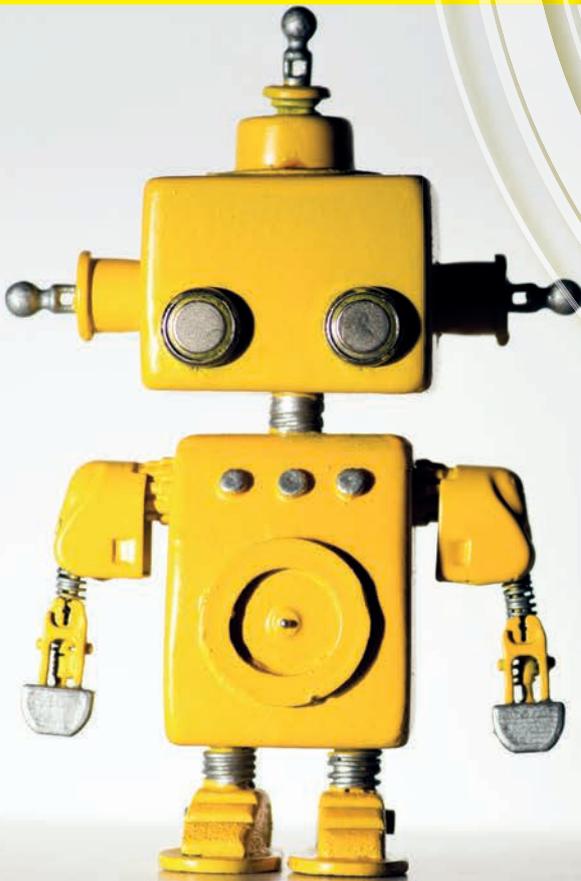


# MANAGED SERVICES

## CHANNEL GUIDE



# Komplette Sicherheit. Von einem Anbieter.



## Sophos MSP Connect

Steigern Sie Ihren Umsatz und  
senken Sie Ihre Kosten.

- › Vollständiges Cybersecurity-System
- › Zentrale Übersicht für alle Lizenzen
- › Einfache Abrechnung und Verwaltung

Jetzt als MSP-Partner durchstarten:  
[sophos.de/MSP](https://sophos.de/MSP)

Ausgezeichnete IT Security



# SOPHOS

BILD: ANDREW7726 - STOCK.ADOBE.COM

## Die Evolution der Service Provider



Sarah Böttcher, Redakteurin  
& Online Cvd IT-BUSINESS

**Das Geschäft** mit Managed Services ist lukrativ, keine Frage. Zahlreiche ITK-Dienstleister erzielen dank der Transformation ihres Geschäftsmodells bereits Erfolge. Die Herausforderungen der Managed-Services-Welt sind allerdings nicht zu unterschätzen.

**Die Welt** bleibt nicht stehen, und auch für erfolgreiche Anbieter von Managed Services wird es Zeit, den Blick auf die kommenden Entwicklungsstufen ihrer Angebote zu richten. Ohne eine stetige Weiterentwicklung der Angebote ist es nicht möglich, mit dem Fortschritt der Branche Schritt zu halten.

**Die nächste Stufe** des Service Providing steht vor der Tür. Doch wie wird sie sich gestalten? Laut einer aktuellen Studie des Beratungsunternehmens ISG sollten Dienstleister ihre Public-Cloud-Partnerschaften wesentlich ernster nehmen und intensivieren, um Kunden individuelle Plattform-Features näher zu bringen und Mehrwerte zu schaffen. Zugleich aber entwickeln Service Provider der Studie zufolge verstärkt „branchenspezifische Transformationsfähigkeiten“. Managed Services scheinen vermehrt nicht mehr rein technologisch ausgerichtet zu sein, sondern sich an Geschäftsprozessen zu orientieren. Immer mehr Service Provider eignen sich Kompetenzen für vertikale Branchen wie Automotive, Manufacturing, den Public Sektor oder das Finanzwesen an. Eine Vertikalisierung der IT scheint notwendig und ist in vollem Gange.

Ich wünsche Ihnen  
eine aufschlussreiche Lektüre!

Sarah Böttcher

sarah.boettcher@vogel.de

# IT-BUSINESS

CHANNEL GUIDE

## Managed Services

### Managed Services:

#### lukrativ, aber herausfordernd

Die Cloud ist in aller Munde und eine Migration der Workloads in die Wolke steht für viele Firmen nach wie vor im Fokus. Zur Unterstützung wird auf die Hilfe externer ITK-Dienstleister zurückgegriffen. Diese haben mit zahlreichen Herausforderungen zu kämpfen. **6**



#### Enablement durch die Distribution

Unternehmen legen die Sicherheit ihrer IT vermehrt Managed Service Providern in die Hände. **16**



#### Vom Backup zur Disaster Recovery

MSPs bieten ein breites Spektrum an Diensten rund um die Wiederherstellung von Daten. **22**



#### Kaufst du noch oder mietest du schon?

Entertainment beziehen wir heutzutage per Miete. Warum nicht auch den modernen Arbeitsplatz? **32**

#### Ein Ausweg aus dem Dilemma **6**

Managed Services bieten für ITK-Dienstleister die Chance, sich von der Konkurrenz abzuheben.

#### Zahlen und Fakten **12**

Managed Services sind der Renner und für viele Systemhäuser zum wichtigsten Standbein geworden.

#### Die Erfolgsfaktoren für Managed Security **14**

Um mit Managed Security Services erfolgreich zu sein, reicht es nicht, nur abzuwarten.

#### Hilfestellung für MSPs **16**

Distributoren greifen Partnern bei der Bereitstellung von Managed Security Services unter die Arme.

#### MPS in der Hybrid-Work-Ära **18**

Hybride Arbeitsformen setzen sich durch. Daran müssen sich die MPS-Anbieter anpassen.

#### Datacenter als Service **20**

Die großen Hersteller von Servern und Storage nehmen Anleihen bei der Cloud: Pay-per-Use ist die Devise.

#### DRaaS und BCaaS: das neue BaaS für MSPs **22**

MSPs und ihre Kunden müssen aufpassen, beim Wildwuchs der Begriffe vom Selben zu sprechen.

#### Das Netzwerk **26**

Warum sollte man sein Netzwerk in einem As-a-Service-Modell beziehen? Und wer macht das überhaupt?

#### Alternativen zu Hyperscalern **28**

Es müssen nicht immer AWS, Microsoft oder Google sein. In Europa finden sich zahlreiche Alternativen.

#### Den Arbeitsplatz mieten **32**

As-a-Service-Modelle beherrschen das Channel-Geschäft und der Markt mit WaaS boomt seit Beginn der Pandemie.

