AvePoint

Erzielen Sie mit Collaboration Security Services wiederkehrende Umsätze und höhere Margen



Migration und Cloud-Konsolidierung

Backup und Recovery

Risk Management

Hilfreiche Links



Minimieren Sie Risiken durch Cloud-Konsolidierung

Die Einführung und Nutzung mehrerer cloudbasierter Lösungen für die digitale Zusammenarbeit bergen enorme Risiken für die Sicherheit von Daten.

Ihre Chance:

Machen Sie es Ihren Kunden einfach, die Dienste der M365-Plattform zu nutzen. Bieten Sie ihnen **eine Lösung**, die eine sichere, einfache und umfassende Datenmigration nach M365 ermöglicht.

Ersetzen Sie Cloud Dienste	Mit Microsoft 365
Slack	Microsoft Teams
Zoom oder WebEx	Microsoft Teams
Desk-based IP phones	Microsoft Teams
Dropbox, Box, etc.	OneDrive und SharePoint
Facebook for Work	Yammer
Custom Built Apps	PowerPlatform
Tableau	PowerBI
Chili Piper	Microsoft Bookings
SurveyMonkey	Microsoft Forms
Trello	Microsoft Planner

Ihre Kunden profitieren:

Ihre Kunden zahlen bereits für M365 und erzielen **Kosteneinsparungen**, sobald weitere Lösungen wegfallen.

Vor der Konsolidierung		Nach der Konsolidierung	
Slack	$6	Office 365 E5	$35
Dropbox for Business	$20		
Office 365 E5	$35		
Monatliche Gesamtkosten	$61 pro Nutzer	Monatliche Gesamtkosten	$35 pro Nutzer
		Einsparungen	**$26 pro Nutzer**
		Kosteneinsparungen	**43%**

AvePoint

Bieten Sie Mehrwert mit Fly

Konsolidierung mehrerer Tenants (Teams-zu- Teams-Migration)

- Gewährleistung der Datenintegrität (Berechtigungen, Unterhaltungen)
- Migration von erweiterten Workloads (Planner)
- Genaue Planung der Migration (Beurteilung der Daten, Metadaten und Berechtigungen)
- Zeitplanung (Verschiebung in geplanten Phasen)
- Minimierung der Geschäftsunterbrechungen

Schatten IT (Migration von Dropbox, Goolge Workspace, Slack

- Durch Migration und Konsolidierung in M365 werden Sicherheitslücken (z.B. Fehlkonfigurationen, unbefugte Zugriffe, Datenschutzverletzungen) geschlossen
- Anwender greifen auf Schatten-IT zurück, wenn der Kommunikationsbedarf nicht über autorisierte Lösungen abdeckbar ist

Bieten Sie Services an, die den täglichen Bedarf der Mitarbeiter und Governance-Richtlinien prüfen.

Weiterentwicklung (Migration von Slack, Google Workspace, GoDaddy M365)

- Unternehmen nutzen unterschiedliche cloudbasierte Lösungen, um die günstigsten Lizenzen zu beziehen
- Durch Konsolidierung wird bessere Verwaltung (und Sicherheit) möglich
- 24/7 Kundensupport von AvePoint, um Migration außerhalb der Geschäftszeiten zu ermöglichen

Verbesserte Informationsarchitektur in Teams (Team-Migration innerhalb desselben Teams-Tenants)

- Beseitigen Sie Ineffizienzen in der Informationsarchitektur
- Identifizieren Sie Probleme wie: Wildwuchs, zu viele Arbeitsbereiche, irreführende Namenskonventionen, unzählige Duplikate, Chatnutzung anstatt von Kanalnutzung

Bieten Sie Services im Hinblick auf Governance-Richtlinien und die Implementierung einer Governance-Lösung.

Welche Dienstleistungen Sie positionieren können

Die **Migration ist der Startpunkt** der digitalen Transformation, daher ist dies ein guter Ansatzpunkt für Sie, erste Lösungen anzubieten, um Ihre eigenen Geschäftsmöglichkeiten zu erweitern. Cloud-Konsolidierungsmigrationen bieten außerdem die Möglichkeit, **weitere Services** zu platzieren:

- Changemanagement
- Schulungen für Endnutzer
- Datenermittlung
- Erkennung von Schatten-IT und entsprechende Gegenmaßnahmen
- Prüfung der Governance-Richtlinien
- Prüfung von Berechtigungen und Zugriffen
- Prüfung der Teams-Informationsarchitektur

Denken Sie immer daran – mit Fly verkaufen Sie nicht nur eine einfache Lösung; Sie bieten auch **potenzielle Einsparungen** durch den Umstieg auf eine M365-Umgebung, die **von Ihnen gesichert und verwaltet** wird. Beispielsweise können Sie Bundles anbieten und mithilfe von Policies & Insights und Cloud Backup **laufende Governance- und Backup-Services** in M365 bereitstellen.

