

Erfolgreiche Modelle und mehr Umsatz für Systemhäuser – Datensicherung in der digitalen Transformation

Die digitale Transformation verändert die Wertschöpfungskette für Unternehmen, Software-Hersteller und Systemhäuser. Wie sich Systemhäuser in Zusammenarbeit mit den Herstellern erfolgreich für die Zukunft aufstellen, mit neuen Geschäftsmodellen ihren Umsatz steigern und ihre Zukunftsfähigkeit sichern, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.



• Einleitung	01
• Datensicherung in der digitalen Transformation	02
• Geschäftsmodelle für Systemhäuser	03
• Das Break & Fix Modell	03
• Das Managed Services Modell	04
• Ausblick – Das partnerschaftliche Modell	05
• Vor- und Nachteile der Geschäftsmodelle	05
• Tabellarischer Vergleich der Geschäftsmodelle	08
• Fazit – Erfolgsfaktoren für die Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Systemhaus	09

Einleitung

Die digitale Transformation verändert die Geschäftsmodelle in fast allen Branchen.

Auch für Systemhäuser geht mit der digitalen Transformation ein Wandel ihrer Geschäftsmodelle einher.

Kunden lagern IT-Prozesse zunehmend an externe Dienstleister aus und kümmern sich selbst nur noch um ausgewählte Bereiche in der IT. IT-Administratoren übernehmen Aufgaben rund um IT-getriebene Geschäftsprozesse und die interne Infrastruktur. Die Datensicherung hingegen wird häufig an externe Dienstleister übergeben. Gründe hierfür sind das rasante Datenwachstum sowie die steigende Komplexität und Vernetzung von IT-Infrastrukturen und Prozessen.

Die Rolle der Datensicherung geht mittlerweile über Backup und Restore hinaus. Es geht nicht mehr nur darum, die Daten zu sichern (Backup) und zu einem bestimmten Punkt wiederherzustellen (Restore). Die Daten müssen dynamisch gesichert werden, kurzfristig wieder herstellbar und vor allem – immer verfügbar sein. Datenverfügbarkeit ist der Schlüssel zum Erfolg, mehr noch – die Datenverfügbarkeit ist in immer mehr Branchen die Basis für die Geschäftstätigkeit.

Unternehmen brauchen das Know-how von Experten, um ihre Datensicherung in immer

komplexeren Umgebungen professionell aufzusetzen. Bei begrenzten internen Ressourcen können Spezialisten auf Seiten der Hersteller und Systemhäuser diese wichtige Unterstützung leisten.

Die Rolle der Systemhäuser wandelt sich: Bei der Auswahl der Dienstleister sind die bisherigen Systemhäuser nicht mehr gesetzt, sondern sie konkurrieren mit Plattformanbietern und global agierenden Systemhäusern. Systemhäuser werden Anbieter für ganzheitliche Lösungen, die Kunden als externe Experten unterstützen.

Das Whitepaper betrachtet am Beispiel der Datensicherung, wie sich die Rolle der Systemhäuser wandelt, wie sich die Wertschöpfungsketten verändern, was Kunden heute erwarten und wie Systemhäuser sich in Kooperation mit den Herstellern für die Zukunft gut aufstellen. Sie erfahren, wie neue Geschäftsmodelle Ihnen zu Erfolg, mehr Umsatz und Zukunftsfähigkeit verhelfen.

Das Whitepaper adressiert mittelständische Systemhäuser, die Ihren Kunden eine Komplettlösung für die Datensicherung bieten möchten, vom Know-how der Software-Hersteller profitieren und mit neuen Geschäftsmodellen langfristig erfolgreich sein wollen.

Datensicherung in der digitalen Transformation – mehr als Backup und Restore

Backup- und Restore-Software ist ein fester Bestandteil im Portfolio zahlreicher Systemhäuser und ein wesentlicher Umsatzfaktor. Da die Vernetzung von Maschinen, Geschäftsprozessen und Schnittstellen mit anderen Systemen voranschreitet, wachsen Datenmengen einerseits rasant, andererseits lauern mehr Cyber-Bedrohungen. Die Datensicherung wird komplexer: Daten sind überlebenswichtig, müssen immer verfügbar und vor allem schnell wieder herstellbar sein.

Backup-Software allein wird diesen Anforderungen nicht gerecht. Für die Systemhäuser bedeutet das, dass der reine Weiterverkauf und eine Basis-Implementierung von Backup-Software nicht das Modell der Zukunft sein können.