#### Impressum **34**



# Die Gelegenheit für MSPs Passwordless as a Service

## Vermeiden von Datenschutzvorfällen

Verhindern Sie unbefugten Zugriff und wenden Sie universelle Authentifizierungsmethoden für alle Anwendungen an.

## Ermöglichen Sie eine sichere Cloud-Transformation

Transformieren Sie Ihr Unternehmen und gewährleisten Sie einen sicheren Betrieb, indem Sie einheitliche Richtlinien für den Zugriff auf alle On-Premise- und Cloud-Anwendungen umsetzen.

## Vereinfachen Sie das Anmeldeverfahren

Machen Sie es Benutzern leichter, sich mit Cloud-SSO bei mehreren Anwendungen anzumelden und erweitern Sie die Sicherheitsprüfungen nur bei Bedarf.

## Vereinfachen Sie die Compliance

Bleiben Sie konform, indem Sie Richtlinien festlegen, die sich an neue Vorschriften anpassen.

## Authentifizierungsmethoden



PKI



Hardware



3rd Party



OTP Push



Passwordless



Kerberos



Pattern Based



Voice



Biometric



Fido



Google Authenticator



SMS



eMail



Password

## SafeNet-Zugriffsverwaltung und Authentifizierung

Die preisgekrönten SafeNet-Lösungen für Zugriffsverwaltung und Authentifizierung von Thales ermöglichen es Unternehmen, Risiken effektiv zu verwalten, und die Anmeldeerfahrung für ihre Benutzer zu vereinfachen. Die nutzungsbasierte Abrechnung bietet vollständige Kontrolle und Flexibilität bei der Verwaltung der Anforderungen von Cloud-Anwendungen.

Bei Thales und Arrow dreht sich alles um die Sicherheit Ihrer Daten. Sie haben Fragen? Wir helfen Ihnen.



ITK-Dienstleister stehen vor vielen Herausforderungen.  
Wie können sie trotzdem am Markt bestehen?

BILD: ALPHASPIRIT - STOCK.ADOBE.COM

# Ein Ausweg aus dem Dilemma

Managed Services sind im ITK-Channel angekommen. Während einige Dienstleister dank der Transformation ihres Geschäftsmodells bereits Erfolge erzielen, scheitern andere an den Herausforderungen der Managed-Services-Welt.

**Managed Services** sind das Dienstleistungsmodell des digitalen Zeitalters. Einige Systemhäuser, die ihr Portfolio nicht entsprechend anpassen, werden in den kommenden Jahren von der Bildfläche verschwinden. Doch mit dem Bereitstellungsmodell geht auch eine Transformation einher, die den ITK-Channel auf den Kopf stellt. Deshalb sieht sich das Gros der Systemhäuser mit folgender, elementarer Frage konfrontiert: Ist die Abkehr vom klassischen Systemhausgeschäft zugunsten eines reinen Managed-Service-Portfolios der richtige Weg?

**Wer heutzutage** einfach nur noch ein Stück Hard- oder Software verkauft, bietet letztlich keinen größeren Nutzen als ein reiner Online-Händler. Um am Markt zu bestehen, ist die Lieferung von Mehrwerten zur unabdingbaren Voraussetzung geworden. Managed Services offerieren genau diesen zusätzlichen Wert, der die Vergleichbarkeit mit Mitbewerbern reduziert. „Managed Services bilden die konsequente Weiterentwicklung des klassischen Systemhausgeschäfts hin zu einer kompletten und kompetenten ‚End-to-End‘-Betreuung der Kunden“, ist Ingo Janßen, Business Manager für den Bereich Managed Services bei Bechtle, überzeugt. Zum gleichen Schluss ist das Gros der ITK-Dienstleister gelangt, weshalb sich Managed Services längst zum Standardangebot entwickelt haben.

**Dadurch wächst die Zahl** der Managed Service Provider (MSP) stetig und somit auch der Wettbewerb. Der Druck hat sich laut einer Umfrage im Auftrag des Software-Anbieters Datto in der Branche verschärft. Für die Studienteilnehmer gilt als größte Herausforderung der Wettbewerb (34%), dicht gefolgt vom Umsatzwachstum (27%). Datto zufolge führt der Wettbewerb erstmals die Liste der MSP-Herausforderungen an, was für eine Reifung des inzwischen nicht mehr ganz so jungen Markts spricht. So haben viele klassische Systemhäuser in den vergangenen Jahren bereits die Transformation zu einem MSP vollzogen und dadurch Erfolge erzielt. Der Studie zufolge gibt ein typischer Kunde der befragten Provider in der DACH-Region pro Jahr für Managed Services folgende Beträge

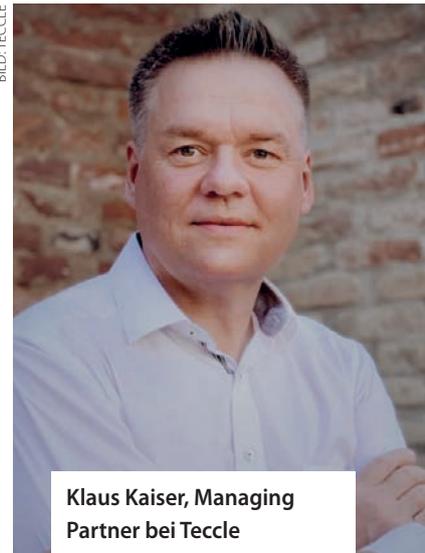
aus: 29 Prozent der MSPs nennen Ausgaben zwischen 5.000 und 9.999 Dollar (circa 5.890 bis 11.780 Euro), 27 Prozent legen sich auf eine Summe zwischen 10.000 und 14.999 Dollar fest, 22 Prozent beziffern sie auf einen Wert zwischen 15.000 und 19.999 Dollar. So liegt der Anteil der monatlich wiederkehrenden Umsätze am Service-Umsatz der MSPs in DACH bei 71 Prozent. Das ist der höchste Wert im internationalen Vergleich.

**Bedrohungen aus dem Netz** nehmen stetig zu und stellen eine weitere Herausforderung für MSPs dar. Denn sie geraten immer häufiger ins Visier von Kriminellen. Das bestätigen auch aktuelle Zahlen: Der diesjährige Report „State of the Market: The New Threat Landscape“ von Coleman Parkes Research im Auftrag von N-able (ehemals Solarwinds MSP) zeigt auf, dass MSPs ihre Kunden als primäres Ziel für Cyberkriminelle rasant überholen. Demnach sind 90 Prozent der befragten MSPs in den vergangenen 18 Monaten Opfer von Cyberangriffen geworden. Ebenso viele verzeichneten eine steigende Anzahl von Angriffen, die sie pro Monat abwehren mussten. Im Durchschnitt ist die Zahl der abgewehrten Attacken von sechs auf elf gestiegen.

