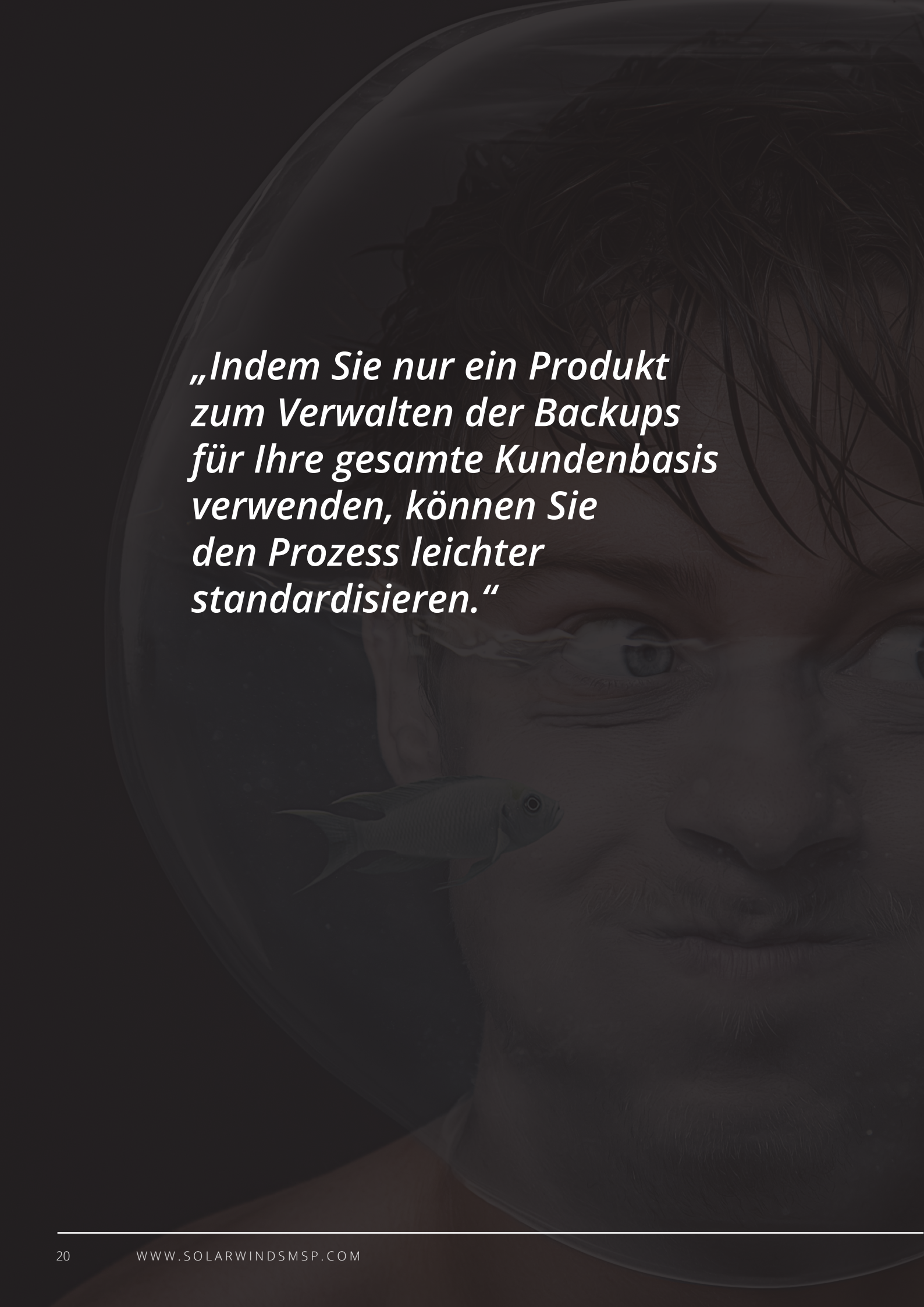
Kalkulierbarkeit ist nur dann möglich, wenn ein MSP genau weiß, wie viele Stunden für eine bestimmte Aufgabe aufzuwenden sind und wie hoch die erzielten Einnahmen aus dieser Aktivität sind. Erfahrene MSPs legen Prozesse für die Kontrolle der Kundenumgebung an und reduzieren gleichzeitig den Zeitaufwand für einmalige Maßnahmen auf ein Minimum.

Dokumentierte Prozesse, die problemlos wiederverwendet werden können, reduzieren Ihre Reaktionszeit, Ihre Supportkosten und letzten Endes Ausfallzeiten beim Kunden.





*„Stellen Sie die
angebotene Leistung
in den Vordergrund,
nicht die technischen
Details.“*



*„Indem Sie nur ein Produkt
zum Verwalten der Backups
für Ihre gesamte Kundenbasis
verwenden, können Sie
den Prozess leichter
standardisieren.“*

WO FÄNGT MAN AN?