Die Kunden stellen sich auf Paketeleistungen wie z. B. Managed Services ein und stehen längerfristigen Vertragsbindungen offener gegenüber. Diese neue Aufgeschlossenheit birgt große Chancen, aber auch große Herausforderungen: Systemhäuser, die sich im Markt behaupten wollen, müssen sich vom Wettbewerb durch höherwertige, komplexere Services absetzen.

Erfolg werden kundenorientierte Systemhäuser haben, die die neuen Herausforderungen der Datensicherung verstehen und ihr Portfolio daran anpassen: Systemhäuser, die Datensicherung neu denken, nicht nur eine Backup-Software verkaufen, sondern ihren Kunden alles aus einer Hand bieten - von der Beratung bis zur Software-Implementierung. Und das mit Hilfe des Know-hows direkt vom Software-Hersteller.

„Systemhäuser sind die eigentlichen Transformatoren der deutschen Wirtschaft. Nur wenn sie sich weiterentwickeln, werden ihre Kunden – kleine, mittelständische und große Unternehmen – die Reise in die digitale Welt erfolgreich gestalten und damit ihre heutige, sehr gute internationale Wettbewerbsposition halten können. Wenn die Systemhäuser die Prozessberatung nicht verinnerlichen, dann findet diese Transformation zu langsam statt.“¹

Denn schon heute sind Komplettlösungen für Datensicherung gefragt. Ganzheitlich gedacht, transparent, zuverlässig, effizient und automatisiert – das sind die Trends für eine erfolgreiche Datensicherung.



► Insellösungen und Software allein sind nicht das Modell der Zukunft, sondern Komplettlösungen.

Geschäftsmodelle für Systemhäuser

Das Break & Fix Modell

Die Rollenverteilung zwischen dem Auftraggeber und Auftragnehmer war im IT-Geschäft über einen langen Zeitraum klar: Auftraggeber ist eine Organisation, z.B. ein Unternehmen, das ein Systemhaus als Auftragnehmer mit klaren Aufgaben und Projekten beauftragt. In den meisten Fällen geht es um die Beschaffung von Hard- und Software, welche die Systemhäuser über die Distribution ordern und an den Kunden, verbunden mit einer Basisinstallation, weiterreichen. Die überwiegende Anzahl an Systemhäusern lebt also vom Weiterverkauf (Reselling) und damit vom Margengeschäft, d.h. von der Spanne zwischen Ein- und Verkauf der Waren.

Betrachtet man diese Rollenverteilung am Beispiel der Datensicherung, sieht man, dass strategische Verantwortung und die Umsetzung beim Auftraggeber, in dem Fall dem Unternehmen, liegt. Die Systemhäuser werden mit der Beschaffung beauftragt. Hierbei kann es sich um neue Speichermedien oder eine Lizenzverlängerung handeln. Aber die Umsetzung und die Funktionsfähigkeit der Datensicherung sicherzustellen liegt nicht in der Verantwortung des Systemhauses.

Dieses Geschäftsmodell erweist sich als lukrativ, mit einer klaren Rollenverteilung. Die Systemhäuser erzielen ohne viel Risiko und Investition ansehnliche Margen. Die Erbringung zusätzlicher Dienstleistungen, wie z. B. eine Beratung oder die Erstellung eines Konzeptes für die Datensicherung, spielen bei diesem Geschäftsmodell kaum eine Rolle.

Den Großteil des Umsatzes erwirtschaften die Systemhäuser über den Weiterverkauf von Produkten, während Dienstleistungen den deutlich geringeren Teil ausmachen. Dienstleistungen werden reaktiv auf Wunsch des Kunden erbracht und nur selten proaktiv angeboten.

Diesen Ansatz nennt man das **Break & Fix Modell**.²

Beim Break & Fix Modell werden IT-Dienstleistungen nach Bedarf und auf Anfrage bereitgestellt.



Beispiel

Ein Techniker des Systemhauses fährt zum Kunden, um dort die Datensicherung zu installieren oder um zu helfen, wenn diese nicht funktioniert. Dem Kunden werden dafür Zeit, Anfahrt und Material in Rechnung gestellt. Das Systemhaus erbringt die vereinbarte Leistung. Die Verantwortung für die ganzheitliche Leistungsfähigkeit der IT des Kunden oder für die Funktionsfähigkeit der Datensicherung übernimmt das Systemhaus nicht.