**Die Auswirkungen von Cyberangriffen** sind dabei weitreichend: Mehr als die Hälfte der befragten MSPs geben an, dass ein Cyberangriff zu finanziellen Verlusten (58%) und Geschäftsunterbrechungen (56%) geführt hat. Viele gaben zudem an, dass sie Geschäftseinbußen (46%), Auswirkungen auf ihren Ruf (45%) und sogar einen Vertrauensverlust bei ihren Kunden (28%) erfahren haben. Zwar sind die Budgets der MSPs immerhin um durchschnittlich fünf Prozent gestiegen. Allerdings konzentrieren sich die Dienstleister bei der Investition der zusätzlichen Mittel auf Schlüsselbereiche wie Datenschutz, Cloud-Security und den Schutz der Infrastruktur.

**Laut der Studie ist die Automatisierung** von Schlüsselfunktionen entscheidend, um gegen Cyberkriminelle vorzugehen. Das sieht auch Bechtle-Manager Janßen so und schreibt der Automatisierung sogar eine noch größere Bedeutung zu: „Die Zukunft

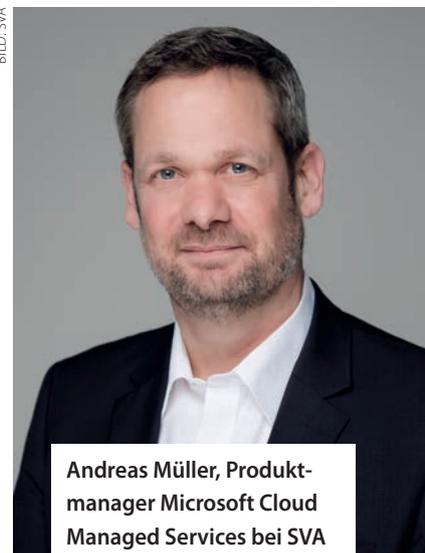
BILD: TECCLE



**Klaus Kaiser, Managing Partner bei Teccle**

Managed Services müssen modular, transparent und kundengerecht gebaut werden. Nicht jedes Dauerschuldverhältnis ist ein Managed Service, auch wenn es oft so dargestellt wird.

BILD: SVA



**Andreas Müller, Produktmanager Microsoft Cloud Managed Services bei SVA**

Die Digitalisierung von Geschäftsprozessen oder sogar ganzen Geschäftsmodellen führt zu einer immer weiterwachsenden Komplexität von IT bezüglich des Service-Designs sowie der Bereitstellung und des Betriebs von IT-Services.



**Ingo Janßen, Business Manager für den Bereich Managed Services bei Bechtle**

Managed Services bilden die konsequente Weiterentwicklung des klassischen Systemhausgeschäfts hin zu einer kompletten und kompetenten „End-to-End“-Betreuung der Endkunden.

BILD: (C) 2021 MATT STARK, WWW.MATTSTARK.DE / BECHTLE

von Managed Services liegt in der Automatisierung. Nicht nur aus Sicherheitsgründen, sondern auch um die Servicequalität hoch zu halten und Fehler zu vermeiden, um besser skalieren und die Komplexität beherrschen zu können. Und last but not least: um der Erwartungshaltung der Digitalisierung hinsichtlich Self Service und DevSecOps gerecht zu werden.“

**Auch Andreas Müller**, Produktmanager Microsoft Cloud Managed Services bei SVA, sieht in der Standardisierung und Automatisierung die Treiber für Effizienz im Tagesgeschäft, aus denen „Stabilität und Flexibilität in der Bereitstellung von IT-Services“ resultieren. Die Automatisierung von Geschäftsprozessen steigert dabei nicht nur die Effizienz, sondern dabei auch die Kapazität im Unternehmen. Darüber hinaus können Mitarbeiter sinnvoller eingesetzt und mit befriedigenden Aufgaben betraut werden. Dennoch ist Automatisierung keine Technologie, die einfach erworben und installiert werden kann. Es handelt sich dabei vielmehr um ein Verfahren beziehungsweise eine Arbeitstechnik, die im gesamten Unternehmen eingeführt werden muss.

**Automatisierung ergibt jedoch nicht überall Sinn:** „Der Aufwand einer Automatisierung muss immer in einem vernünftigen Verhältnis zum wirtschaftlichen Nutzen stehen“, betont Janßen. Diese Annahme teilt Martin Hörhammer, CEO bei Medialine. Automatisierung alleine sei nicht der Schlüssel gegen Cyberkriminalität, aber dennoch wichtig. Sie erfordere Standardisierung. „Diese muss als Grundlage geschaffen werden, und hier haben viele MSPs noch ein weites Stück des Weges zu gehen“, betont Hörhammer. Denn stark standardisierte Services bergen nicht nur für den MSP, sondern auch für den Kunden eine Reihe von Mehrwerten. Je kleinteiliger und individualisierter ein Service ist, desto abhängiger wird seine Erbringung von einzelnen Personen und vom Detaillierungsgrad der Einarbeitung in den Prozess. Umso geringer ist die Automatisierung. „All das ist aber nicht im Interesse des Kunden“, bekräftigt der Medialine-Gründer. Automatisierung scheint somit ein notwen-

diges, wenn auch nicht einfaches Unterfangen zu sein. So ist es nicht verwunderlich, dass laut dem IT-Servicepreisspiegel der Synaxon Akademie für 55,4 Prozent der befragten MSPs die Automatisierung die größte Herausforderung ist.

**Probleme mit der Lieferkette** und die Einstellung neuer Mitarbeiter sind laut einer aktuellen Studie von Kaseya zwei weitere große Herausforderungen, denen sich MSPs im Jahr 2022 stellen müssen. 92 Prozent der weltweit Befragten (91% in EMEA) hatten Probleme mit der Lieferkette, die sich auf ihren Verkauf auswirkten. Zudem sagen 19 Prozent (10% in EMEA), dass die Personalbeschaffung ihre größte Herausforderung in diesem Jahr sein wird – ein Anstieg um 15 Prozent gegenüber 2021. Doch nicht nur Service Provider haben mit dem Fachkräftemangel zu kämpfen. Auch Unternehmen suchen händeringend nach geeignetem Personal. Diese Tatsache spielt wiederum MSPs in die Karten. Denn wegen des Fachkräftemangels greifen Unternehmen zunehmend auf die Unterstützung eines Managed-Service-Partner zurück. So sind die Herausforderungen der Kunden, die Umsatzbringer für MSPs (siehe dazu Kasten S. 10).