Migrations-Lösung: MANUELL

Migrations-Quelle: Exchange, SharePoint, G Suite, etc.

Projektgröße (Nutzer)	Kosten/Nutzer	Projektumsatz insgesamt	Stunden manueller Arbeit	Gesamtkosten der Arbeit ($100/Stunde)	Gesamtkosten Migrations-Lizenzen	Gesamtkosten	Gesamtgewinn	Gewinn in %
50	$ 150	$ 7,500	60	$ 6,000	$ 0	$ 6,000	$ 1,500	20%
100	$ 150	$ 15,000	100	$ 10,000	$ 0	$ 10,000	$ 5,000	33%
125	$ 125	$ 25,000	150	$ 15,000	$ 0	$ 15,000	$ 10,000	40%
100	$ 100	$ 50,000	300	$ 30,000	$ 0	$ 30,000	$ 20,000	40%

Migrations-Lösung: AVEPOINT

Migrations-Quelle: Exchange, SharePoint, OneDrive for Business, Slack, Dropbox, G Suite, G Drive & mehr

Projektgröße (Nutzer)	Kosten/Nutzer	Projektumsatz insgesamt	Stunden manueller Arbeit	Gesamtkosten der Arbeit ($100/Stunde)	Gesamtkosten Migrations-Lizenzen	Gesamtkosten	Gesamtgewinn	Gewinn in %
50	$ 150	$ 7,500	5	$ 500	$ 150	$ 650	$ 6,850	91%
100	$ 150	$ 15,000	5	$ 500	$ 300	$ 800	$ 14,200	95%
200	$ 125	$ 25,000	5	$ 500	$ 600	$ 1,100	$ 23,900	96%
500	$ 100	$ 50,000	5	$ 500	$ 1,500	$ 2,000	$ 48,000	96%



Fly verkaufen: Fragen an potenzielle Kunden

- Haben Sie ein Team, das sich speziell mit der Migration von Inhalten zu M365 befasst?
- Könnten Sie leicht identifizieren, welche Daten migriert werden müssen – und welche nicht?
- Kennen Sie Ihre vorhandene Informationsarchitektur gut genug, um Probleme bei einer Migration zu vermeiden? Wie sind SharePoint- oder File Shares aktuell bei Ihnen strukturiert?
- Kennen Sie die Sicherheitsrisiken beim Einsatz mehrerer Collaboration-Plattformen?
- Erfüllen ALLE Ihre SaaS-Lösungen die Service Level Agreements und Compliance-Anforderungen?
- Könnten Sie eine Migration in Echtzeit verfolgen und überwachen, wenn Sie auf sich gestellt sind?
- Haben Sie schon einmal die Zeit- und Kosteneinsparungen berechnet, wenn Sie M365 als einzige Collaboration-Quelle nutzen würden?

Migration und Cloud-Konsolidierung

Backup und Recovery

Risk Management

Hilfreiche Links



Bieten Sie Mehrwert mit Cloud Backup für Microsoft 365



Gefährdungen für Kunden

- Anwenderfehler und böswillige Insider (Löschen von Dateien/Arbeitsbereichen)
- Nutzer können versehentlich oder böswillig Dokumente, E-Mails und, wenn sie der Owner sind, sogar ganze Arbeitsbereiche (Gruppen, Teams oder SharePoint-Sites) löschen
- Datenwiederherstellung auch nach 93 Tagen
- Wiederherstellung von Planner-Aufgaben (nativ nicht möglich)
- Wiederherstellung von Metadaten (nativ nicht möglich)
- Wiederherstellung von Daten nach Ransomware-Angriff



Administrative Fehler (Fehler bei Aufbewahrungsrichtlinien)

- Die Lösung ist darauf ausgerichtet mit Unternehmen zu skalieren und kann problemlos Daten, Sites oder Metadaten in nur wenigen Minuten wiederherstellen, ohne dass der Kunde überhaupt etwas bemerkt.



Erfüllung rechtlicher Anforderungen

- Angesichts zahlenmäßig zunehmender Datenvorschriften und immer höherer Geldbußen werden Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit gebeten werden, ihrem Kunden den Zugriff auf Daten zu ermöglichen, die bereits gelöscht wurden (und die länger als 93 Tage in der Vergangenheit liegen könnten).