So einfach ist es aber nicht mehr. Die digitale Transformation führt bei den Kunden zu einer höheren Verzahnung und Komplexität der Geschäftsmodelle, zu einem enormen Datenwachstum, steigenden Kosten für die Datensicherung und neuen technischen Herausforderungen. Fallen relevante Daten aus, steht nicht nur die eigene Firma still: In unserer vernetzten Wirtschaft sind sofort auch verbundene Unternehmen betroffen. Daten sind ein besonders sensibler Bestandteil der gesamten Produktions- und Wertschöpfungskette.

Steigende Herausforderungen auf der einen Seite, Knappheit an qualifiziertem IT-Personal auf der anderen Seite. Und die Datensicherung und Datenverfügbarkeit muss trotzdem in jedem Fall gewährleistet sein. Die bestehenden Ressourcen einer IT-Abteilung können diesen Mehraufwand nicht abdecken und brauchen Unterstützung, die das Break & Fix Modell in dem erforderlichen Maß nicht abdeckt.

Systemhäuser, die auf dieses Geschäftsmodell setzen, geraten unter Druck, da der reine Weiterverkauf nicht ausreicht, sondern zusätzliche Services gefragt sind.

Systemhäuser werden zu Anbietern für ganzheitliche Datensicherungslösungen, die Kunden als externe Experten unterstützen. So können Organisationen trotz begrenzter interner Ressourcen den steigenden Anforderungen begegnen und ihre geschäftskritischen Daten professionell sichern.

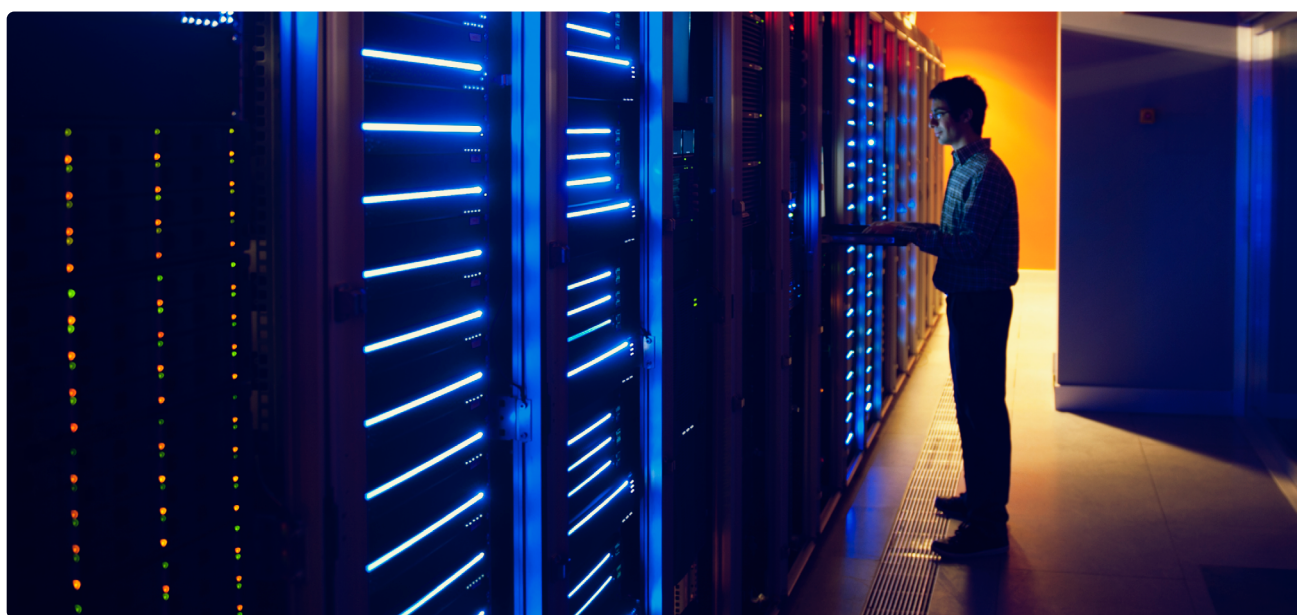
Das Managed Services Modell

Ein erweitertes Modell ist das Managed Services Modell. Hierbei bietet das Systemhaus einen ganzheitlicheren IT-Service an, dessen Bedingungen in einem Service Level Agreement (SLA)³ festgelegt sind. Typischerweise umfasst dies ein proaktives Monitoring und die Wartung der Datensicherung. Diese Services werden über einen Fernzugriff abgewickelt, um Probleme zu erkennen und anzugehen, bevor diese zu Systemausfällen führen. Im Rahmen der Managed Services können die Systeme sogar beim Systemhaus gehostet werden.