**Auch durch strengere Datenschutz- und Compliance-Vorgaben**, die steigende Komplexität auf technologischer Ebene und veränderte Kundenanforderungen im Zuge der Digitalisierung steigen die Anforderungen für die Dienstleister weiter. Um sich gegen die Konkurrenz zu behaupten und dem Preisdruck zu entgehen, müssen MSPs höherwertige, komplexere Services entwickeln und zu weniger vergleichbaren Paketen schnüren. Doch wie muss ein (Managed) Service aussehen, um marktgerecht beziehungsweise relevant für den Kunden zu sein? Die notwendige Relevanz wird ein Service nur erlangen, wenn die Kommunikation mit dem Kunden stimmt. Managed Service Provider müssen „den Anforderungskatalog des Kunden auf die Ebene des IT-Service abstrahieren und dessen Relevanz für das eigene Business herausstellen“, ist SVA-Manager Müller überzeugt. IT darf nicht mehr auf Basis von Herstellern und Produkten bewertet werden.



**Martin Hörhammer, CEO von Medialine**

MSPs müssen sicherstellen, dass der Service eine Relevanz für den Kunden und einen konkreten, messbaren Nutzen hat. Nimmt man einen Service der alleine für sich steht, dann muss dieser Service einfach, klar strukturiert und abgegrenzt sein.

BILD: MEDIALINE AG

# Flexibel und vollautomatisiert: So arbeiten professionelle Managed Service Provider mit ESET

Effizienter, schneller, innovativer und kostensparender: Immer mehr Service Provider nutzen die Chancen der Digitalisierung zu ihren Gunsten. Rückenwind erhalten sie im Bereich IT-Security von ESET – mit ausgezeichneten Tools und Services.

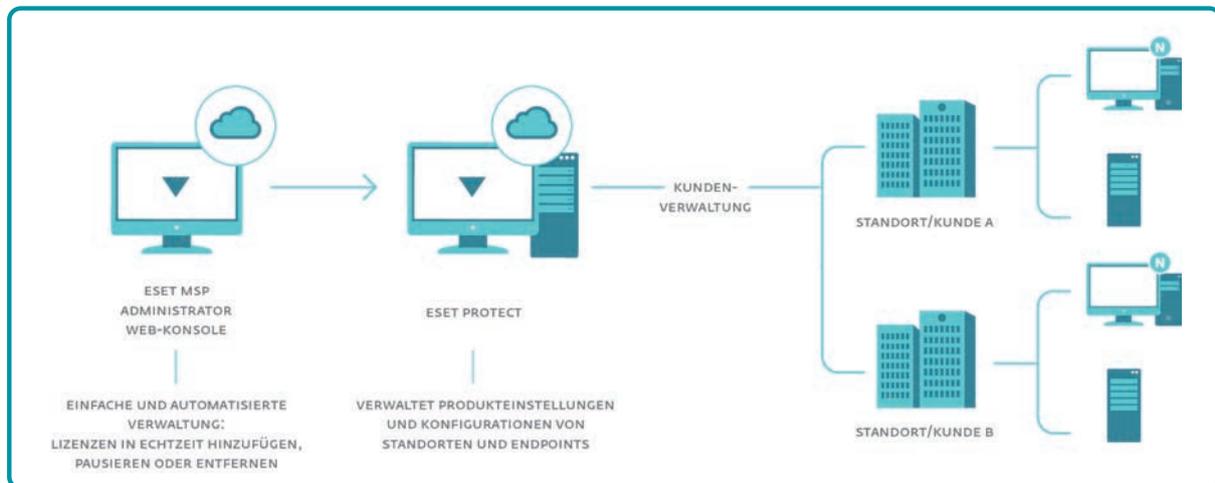


BILD: ESET

## Trumpfkarte 1: Umfassendes, zukunftsweisendes Portfolio

ESET liefert, was sich Handelspartner wünschen und das mit Erfolg: Mit dem zentralen Management für alle Business-Produkte und dem Lizenzmanagement speziell für Service Provider gehört ESET zu den führenden Anbietern für Security Services in Europa.

Das perfekte Zusammenspiel von Management-Tools und eingesetzten Produkten – sowohl On-Premises als auch cloudbasiert - vereinfacht das tägliche Business von MSPs jeglicher Größe. Auch kleinere Anbieter profitieren vom sehr hohen Automatisierungsgrad „out of the box“ und können ressourcenschonend umfassende Managed Security Services offerieren.

## Trumpfkarte 2: Alles aus einer Hand auf einer Plattform

ESET bietet ein professionelles MSP-Management On-Premises oder über die Cloud an. Partner profitieren von einem ultraflexiblen Lizenzmodell, das sogar auf Knopfdruck pausiert werden kann. Die Abrechnung der Lizenzen erfolgt tagesaktuell und für den Handelspartner ohne Vorinvestition. TOP-FAKT für Kunden: Ob Endpoint, Server oder mobiles Gerät, es gilt immer derselbe Preis. Treten technische oder vertriebliche Fragen auf, hilft der ausgezeichnete, deutschsprachige Support. Je mehr Arbeit ein Provider von Managed Services seinen Kunden abnehmen möchte, desto wichtiger ist die Auswahl der richtigen Softwarelösungen. Business Management-Lösungen wie Autotask PSA, agieren als intelligente Schaltzentrale, über die diverse Drittlösungen gesteuert werden können. Weil diese nicht mehr parallel laufen

müssen, sondern integriert sind, profitiert der IT-Dienstleister von einer signifikanten Zeit- und Kostenersparnis. Alle Kunden und Skripte befinden sich sozusagen in einer „Unified Plattform“, die viele Vorteile in der Praxis bietet. So müssen sich Techniker nur einmal per Single Sign-on anmelden und können sich ihren Aufgaben widmen. Das lästige Wechseln zwischen verschiedenen Lösungen und der jeweiligen Legitimationsprüfung entfällt. Zudem können Informationen einfacher abgerufen und in umfassenden Reportings zusammengefasst werden.