Vorteile von AvePoint Cloud Backup im Überblick:

- Granulare Wiederherstellung von Dateien, ohne eine gesamte SharePoint-Bibliothek wiederherzustellen
- Wiederherstellung verlorener Daten durch ausscheidende Mitarbeiter, deaktivierte Konten, böswillige Insider oder Ransomware
- Erfüllung von Datensouveränität (entweder intern oder regulatorisch) oder Aufbewahrungsanforderungen
- Datenzugriff während längeren Dienstausfällen
- Sicherung und Wiederherstellung von erweiterten Workloads wie Microsoft Planner und Teams-Chats

AvePoint

Erzielen Sie mit Bundles höhere Umsätze

Häufig: In der Vergangenheit haben Sie möglicherweise physische Backup-Kopien von Kundendaten in einem Serverrack vor Ort aufbewahrt.

Herausforderung: Infrastruktur wurde in den virtuellen Raum verlagert und ist als Serviceleistung verfügbar.

Empfehlung: Entscheiden Sie sich für eine **Cloud-to-Cloud-Backup-Lösung** anstatt für eine selbst gehostete (On-Premises-)Lösung, damit Konfiguration und Wartung entfällt und Sie **Zeit sparen**. Eine SaaS-Backup-Lösung wird nur einmal eingerichtet und erledigt dann die restliche Arbeit automatisch.

Vorteil für Sie: Cloud Backup wird auf unserer weltweiten, ISO-zertifizierten Cloud-Plattform in Azure gehostet, verfügt über einen internen Speicher und Verschlüsselung und bietet eine flexible Preisgestaltung, die sich an der Anzahl der Nutzer oder der Datenmenge orientiert.

Erweitern Sie **Ihre Geschäftsmöglichkeiten:**

- Verkaufen Sie Backup-Services als Add-On
- Integrieren Sie Cloud Backup als obligatorischen Bestandteil in einem Bundle beim Verkauf von M365 (ermöglicht zusätzliche Marge von ca. 1,50€ pro Nutzer im Monat)
- Führen Sie eine Risiko-Analyse im Collaboration-System des Kunden durch, um Bundles mit einer Governance-Lösung oder Risik Management-Lösung wie Policies & Insights zu erstellen

Weitere Möglichkeit: Abrechnung tatsächlicher Wiederherstellungsanfragen und Berechnung des Stundenaufwands, z.B. Wiederherstellung auf Objektebene mit einer Gebühr von je zwei Stunden Aufwand.



Sicherung von Daten aus anderen Clouds

Mit der Leistungsfähigkeit von AvePoint Cloud Backup bieten Sie Ihren Kunden eine unkomplizierte Möglichkeit, **all ihre Daten zu sichern**. Sie können alle Bedürfnisse effektiv und effizient erfüllen und sich dabei sicher sein, dass **Abdeckung** und **Compliance** in allen SaaS-Tools gewährleistet sind.

Erweitern **Sie Ihre Geschäftsmöglichkeiten**:

- Verkaufen Sie Backup-Services als Add-On
- Integrieren Sie Cloud Backup als obligatorischen Bestandteil in einem Bundle beim Verkauf einer SaaS-Plattform (ermöglicht zusätzliche Marge von ca. 1,50€ pro Nutzer im Monat)
- Abrechnung tatsächlicher Wiederherstellungsanfragen und Berechnung des Stundenaufwands

Hier ein Beispiel für ein Dynamics 365 Backup:

Wiederherstellung Service	Empfohlener Chargeback	Details
Wiederherstellung der Marketing Arbeitsumgebung	4 Stunden/Anwendung 8 Stunden/Marketing Service 8 Stunden/Marketing-Insights	Dies kann die Wiederherstellung der Marketinganwendungen, der Dienste wie z. B. Live Customer Journeys und Marketing-E-Mails sowie Bilder zur Verwendung in E-Mails und Marketingseiten beinhalten. Lösen von Segmentanfragen, Sammeln und Speichern von Interaktionsdaten, Bereitstellung von Analysen auf der Grundlage dieser Daten.
Level Wiederherstellung	2 Stunden/Feld 2 Stunden/Entität 1-2 Stunden/Datensatz	Granulare Wiederherstellung aller Dynamics 365-Inhalte mit vollständig erhaltenen Metadaten, Eigenschaften und Berechtigungen.