1. Zentralisierte Backup-Lösung:

Indem Sie nur ein Produkt zum Verwalten der Backups für Ihre gesamte Kundenbasis verwenden, können Sie den Prozess leichter standardisieren. So sparen Ihre Techniker Zeit, da für alle Kunden vergleichbare Konfigurationen und dieselbe Testdokumentation verwendet werden. Dieses Grundprinzip stellt außerdem sicher, dass der Rest Ihres Backup-Programms konsistent abläuft.

2. Konsistente Backup-

Prozesse: Ein gestaffeltes Angebotsmodell ermöglicht die Verwendung identischer Backup-Aufträge (Namen, Häufigkeit, Datenauswahl usw.) und Benachrichtigungseinstellungen. Dann wissen Sie ohne einen Blick auf die einzelne Kundenumgebung, was zu erwarten ist. Und Sie wissen auch, dass Sie benachrichtigt werden, wenn etwas schief geht.

3. Konsistentes Testen:

Wenn Sie Backup-Tests anbieten, brauchen Sie gut dokumentierte, standardmäßige Testverfahren. Dieselbe Dokumentation kann in leicht angepasster Form wahrscheinlich für all Ihre Kunden angewendet werden.

4. Kalkulierbare

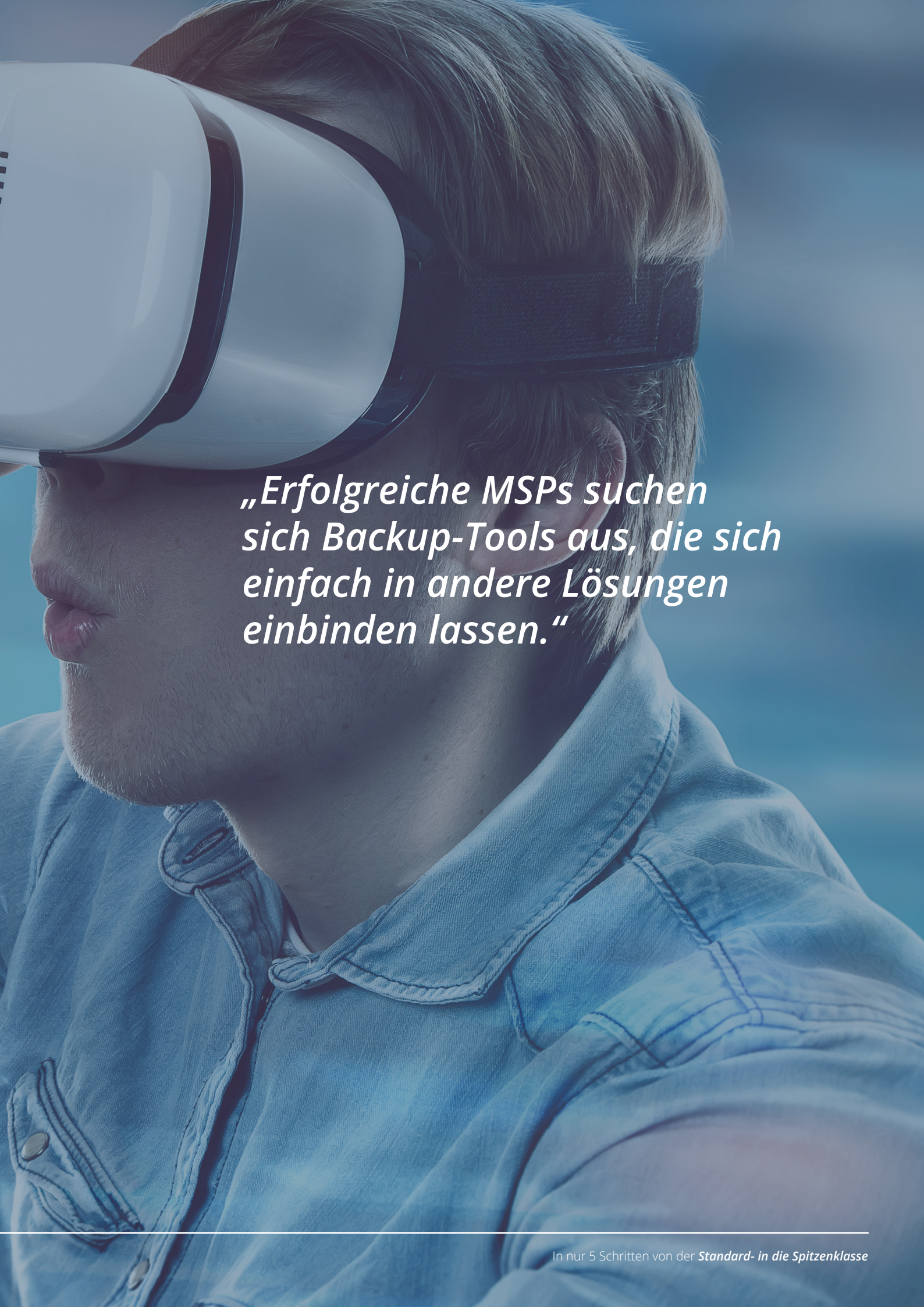
Wiederherstellung: Wenn Sie wissen, dass Backups korrekt ausgeführt und getestet werden, sind bei Wiederherstellungen weniger Hindernisse zu erwarten.