## Trumpfkarte 3: Automatisierte Prozesse

Eine weitestgehende Automatisierung zählt zu den wichtigsten Faktoren für effizientes Arbeiten. Gleichzeitig bedeutet dies auch mehr Sicherheit und Transparenz für den Kunden. Ein Beispiel: Die eingesetzte Sicherheitslösung soll auf allen Clients aktualisiert und auf neuen Geräten installiert werden. Ohne Automatisierung bedeutet dies viele Stunden Arbeit, die einen oder mehrere Techniker auslastet und für den Kunden enorme Kosten bedeutet. Ist die entsprechende Software, wie ESET PROTECT, problemlos skalierbar, reicht ein Knopfdruck. Vollautomatisiert übernimmt das System die anstehenden Arbeiten und benötigt nach Beendigung lediglich die Kontrolle eines Fachmanns. Der Kunde kann sicher sein, dass alle Aufgaben optimal, kostengünstig und zeitnah durchgeführt wurden.

Tickets, Reporting, Abrechnung, Endpoint Management – jeden Tag müssen IT-Dienstleister und Techniker den Überblick über eine Vielzahl von Aufgaben behalten. Bislang setzen viele Anbieter diverse Softwareprodukte ein, die sie für

den jeweiligen Kunden auswählen und sich dann an- und abmelden müssen.

Einfacher und (kosten)effizienter arbeiten MSPs, wenn die einzelnen Lösungen und Programme aufeinander abgestimmt sind. Als Basis dafür dienen so genannte RMM-Tools (Remote Monitoring und Management) wie von Datto oder Server-Eye. Über Plug-ins haben Techniker direkten Zugriff auf die benötigte Software, beispielsweise auf Sicherheitslösungen von ESET. Diese bieten vorgefertigte Skripte, die dem Fachhändler möglichst viele Aufgaben automatisch abnehmen. Dieses Vorgehen löst den umständlichen und zeitintensiven Betrieb von Einzellösungen, die parallel installiert werden mussten, elegant ab.

## Über ESET

ESET ist ein europäisches Unternehmen mit Hauptsitz in Bratislava (Slowakei). Seit 1987 entwickelt ESET preisgekrönte Sicherheits-Software, die bereits über 110 Millionen Benutzern hilft, sichere Technologien zu genießen. Das breite Portfolio an Sicherheitsprodukten deckt alle gängigen Plattformen ab und bietet Unternehmen und Verbrauchern weltweit die perfekte Balance zwischen Leistung und proaktivem Schutz. Das Unternehmen verfügt über ein globales Vertriebsnetz in über 200 Ländern und Niederlassungen in Jena, San Diego, Singapur, Bournemouth, Sydney und Buenos Aires.

<http://www.ESET.de>



## DES EINEN LEID, DES ANDEREN FREUD

Die größten Herausforderungen für Unternehmen bleiben laut dem „State of the Cloud Report“ von Flexera mit 85 Prozent das Thema Sicherheit, dicht gefolgt von mangelnden Fachkräften (83%) und dem Cloud-Ausgabenmanagement (81%). Mehr als die Hälfte der Unternehmen (57%) gibt pro Jahr mehr als 2,4 Millionen US-Dollar für die Public Cloud aus. Bei 8 Prozent sind es sogar mehr als 60 Millionen. Angesichts dieser Herausforderungen investieren Unternehmen verstärkt in Managed Service Provider (MSPs). 57 Prozent der Unternehmen verlassen sich auf einen Partner und lagern mindestens einen Aufgabenbereich aus. Ein Viertel (26%) überlässt das Management der Public Cloud gänzlich einem Dienstleister.



BILD: FLEXERA

**Neben der notwendigen Relevanz** ist laut Hörhammer ein konkreter, messbarer Nutzen für Geschäft und IT-Betrieb der Kunden entscheidend. Dazu zählen beispielsweise Services, die die Sicherheit und Stabilität der Abläufe erhöhen, damit sie die Zuverlässigkeit steigern und somit die Kunden-IT entlasten. Aber auch Services, die neue Business-Funktion ermöglichen, Flexibilität in einem sonst statischen System ermöglichen oder Kosten senken, verdeutlichen dem Kunden den Mehrwert von Managed Services. Ferner sei ein transparentes und verständliches Abrechnungsmodell entscheidend. „Ebenfalls zu beachten ist, dass kein Managed Service frei von Schnittstellen und Abhängigkeiten ist. So ist es für MSPs wichtig, die Komplexität zu orchestrieren und gleichzeitig ein einfaches und klares Bild der Leistungsabgrenzung zu erzeugen. Nimmt man einen Service, der alleine für sich steht, dann muss dieser Service einfach, klar strukturiert und abgegrenzt sein“, betont Hörhammer.

**Klaus Kaiser**, Managing Director bei Teccle, ist gleicher Meinung: Beim Schnüren von Service-Paketen müssen Managed Service Provider „auf das Abgrenzen ihrer Angebote und Leistungen achten. Nicht jedes Dauerschuldverhältnis ist ein Managed Service, auch wenn es oft so dargestellt wird.“ Die Teccle Group unterscheidet deshalb zwischen Services (Konfiguration, Inbetriebnahme, etc.), Produkten (standardisierte, definierte Features und Funktionen, hoch automatisiert), Managed Services (definiert und standardisiert, proaktiver Support, etc.) und Add-ons (Zusätze zu Produkten, Services, Managed Services). Aus

all den Einzelteilen, kombiniert mit Beratungsleistungen und der Erfahrung, schnürt Teccle „maßgeschneiderte Service-Bundles“.

**Jedoch heißt das nicht**, dass jedes Systemhaus seinem bisherigen Geschäftsmodell komplett den Rücken kehren muss. Laut Hörhammer kommt es immer darauf an, welchen Weg das Unternehmen bei seiner Transformation einschlägt. „Für Systemhäuser, die in hoher Breite Infrastrukturleistungen betreiben, führt kein Weg an Managed Services vorbei. Denn hier sind Managed Services ein wesentlicher Teil der Wertschöpfung. Je spezialisierter ein Anbieter in einer Nische ist, umso eher hat er aber auch ein eigenes Produkt im Portfolio wie zum Beispiel ein eigenes SaaS Offering.“ In solch einem Fall greift laut Hörhammer die „Produktisierung“ und das Systemhaus wird mehr zum Hersteller. Managed Services sind dann nicht unbedingt ein notwendiger Baustein.

**Fest steht:** Im ITK-Channel werden sich weder die Herausforderungen noch die Komplexität in Luft auflösen, sie werden eher noch zunehmen. Um am lukrativen Markt zu partizipieren, müssen ITK-Dienstleister sich ständig neu erfinden, weiterentwickeln und bei Bedarf auch neue Wege einschlagen. Ein Ausweg aus dem Dilemma kann ein anspruchsvolles, aber in sich gut strukturiertes Managed-Services-Portfolio bieten.