Cloud Backup für M365 verkaufen: Fragen an potenzielle Kunden

- Was ist Ihre Backup-Lösung für den Fall, dass Sie Daten in (oder den Zugriff auf) Microsoft 365 verlieren?
- Können Sie erklären, wie Ihr Wiederherstellungsprozess über native Backup-Funktionen im Rahmen von Microsoft-SLAs ihre internen oder regulatorischen Anforderungen erfüllt?
- Wie lange werden Protokolle und Aufzeichnungen aufbewahrt?
- Wie stellen Sie sicher, dass Metadaten und Berechtigungen erhalten bleiben?
- Was tun Sie zum Schutz vor Anwenderfehlern? Gibt es Governance-Richtlinien, die Sie gern proaktiv durchsetzen würden?
- Wie schützen Sie sich vor potenziellen Ransomware-Angriffen?



Cloud Backup für Salesforce, Dynamics und Google Workspace verkaufen: Fragen an potenzielle Kunden

- Welche Backup-Lösungen haben Sie eingerichtet?
- Wie können Sie verlorene Inhalte von Nutzern wiederherstellen?
- Was tun Sie zum Schutz vor Anwenderfehlern?
- Können Sie erklären, wie Ihr Wiederherstellungsprozess über die Backup-SLAs der SaaS-Anbieter ihre internen oder regulatorischen Anforderungen erfüllt?
- Wenn der Zugang zu dem SaaS-Anbieter unterbrochen ist, wie können Sie dann auf Ihre geschützten Daten zugreifen?
- Wie schützen Sie sich vor potenziellen Ransomware-Angriffen?

AvePoint

Migration und Cloud-Konsolidierung

Backup und Recovery

Risk Management

Hilfreiche Links



Vorteile einer Risk Management-Lösung für Sie als Partner

- Übermäßige Freigaben von Daten können zur Gefährdung sensibler Daten führen – mit schwerwiegenden Folgen. Schaffen Sie einen **Mehrwert für Ihre Kunden**, indem Sie identifizieren, wer wann auf welche Informationen innerhalb von M365 zugegriffen hat und **minimieren Sie somit das Risiko** der Zusammenarbeit.
- Um Managed Security Services mit **höheren Margen** anbieten zu können, müssen Sie in der Lage sein, **Kontrollen auf wiederholbare und skalierbare Weise einzurichten** und durchzusetzen. Hier kommt Policies & Insights, kurz „PI“, ins Spiel.
- PI bietet die Möglichkeit, die mit sensiblen Dokumenten verbundenen **Risiken sowie den Zugriff darauf zu überwachen** und Richtlinienverstöße proaktiv festzustellen **und zu beheben**. Mithilfe von Sicherheits-Dashboards kann die Veränderung des Risikopotenzials (anonyme Links, externer Zugriff durch Nutzer) zudem laufend hervorgehoben und nachverfolgt werden.

Kundenherausforderungen, die Sie mit PI lösen

- Sichere Zusammenarbeit und Risikoreduzierung durch **einfache Berichterstattung** in Kunden M365-Umgebung
- Risikominimierung durch **Anpassung und Überwachung von externen Freigaben**
- Kontrolle der Erstellung von Arbeitsbereichen **Ihre Chance:** Ohne Governance-Guidance kann auf diese Weise die Zahl der Teams schnell anwachsen, was zu Problemen im Hinblick auf Kosten (mehr Speicher-/Ressourcenverbrauch), Produktivität (Auffinden von Inhalten) und Sicherheit (Verfolgung von Mitgliedschaften und Inhalten in jedem Arbeitsbereich) führt
- **Vorbereitung auf Sicherheitsaudits** durch detaillierte Reportings



Welche Dienstleistungen Sie positionieren können

PI ermöglicht Ihnen, Ihre Security Services um automatisierte und wiederholbare Services zu erweitern, um **mehr Geschäftsmöglichkeiten und höhere Margen** zu erzielen.

- Bieten Sie PI in **unterschiedlichen Bundles** an, z.B. als Teil eines größeren Premium-Security Services. Sie können PI üblicherweise für rund 2 Euro je Nutzer erwerben und den Service für mindestens 3 bis 4 Euro verkaufen
- Berechnen Sie einen **Preisaufschlag**, je nachdem, welche Microsoft 365 Servicepakete abgedeckt werden sollen
- Bieten Sie **Vor-Ort-Services oder projektbasierte Aufgaben** mit Unterstützung von Policies & Insights, um Chargeback-Modelle auf der Basis von Arbeitsstunden (Beratung oder Service) einzurichten
- Nutzen Sie **AvePoints** kostenlose Demo des Security Assessment-Tools, um dem Kunden die Risiken beim Einsatz von M365 und Teams aufzuzeigen
- Als next Step können auch **Governance-Richtlinien** auf Grundlage der Bedürfnisse des Kunden ausgearbeitet werden

Als Partner haben Sie die Wahl – entweder entscheiden Sie sich für ein einfaches Upselling und eine automatische Servicebereitstellung, oder aber Sie führen komplexere Sicherheitsprüfungen durch und bieten Services zur Richtliniendurchsetzung an, um höhere Margen zu erzielen.