Bei diesem Modell übernimmt das Systemhaus einen Teil der Verantwortung, wobei die klassische Auftraggeber-Auftragnehmer-Beziehung bestehen bleibt. Bei der Datensicherung weist dieses Modell allerdings einige Schwächen auf: Das

Systemhaus kann die volle Verantwortung für die Datensicherung nicht übernehmen, da es z. B. auf die Funktionsfähigkeit der Datensicherungssoftware und der entsprechenden Speichermedien keinen Einfluss hat. An dieser Stelle ist die enge Zusammenarbeit mit den Herstellern gefragt, die ihre Systeme gut kennen und kompetente Hilfe leisten können. Aber gerade international aufgestellte Hersteller sind für die Systemhäuser nicht immer direkt erreichbar.

Für Systemhäuser kann es von Vorteil sein auf lokale Hersteller zu setzen, die schnell erreichbar sind und eigene Spezialisten einsetzen, um die Systemhäuser zu beraten bzw. ihnen zu helfen. Denn gerade bei einem Systemausfall oder Datenverlust wird der Kunde das Systemhaus in die Pflicht nehmen, obwohl es nur bedingt helfen kann. Ist dann aber der Hersteller zur Stelle, um das Systemhaus zu unterstützen, muss aus dem Ernstfall keine Katastrophe werden, sondern das Systemhaus kann mit Support und Know-how den Kunden von seiner Leistungsfähigkeit überzeugen.



Ausblick – Das partnerschaftliche Modell

Viele Kunden wissen um den begrenzten Einfluss der Systemhäuser auf die Hersteller und die Gefahr, die gerade im Bereich der Datensicherung droht. Daher wünschen viele Kunden sich partnerschaftliche Modelle und eine Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

Vorreiter hierbei waren z.B. die Public Private Partnership Modelle, wo Privatunternehmen Teile des Geschäftsbetriebs von öffentlichen Auftragnehmern übernehmen. Ähnliche Modelle finden sich auch, wenn große IT-Dienstleister Rechenzentren oder ganze Abteilungen von Unternehmen übernehmen. Es muss aber gar nicht immer die Auslagerung ganzer Geschäftsbereiche oder der gesamten IT mit vielen Mitarbeitern sein. Auch im kleineren Rahmen trifft dieses Umdenken bei den Kunden zu.

Die Systemhäuser erweitern ihr Portfolio mit Serviceleistungen. Um den Anforderungen in vollem Umfang gerecht zu werden, sollten sich Systemhäuser von klassischen Produkt-Anbietern lösen und stattdessen die Unterstützung von Herstellern in Anspruch nehmen, die

- ✓ Produkte und Serviceleistungen anbieten
- ✓ Systemhäuser mit Lösungsansätzen unterstützen
- ✓ Projektunterstützung mit Erfolgsgarantie und Unterstützung bei Ausschreibungen anbieten
- ✓ Verantwortung übernehmen
- ✓ persönlich und ganzheitlich auf Augenhöhe beraten

Ein Systemhaus sollte sich die Frage stellen: Bietet der Hersteller Unterstützung beim gesamten Lebenszyklus der Datensicherung – von der Konzeption, der Software-Implementierung, dem

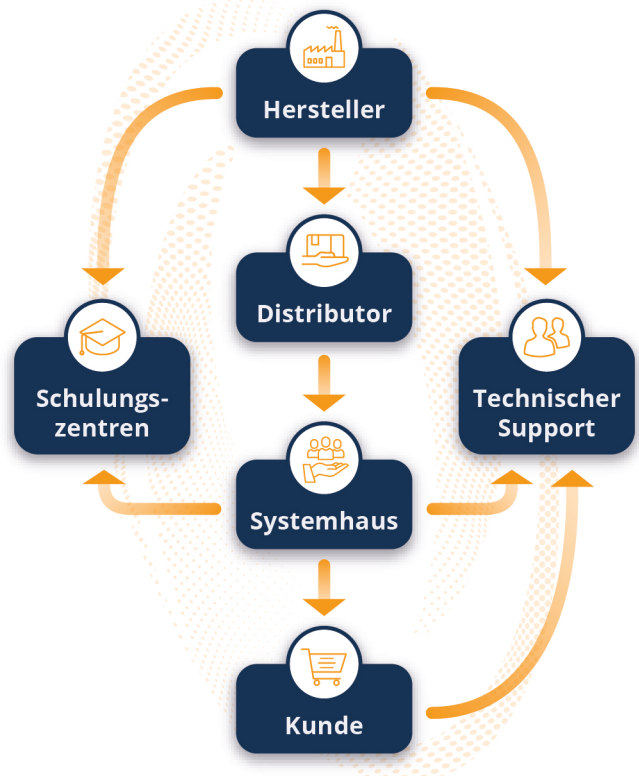
Betrieb bis hin zur konstanten Überprüfung der Funktionsfähigkeit? Wie wichtig sind die Projekte für den Hersteller und übernimmt er auch eine Verantwortung?