**Professional oder Managed Services?**  
[www.it-business.de/-a-1019605/](http://www.it-business.de/-a-1019605/)  
**Autor:**  
 Sarah Böttcher



# IT-Sicherheit als Service – made in Germany

Über 4.700 Systemhäuser und Fachhändler vertrauen allein im deutschsprachigen Raum bereits auf Lösungen von Securepoint. Als deutsches Unternehmen begleiten wir Sie als Partner mit konkreten Schritten bei Ihren Service-Angeboten.



BILD: SECUREPOINT

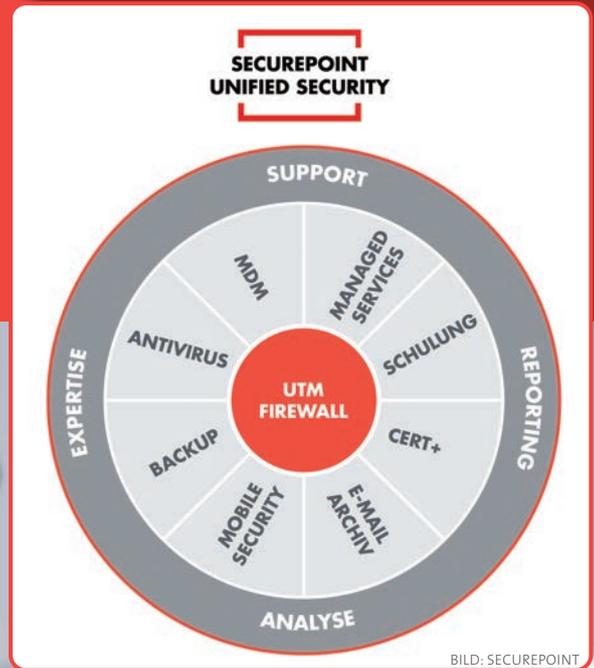


BILD: SECUREPOINT

Als einer der größten deutschen Software-Hersteller im Bereich Cyber Security kombinieren wir vielfältiges Wissen mit spezialisierter Technik und nachhaltigen Strategien. Sie erhalten so Unterstützung auf mehreren Ebenen, um Ihre Managed Security Services bei Ihren Kunden zu etablieren. Das Ergebnis sind einfach administrierbare und anwendbare Lösungen für Sie – die IT-Profis des Fachhandels.

Unser Leitgedanke ist die ganzheitliche Sicht auf die IT-Sicherheit: Securepoint Unified Security. Als Fachhändler und Systemhaus profitieren Sie daher von unserer umfangreichen Produktpalette. Alle Lösungen stehen Ihnen als flexibles Service-Modell zur Verfügung.

Bereichern Sie Ihr Portfolio als Managed Service Provider mit Sicherheitslösungen von Securepoint:

### UTM-Firewalls als Fundament der Netzwerksicherheit

- Content-Filter
- Doppelter Virenfiler
- Anti-Spam-Funktionen
- Modelle für 1–1.000 User

### Antivirus Pro für Unternehmen

- Hochleistungsfähige Scan-Engine
- Schnell und unauffällig
- Cloud-Verwaltung

### Mobile Security als Firewall für unterwegs

- Sicherheit für Smartphone und Tablet
- Volles Mobile Device Management
- Verschlüsselte Verbindungen

### Unified Backup und E-Mail-Archiv

- Zuverlässige, schnell verfügbare und aktuelle Datensicherung sowie Wiederherstellung
- Manipulationssichere E-Mail-Archivierung
- Volle Datenschutzkonformität

### Awareness PLUS als Cybersecurity-Training

- Macht Mitarbeitende zur „Human Firewall“
- Regelmäßiges IT-Sicherheitstraining
- Messbarer Lernerfolg dank psychologischer Prinzipien

Unser Partnerprogramm ist ein weiterer Service für Sie. Es beinhaltet pauschal Schulungen auf Basis regelmäßiger Zahlungen. So erhalten auch Sie finanzielle Planungssicherheit und gleichzeitig maximale Flexibilität mit Blick auf Ihre eigene Weiterbildung. Unser deutscher Support unterstützt Sie als größte Abteilung von Securepoint ab der ersten Minute kostenlos bei der Einrichtung und dem Betrieb unserer Produkte.

### Service-Plus durch Datensicherheit

Unsere IT-Sicherheitslösungen entwickeln und programmieren wir selbst und in Kooperation mit deutschen Hardware-Anbietern. Mit unseren Produkten sichern Sie durch „Privacy by Design & Default“ die Umsetzung höchster Sicherheits- und EU-Datenschutzstandards. Mit unseren Lösungen setzen Sie auf eine „No Backdoors“-Garantie. Für uns sind die Vertraulichkeits- und Sicherheitsinteressen von Ihnen und Ihren Kunden von größter Bedeutung.

Mit den mehrschichtigen Lösungen der Securepoint Unified Security sichern wir die Integrität, Vertraulichkeit und Verfügbarkeit von Geräten und Daten – und das Vertrauen der Menschen in Ihre Managed Security Services.

Jetzt informieren:

[www.securepoint.de/msp](http://www.securepoint.de/msp)

SecurITy  
made  
in  
Germany

# Managed Services sind der Renner

Der IT-Servicepreisspiegel der Synaxon Akademie zeigt, dass im vergangenen Jahr Managed Services für viele Systemhäuser zum wichtigsten Standbein geworden sind – mit steigender Tendenz dank der Corona-Pandemie. Zu den Topsellern 2021 gehörten Microsoft 365/ Hosted Exchange, gefolgt von Server Monitoring und Managed Backup.