Welche Dienstleistungen Sie positionieren können

Verfügbare Regeln	Mehrwert	Service	Kosten/Monat
Schutz der Klassifizierung	Verhindern Sie die Änderung von nativen Klassifizierungen durch Gruppen-/Teambesitzer	(geteilt)	k.A. (Aufpreis)
Lösch-Restriktion	Kontrollieren Sie SharePoint-Löschungen (Bibliotheken, Websites), um eine sicherere Arbeitsumgebung bereitzustellen		
Überblick Outlook-Gruppen	Kontrollieren Sie die Sichtbarkeit von Gruppen/Teams bei der Erstellung, um Verstöße zu kennzeichnen		
Einstellungen zur ext. Freigabe	Regeln Sie den Gastzugang für einzelne Teams und Gruppen	Ext. Freigabe	1€/Nutzer/Monat oder 1 Tag Services pro Monat
Scan externer Nutzer	Identifizieren Sie den Zugriff externer Nutzer auf SharePoint- und OneDrive-Inhalte		
Einstell. zur ext. Freigabe von Sites	Überwachen Sie die Einstellungen zur externen Freigabe für SharePoint und OneDrive		
Anzahl der Mitglieder und Besitzer	Limitieren Sie die Anzahl der Mitglieder/Besitzer	Mitgliedschaft	1€/Nutzer/Monat oder 1 Tag Services pro Monat
Mitglieder/Besitzer-Restriktion	Erstellen Sie eine Whitelist/Blacklist mit Nutzern nach Name oder AD-Eigenschaften (Rolle, Titel, Standort, Abteilung usw.)		
Vertraulichkeits-Einstellungen	Verhindern Sie die Umstellung von privaten Gruppen/Teams zu öffentlichen	Sicherheit	1€/Nutzer/Monat oder 1 Tag Services pro Monat
Einstellungen für Zugriffsanfragen	Geben Sie vor, wie Berechtigungen in SharePoint/OneDrive verarbeitet werden		
Vererbung von Berechtigungen	Überwachen Sie fehlerhafte Vererbungen und standardisieren Sie die Informationsweitergabe		
Teams Bereitstellung	Kontextbasierte Bereitstellungskontrollen	Provisionierung	1€/Nutzer/Monat oder 1 Tag Services pro Monat
Inhaltserstellung/Upload-Restriktion	Kontrollieren Sie die Inhaltserstellung und den Upload basierend auf Nutzer, Dateigröße, Dateityp und Content-Art		
Objekt-Nummer	Behalten Sie den Überblick über Anzahl und Größe von Objekten, Dokumenten und Ordnern in Listen/Bibliotheken		



Policies & Insights verkaufen: Fragen an potenzielle Kunden

- Wissen Sie, wer Zugriff auf Ihre Daten hat?
- Wie verhindern Sie unbefugten Zugriff und gewährleisten, dass Sicherheitsrichtlinien für M365 implementiert und durchgesetzt werden?
- Wie stellen Sie derzeit sicher, dass Daten, die bestimmte Zugriffsbeschränkungen erfordern, angemessen geschützt sind?
- Können Sie leicht Auditberichte erstellen, um Zugriffe oder sogar Zugriffsversuche nachzuweisen?
- Werden Sie bei verdächtigem Verhalten proaktiv benachrichtigt?
- Wie würde eine Überwachung und Alarmierung bei Richtlinienverstößen Ihren Umgang mit M365 verändern?

Migration und Cloud-Konsolidierung

Backup und Recovery

Risk Management

Hilfreiche Links



AvePoint

Erzielen Sie mit Collaboration Security Services wiederkehrende Umsätze und höhere Margen

Hilfreiche Links

AvePoint Fly – **Website** & **Produktbroschüre**

AvePoint Cloud Backup für Microsoft 365 – **Website** & **Produktbroschüre**

AvePoint Cloud Backup für Dynamics 365 – **Website** & **Produktbroschüre**

AvePoint Cloud Backup für Salesforce – **Website** & **Produktbroschüre**

AvePoint Cloud Backup für Google Workspace – **Website** & **Produktbroschüre**

AvePoint Policies & Insights – **Website** & **Produktbroschüre**