05

AUFEINANDER ABGESTIMMTE TECHNOLOGIEN SICHERSTELLEN

Die Wirkung einer zentralisierten Managementstrategie haben wir bereits erläutert. Darüber hinaus suchen sich erfolgreiche MSPs Backup-Tools aus, die sich einfach in andere Lösungen einbinden lassen. Sie sollten sich für Produkte entscheiden, die zusammenpassen und miteinander

kommunizieren. Auf diese Weise können Sie einen Großteil der Support-, Berichterstellungs- und Abrechnungsaufgaben für Backup- und andere IT-Dienste automatisieren. Sie schaffen damit eine Umgebung, in der Ihr Team produktiver und effizienter arbeiten kann.



*„Erfolgreiche MSPs suchen
sich Backup-Tools aus, die sich
einfach in andere Lösungen
einbinden lassen.“*



„Wer als Anbieter von Managed Services Erfolg hat, hinter dem steht ein effizientes, produktives und kalkulierbares Backup-Geschäft.“

Denken Sie nur einmal daran, was passiert, wenn der Backup-Prozess nicht wie vorausgesehen funktioniert. Jede moderne Backup-Lösung verfügt über eine Benachrichtigungsfunktion, aber damit Ihr Unternehmen geleistete Aufgaben im Blick behalten kann, muss ein Helpdesk-Ticket verfasst werden. Wenn Sie es schaffen, dass Ihre Helpdesk-Umgebung und Ihr Backup-Produkt miteinander interagieren, haben Sie diesen Vorgang automatisiert. Das ist nützlicher und bietet mehr Wert als eine simple E-Mail-Benachrichtigung, da eine Helpdesk-Lösung das Ticket automatisch eskalieren kann, falls der zuständige technische Mitarbeiter die Aufgabe nicht erwartungsgemäß ausführt. Dies bedeutet schnellere Reaktionszeiten und zufriedенere Kunden.

Wir gehen davon aus, dass Sie bereits in andere Tools und Lösungen investiert haben. Nun müssen Sie ein Backup-Produkt finden, das sich in Ihr bestehendes System mit Helpdesk-, Remote Monitoring- und Managementfunktionen integrieren lässt. Jeder Integrationspunkt, den Sie nutzen können, ist ein Schritt in Richtung von mehr Effizienz, Produktivität und Kalkulierbarkeit.

VON DER STANDARD- IN DIE SPITZENKLASSE

Egal, wie gut Sie sich mit Backups auskennen – wahrscheinlich können Sie trotzdem noch eine Steigerung erzielen. Die Empfehlungen in diesem Whitepaper basieren auf unserer jahrelangen Erfahrung durch die Arbeit mit außergewöhnlich erfolgreichen MSPs. Von ihnen haben wir gelernt, dass jeder den Schutz seiner Kunden verbessern, die eigenen Supportkosten senken und robustere, kontinuierliche Einkommensquellen schaffen kann.

Wer als Anbieter von Managed Services Erfolg hat, hinter dem steht ein effizientes, produktives und kalkulierbares Backup-Geschäft. Mithilfe der in diesem Whitepaper aufgeführten fünf Schritte schaffen Sie eine günstigere Ausgangsbasis für Ihr Unternehmen, um mehr Einnahmen zu generieren und gleichzeitig bessere Service- und Schutzleistungen für Ihre Kunden anzubieten.

Das grundlegende Element ist Ihr Backup-Ansatz. Durch zentralisiertes Management, unkomplizierte und strukturierte Serviceangebote, regelmäßig ausgeführte, reproduzierbare Backups, integrierte Lösungen und Verkaufsgespräche mit dem Schwerpunkt Wertschöpfung optimieren Sie Ihre Marken-Performance und bieten den Abnehmern Ihrer Dienste einen wesentlich höheren Nutzen.

Kurz gesagt: Wenn Sie diese Best Practices anwenden, führen Sie Ihren bereits eindrucksvollen Backup-Service in die Spitzenklasse!

ÜBER SOLARWINDS® MSP

SolarWinds MSP unterstützt weltweit MSPs jeder Größe dabei, hocheffiziente und profitable Geschäftsfelder aufzubauen, die einen maßgeblichen Wettbewerbsvorteil sichern. Mit integrierten Lösungen, u. a. für Automatisierung, Sicherheit, Netzwerk- und Service-Management vor Ort und in der Cloud, können MSPs ihre Arbeit dank datenbasierter Einblicke schneller und einfacher erledigen. SolarWinds MSP hilft MSPs, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Erfüllung ihrer SLAs und den Aufbau eines gewinnbringenden Geschäfts.

Hier erfahren Sie, wie Sie mit SolarWinds MSP Ihr Backup-Angebot von der Standard- in die Spitzenklasse heben können:
www.solarwindmsp.com

solarwindmsp.com