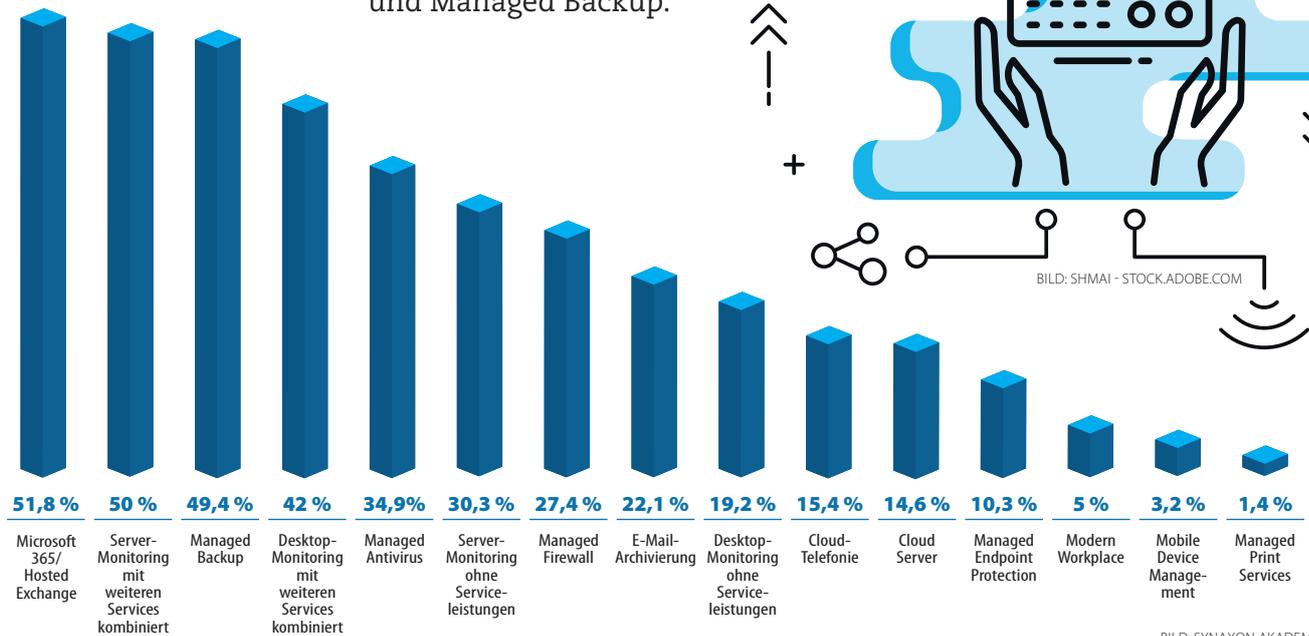


BILD: SYNAXON AKADEMIE

## Die Kassen klingeln

Der Synaxon Akademie zufolge erwarten 87 Prozent der MSPs für das laufende Geschäftsjahr mindestens den selben Umsatz wie im Vorjahr.

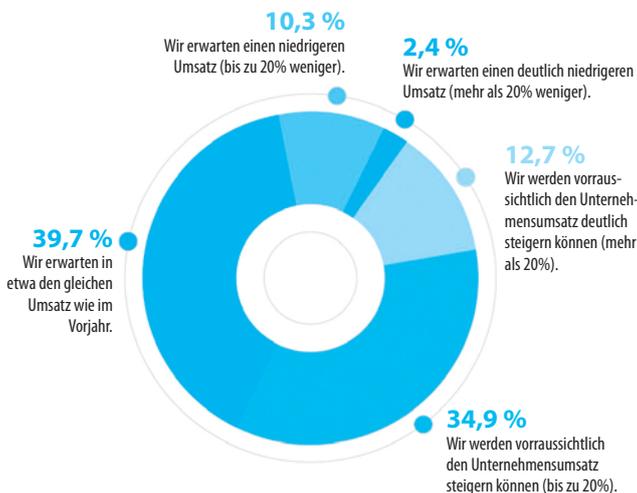


BILD: SYNAXON AKADEMIE

## Herausforderungen plagen auch MSPs

Laut einer weltweiten Datto-Umfrage ist die größte Herausforderung für Managed Service Provider der Wettbewerb, gefolgt von Umsatzwachstum, Rentabilität und der Gewinnung neuer Kunden.



BILD: DATTO

## Aufstieg der MSPs

57 Prozent der von Flexera befragten Unternehmen verlassen sich auf einen Managed Service Provider und lagern mindestens einen Aufgabenbereich aus.

### Beauftragung von MSPs zur Verwaltung von Public-Cloud-Ressourcen

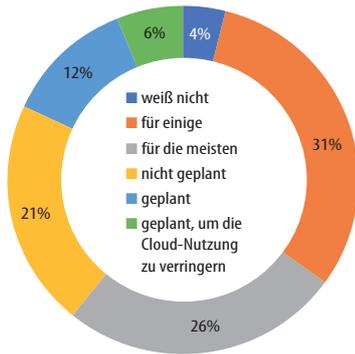


BILD: FLEXERA

## Gefragter denn je: Remote-Arbeit als Service

In Kaseyas MSP-Benchmark-Umfrage 2022 gaben 22 Prozent der Befragten weltweit an, dass die Einrichtung von Remote-Arbeit, der von ihren Kunden am häufigsten nachgefragte Service ist.

### Gefragte Managed Services (weltweit)

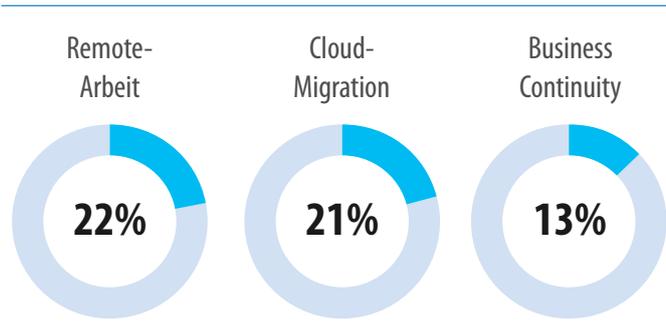


BILD: KASEYA

BILD: INFORMATION SERVICES GROUP



**„Der klassische Cloud-Markt für Infrastructure-as-a-Service wächst auch weiterhin schnell, und das nicht nur wegen der Covid-Pandemie.“**

Heiko Henkes,  
Director & Principal Analyst bei der Information Services Group (ISG)

**Public-Cloud-Anbieter haben laut ISG Managed-Services-Angebote für sich entdeckt und werden zur Konkurrenz von klassischen MSPs, vor allem beim Infrastruktur- und Plattform-Management.**

# Warum ausgelagert wird

Wegen fehlendem Personal können viele Unternehmen die Verwaltung und Absicherung ihrer IT kaum selbst bewältigen. Dies bestätigen auch die Befragten von Fernao Networks: Die Mehrheit (57 %) sieht im Fachkräftemangel einen Grund für das Outsourcing von IT-Disziplinen.