Vor- und Nachteile der Geschäftsmodelle

Das Break and Fix Modell

Im Break & Fix Modell ist die Wertschöpfungskette klar geregelt: Der Hersteller produziert das Produkt, vertreibt es an einen Distributor, der es an das Systemhaus verkauft, das wiederum den Kunden beliefert. Den erforderlichen Support leisten die meisten Hard- und Software-Hersteller über Support-Zentren (geschulte Call-Center-Mitarbeiter). Auch Produktschulungen werden über externe Schulungszentren durchgeführt.

Je nach Marktmacht des Herstellers bekommt der Distributor 2 % bis 10 % Marge und das Systemhaus nochmal 5 % bis 15 %, wodurch meist über 70 % der gesamten Produkt-Wertschöpfung beim Hersteller verbleiben. Das Bestreben der Hersteller ist es, durch eine Optimierung der Preismodelle die Wertschöpfung jedes Projektes weiter zu erhöhen.



Bei genauerer Betrachtung der Wertschöpfungskette fällt auf, dass die Verantwortung für die Leistungsfähigkeit der IT und die funktionierende Datensicherung, beim Kunden liegt. Die Kunden akzeptieren das aber immer weniger und nehmen die Systemhäuser zunehmend in die Pflicht, indem klar umrissene Leistungspakete (Service Level Agreements) definiert und ausgelagert werden. Die IT-Abteilung des Kunden definiert die Anforderungen und managt die einzelnen Dienstleister – so jedenfalls in der Theorie.

Die Kunden verfügen oft aber nicht über das Fachwissen, die Anforderungen klar zu definieren und zu prüfen. Auch die Systemhäuser können eine Funktionsfähigkeit nur begrenzt garantieren, da sie von den eingesetzten Systemen abhängig sind und keinen direkten Kontakt zu den Herstellern haben.

Das Managed Services Modell

Auch wenn derzeit von vielen Systemhäusern das Managed Service Modell als der Königsweg angesehen wird, lohnt sich ein genaueres Hinsehen. Hierbei fällt auf, dass dieses Modell den Herstellern viele Vorteile bringt.

Der Hersteller muss keine Marge mehr an die Distribution abgeben, hat eine direkte Beziehung zum Systemhaus und generiert immer mehr Wissen über die Nutzung seiner Systeme beim Endkunden. Hierdurch können die Hersteller ihre Lizenzmodelle optimieren und Umsätze steigern. Im Falle der Datensicherung kann der Hersteller z. B. nach Datenmenge oder Größe der virtuellen Infrastruktur abrechnen. Die Vorteile liegen hier eindeutig mehr auf Seiten des Herstellers, zumal die Hersteller kein Risiko eingehen und nicht aktiv in die Leistungserbringung einbezogen werden. Bei Problemen mit der Datensicherung oder -wiederherstellung liegt die Verantwortung bei den Systemhäusern.

Systemhäuser und Endkunden suchen neue Kooperationsmodelle mit den Herstellern.

Innovative Systemhäuser treibt der Wunsch, die Hersteller in die Leistungserbringung und

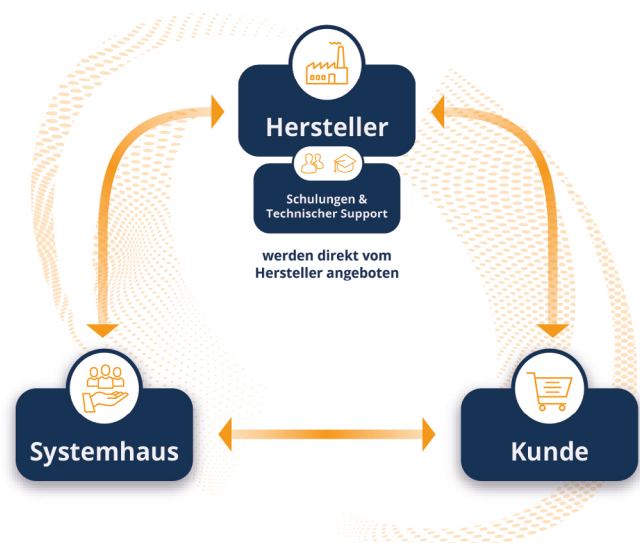
Verantwortung einzubeziehen, ihre Margen zu verbessern und die Kundenbeziehung zu schützen. Sie suchen Hersteller, die direkt erreichbar sind, eine engmaschige Unterstützung bieten und ihre Lizenzbedingungen gemäß deutscher Gesetze verfassen. Nur wenn der Hersteller lokale Gesetze und Vorgaben versteht und zügig auf Anfragen oder Änderungen reagiert, kann die gesetzeskonforme Sicherung und die schnelle Wiederherstellung der Daten gewährleistet werden.



► Kundenbeziehungen schützen und die Margen verbessern – das ist der Wunsch von innovativen Systemhäusern

Das partnerschaftliche Modell

Ein neuer Weg ist das partnerschaftliche Modell: Hersteller und Systemhäuser übernehmen gemeinsam Verantwortung für die Sicherung der Daten und Einhaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen. Hierbei führt das Systemhaus als Generalunternehmer den Kunden und zieht den Hersteller für spezifische Aufgaben hinzu.



Bei partnerschaftlichen Modellen setzt die Zusammenarbeit oft schon in den Pre-Sales-Phasen ein, in denen das Systemhaus und der Hersteller gemeinsam die Endkunden von der Leistungsfähigkeit der angebotenen Lösung überzeugen.

Hersteller

Hierbei kann der Hersteller z. B. eine Testinstallation der Software oder auch die Definition und Durchführung von Leistungstests übernehmen. Die Hersteller können auch Aussagen und Zusagen für individuelle Anforderungen treffen und Einblicke in die Roadmap geben. Die Hersteller haben spezialisiertes Personal, das zu 100 % das Thema Datensicherung betreut und die damit einhergehenden Leistungen maximal effizient und kompetent erbringt. Die Experten verstehen die technischen und geschäftlichen Anforderungen, sodass sie den Leistungsumfang sowie die garantierten Leistungen klar definieren können.

Systemhäuser

Die Systemhäuser sind deutlich breiter aufgestellt und können die Kunden ganzheitlich betreuen – von der Infrastruktur, über Third-party Software bis zum Betrieb der Lösung und können sich auf diese wertschöpfenden Tätigkeiten fokussieren.

Bei der Datensicherung sind Fehler oder Probleme selten auf die Software alleine zurückzuführen – meist ist es eine Kombination aus Software, Hardware, Infrastruktur und Wissen. Nur wenn der Support durch den Hersteller ganzheitlich erfolgt, d. h. die komplette Infrastruktur einschließt und die Techniker einen Blick auf die Systeme werfen können, trägt dies zu einer Entlastung der IT-Techniker bei Systemhäusern und Kunden bei. Deshalb ist der technische Support – direkt vom Hersteller – so wichtig. Denn dieses technische Know-how kann kein Call Center gewährleisten.

Die Herausforderung für Hersteller ist, dass die zusätzliche Leistung wenigstens teilweise aus den Lizenzkosten finanziert werden muss und damit die Marge verringert. Dies muss in das

Geschäftsmodell integriert werden und kann gerade bei Venture-finanzierten oder an der Börse gelisteten Herstellern auch zu einem Wertverlust führen.



► Gemeinsame Verantwortung für die Datensicherung – ein wesentliches Merkmal des partnerschaftlichen Modells

Tabellarischer Vergleich der Geschäftsmodelle

Beim Vergleich der Geschäftsmodelle sind die Vor- und Nachteile individuell zu betrachten, abhängig vom jeweiligen Anwendungsfall. Die folgende

Tabelle stellt exemplarisch am Beispiel der Datensicherung dar, welche Vor- und Nachteile die einzelnen Geschäftsmodelle bringen.

	Break & Fix Modell	Managed Services Modell	Partnerschaftliches Modell
Marge für den Hersteller	Hoch Hersteller müssen keine Projektarbeit leisten und keine Verantwortung tragen	Sehr hoch Für Hersteller das profitabelste Modell – wenig Risiko und hoch skalierbar	Mittel Hersteller müssen für den Projekterfolg Leistungen erbringen und sind mit in der Verantwortung
Marge für Systemhaus	Mittel Systemhäuser agieren als reiner Reseller und werden via Marge motiviert	Mittel Systemhäuser erbringen die Services, tragen alle Nebenkosten, das Risiko und sind vom Preismodell der Hersteller abhängig	Hoch Systemhäuser können Aufwand und Risiko mit dem Hersteller teilen sowie skalierbare Managed Services erbringen
Involvierung in Akquisitionskosten	Niedrig Hersteller liefern nur das Produkt	Niedrig Hersteller stellen nur das Produkt bereit	Hoch Hersteller übernehmen bereits Teile des Pre-Sales
Beziehung Hersteller – Systemhaus	Gering Systemhaus ist reiner Reseller der Produkte des Herstellers. Fällt das Systemhaus aus oder liefert nicht, wird es ersetzt	Mittel Hersteller stellt sicher, dass die Plattform funktioniert, auf den Erfolg einzelner Systemhäuser kommt es nicht an	Hoch Systemhaus und Hersteller stellen den Projekterfolg gemeinsam sicher, jedes Projekt ist wichtig, da sonst Risiken entstehen
Beziehung Hersteller - Kunde	Niedrig Zunehmend wollen Hersteller, dass Produkte auch auf Kunden registriert werden, aber nur um eventuell selbst vermarkten zu können	Mittel Umsatz der Hersteller skaliert über Anzahl und Aktivität der Kunden, wodurch das Interesse der Hersteller an profitablen Kunden hoch ist	Sehr hoch Der Hersteller steht mit in der Verantwortung und haftet meist auch bei Datenverlust und stellt sicher, dass das Projekt von Anfang an bestmöglich aufgesetzt ist
Gefahr Kundenverlust für Systemhaus durch Hersteller	Niedrig Hersteller gehen für einzelne Projekte nicht vor Ort	Relativ hoch Standardleistungen können Hersteller besser erbringen	Niedrig Hersteller sind meist Experten für ein Thema und bieten nicht die ganzheitliche und lokale Leistung/Expertise eines Systemhauses
Leistungsfähigkeit des Hersteller-Supports	Niedrig Hersteller-Support ist reine Kostenstelle und wird oft ausgelagert	Mittel Hersteller stellen über Support sicher, dass die Plattform genutzt wird	Hoch Hersteller sind in der Verantwortung und stellen über umfassenden, technischen Support den Projekterfolg sicher
Verantwortung für Projekterfolg	Niedrig Die Verantwortung für den Projekterfolg liegt meist beim Kunden	Niedrig Die Verantwortung liegt meist beim Systemhaus, da Kunden gerade aus diesem Grund die Datensicherung auslagern	Niedrig Die Projektverantwortung wird von Hersteller, Systemhaus und Kunden gemeinsam übernommen, wobei der Hersteller federführend die Verantwortung trägt

Fazit – Erfolgsfaktoren für die Zusammenarbeit zwischen Hersteller und Systemhaus

Die Sicherheit und Verfügbarkeit von Daten bekommt im Rahmen der digitalen Transformation eine überragende Rolle. Die meisten Lieferketten funktionieren ohne Daten nicht mehr und eigentlich sind sich die Unternehmen bewusst, dass ein Cyber-Angriff jederzeit erfolgen kann und es keinen hundertprozentigen Schutz gibt. Die Datensicherung ist also die letzte Verteidigungslinie und muss jederzeit zuverlässig funktionieren.

Viele Unternehmen verfügen über begrenzte IT-Ressourcen und lagern das Thema Datensicherung aus. Somit geht die Verantwortung an die Systemhäuser über. Aufgrund der Komplexität des Themas, können die Systemhäuser diese Verantwortung aber ohne die Hilfe der Hersteller nicht vollumfänglich übernehmen.

Damit ein Systemhaus das Datensicherungsprojekt seines Kunden für alle Seiten zufriedenstellend umsetzen kann, bedarf es einer kompetenten Begleitung der Projekte durch den Hersteller. Lokale Hersteller sind mit den gesetzlichen Gegebenheiten vertraut und direkt erreichbar. Auf Wunsch ergänzen die Experten das Team des Systemhauses und schauen sich bei Fragen oder Problemen die Systeme ihrer Kunden an, um schnellstmöglich zu helfen.

Langfristige Lizenzmodelle sind ebenfalls ein wichtiger Faktor für eine erfolgreiche, profitable Zusammenarbeit, denn sie garantieren Preisstabilität und Planbarkeit.

Produktschulungen, die direkt vom Hersteller angeboten und durchgeführt werden, sind für Systemhäuser eine geeignete Möglichkeit, ihre Produktivität und Kompetenz zu erhöhen und Zeit zu sparen. NovaStors Schulungen sind darauf ausgelegt, Wissen zu vermitteln, damit die Partner das Produkt bestmöglich verstehen und steuern, das Potenzial der Lösungen optimal ausschöpfen und Probleme effektiv lösen können.

NovaStor, als deutscher Hersteller und Lösungsanbieter für Backup, Restore und

Archivierung, unterstützt Systemhäuser von Anfang an bei der Beratung ihrer Kunden: mit Software für effiziente Datensicherung, Serviceleistungen vom Pre-Sales über die Software-Implementierung inklusive Zertifizierung bis hin zu regelmäßigen Backup Health Checks – sowie deutschsprachigem, technischem Support.

Die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Hersteller, Systemhaus und Kunden basiert nicht nur auf Produktfeatures oder innovativen Lösungen, sondern auf einer verlässlichen Partnerschaft mit einem Hersteller, der bei der Bereitstellung einer Komplettlösung für Datensicherung unterstützt und Ihnen, als Systemhaus einen Wettbewerbsvorsprung verschafft!

Die Erfolgsfaktoren für eine effiziente Zusammenarbeit im Überblick:

- ✓ Projektunterstützung mit Erfolgsgarantie und Unterstützung bei Ausschreibungen
- ✓ Persönliche, ganzheitliche Beratung auf Augenhöhe
- ✓ Langfristige Preisstabilität und individuelle Preisoptionen
- ✓ Produktentwicklung in Deutschland
- ✓ Marktnähe, auf Kundenbedürfnisse abgestimmte Lösungen und eine hohe Flexibilität
- ✓ Deutsche Geschäftsbedingungen (AGB)
- ✓ Deutschsprachiger Support, jederzeit erreichbar



Auf einen Blick: NovaStors Leistungen für Sie

Unsere ganzheitliche Datensicherungs-
lösung visualisiert komplexe Backup-
Prozesse übersichtlich, entlastet Backup-
Verantwortliche und sorgt dafür, dass Sie
das Schlimmste verhindern können, wenn
Ihre Organisation von Ransomware ange-
griffen wird.

NovaStors Komplettlösung umfasst unter
anderem eine performante Software, ein
Backup-Konzept und regelmäßige Backup
Health Checks.

1. Experten entwickeln für Sie ein Backup-
Konzept und halten es schriftlich fest.
2. Im nächsten Schritt stellen sie sicher,
dass die Sicherung wie gewünscht
erfolgt.
3. Die Experten testen bereits vorhandene
Sicherungen daraufhin, ob die Medien
lesbar sind und sich die fraglichen
Systeme im gewünschten Umfang
wiederherstellen lassen.

Über NovaStor

Als deutscher Hersteller und Lösungsanbieter entwickelt NovaStor Backup und Restore Software und entlastet IT-Abteilungen mit Dienstleistungen von der initialen Konzeption bis in den laufenden Betrieb.

Mit bewährten Datensicherungs- und Archivierungslösungen schützt NovaStor heterogene IT-Infrastrukturen sowie verteilte und wachsende Daten auf sämtlichen Speichertechnologien von Disk über Tape bis Cloud.

NovaStor verbindet Expertise aus hunderten Backup-Projekten mit interner Entwicklungs-kompetenz, um sowohl Standard- als auch Individualprojekte umzusetzen. Unternehmen, Behörden und Rechenzentren erhalten von NovaStor zukunftsichere Lösungen für Datensicherung und Archivierung.

NovaStor ist inhabergeführt und an drei Standorten vertreten: in Deutschland (Hamburg), den USA (Agoura Hills) und der Schweiz (Rotkreuz).

Quellen

¹ <https://www.it-business.de/hpe-systemhaeuser-sind-transformatoren-der-wirtschaft-a-800295>

² <https://www.ninjarmm.com/de/blog/break-fix-vs-managed-services-was-sind-die-unterschiede-und-was-ist-das-bessere-modell-fuer-sie>

³ SLA: <https://de.wikipedia.org/wiki/Service-Level-Agreement>