### Gründe für das Outsourcing von IT-Bereichen

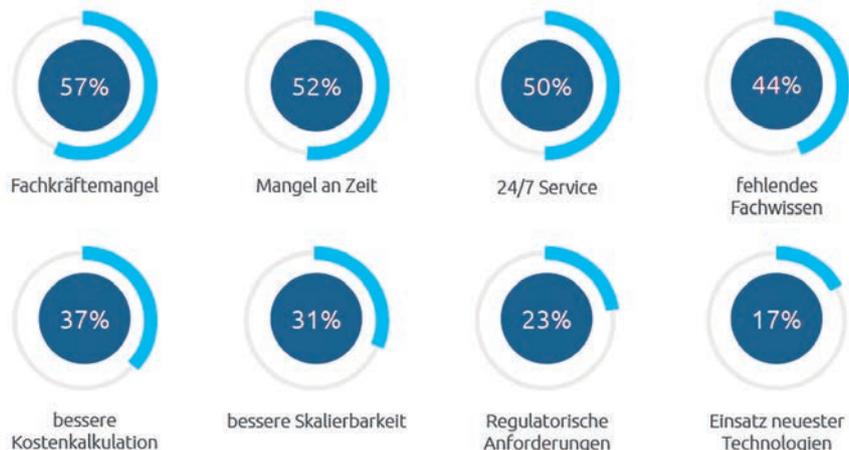


BILD: FERNAO NETWORKS

# Die Erfolgsfaktoren für Managed Security



Zunehmende Cyberrisiken, hohe Compliance-Anforderungen und die Veränderung in den IT-Infrastrukturen treffen auf einen sich verschärfenden Fachkräftemangel. Eigentlich beste Voraussetzungen für Managed Security Services. Doch der Erfolg stellt sich nicht automatisch ein. Es kommt auf die Programme und Unterstützung der Security-Anbieter an.

**Cybergefahren** bereiten Unternehmen weltweit im Jahr 2022 die größte Sorge, so das Allianz Risk Barometer. Die Bedrohung durch Ransomware-Angriffe, Datenschutzverletzungen oder IT-Ausfälle beunruhigt die Unternehmen noch mehr als Geschäfts- und Lieferkettenunterbrechungen, Naturkatastrophen oder die Pandemie. Wie wichtig Cybersicherheit ist, sollte also in den Köpfen der Unternehmensleitungen angekommen sein, die von dem Industrieversicherer Allianz Global Corporate & Specialty befragt wurden. Doch es gibt ein Problem: Auch wenn der Fachkräftemangel nur von 13 Prozent der Unternehmen als großes Risiko genannt wurde, zählt er in der Security zu den größten Herausforderungen.

**Jedes vierte Unternehmen** baut sein Sicherheitsteam aus oder erwarten, dass es aufgrund der Nutzung der Cloud wachsen wird, lautet das Ergebnis einer von Netskope in Auftrag gegebenen Studie. Dabei haben 46 Prozent der Befragten schon heute Schwierigkeiten, geeignete Kandidaten zu finden, oder rechnen in der nahen Zukunft mit solchen Probleme. Für Managed Security

Service Provider (MSSP) eine gute Nachricht. Denn zugleich planen rund 70 Prozent der kleinen und mittelgroßen Unternehmen (KMU) eine Aufstockung ihres Security-Budgets, wie der Report „State of the Market: The New Threat Landscape“ von N-able zeigt. Der Bericht unterstreicht: Security bleibt eines der wichtigsten Segmente im MSP-Markt. Doch der Security-Markt ist groß: Kaum jemand kann die volle Bandbreite an Security-Services vorhalten und anbieten. Es lohnt sich deshalb für MSSPs, die aktuelle Entwicklung in der digitalen Transformation genau anzuschauen. Denn die Security muss diese Transformation begleiten und schützen.

„**Die Netzwerk- und Sicherheitsteams** erleben derzeit einen epochalen Wandel“, sagt Frank Mild, Direktor für den deutschsprachigen Raum, Osteuropa und CIS bei Netskope. „Wir sehen deutliche Änderungen in den Strukturen und der personellen Zusammensetzung der Teams.“ Leider ist selbst der Zukunftsmarkt Security kein Selbstläufer, wie viele MSSPs bereits leidvoll erfahren haben. Es kommt auf die konkrete Lösung an, die

als Security-Dienst angeboten werden kann, auf die Unterstützung durch den Security-Hersteller und nicht zuletzt auf das Partnerprogramm.

**So berichtet** Jens Hildenbeutel, Abteilungsleiter IT-Servicemanagement bei 4S IT-Solutions: „Mit Barracuda MSP haben wir einen Anbieter an unserer Seite, der Netzwerk-, Anwendungs- und E-Mail-Sicherheit mit Datensicherung und -wiederherstellung kombiniert.“ Neben dem Produkt ist der Support entscheidend: „Besonders wichtig dabei ist für uns das Support-Konzept von Barracuda: 24/7-Erreichbarkeit und Austausch in Deutsch mit echten Menschen“, so Hildenbeutel weiter. „Und die suchen nach schneller Hilfe, unabhängig von der Größe der eingesetzten Lösung oder des Kunden. Das ist für uns ausschlaggebend.“ Auch auf das Lizenzmodell kommt



BILD: ASYS-IT

**Christian Singhuber,**  
Geschäftsführer Asys-IT



BILD: COMMEHR

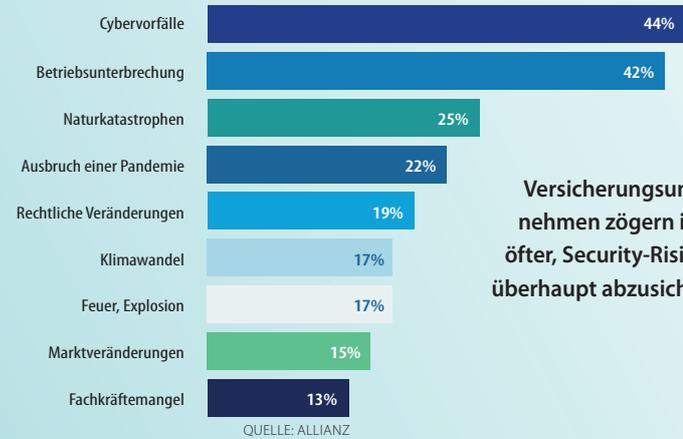
**Daniel Steig,**  
Geschäftsführer Commehr

es an, so Hildenbeutel weiter: „Die Zwölf-Monats-Lizenzen ließen uns nur einen geringen Spielraum. Das hat sich aber schnell geändert, und als Anbieter von Managed Security Services können wir mittlerweile längst monatlich planen.“

**Daniel Steig,** Geschäftsführer bei Commehr, sieht ebenfalls das Lizenzmodell als zentral an: „Wir haben uns bewusst dafür entschieden, nicht auf ein starres, klassisches Lizenzmodell zu setzen, sondern auf Managed Services. Da wir einen vertrieblichen Fokus auf Startup- und Scale-up-Unternehmen haben, setzen wir sehr stark auf ein Workplace-as-a-Service-Modell. Flexibilität und Wachstum nach Bedarf sind in diesem Zusam-

## Allianz Risk Barometer 2022

Basierend auf den Antworten von 2.650 Risikomanagement-Experten aus 89 Ländern und Gebieten (% der Antworten). Die Zahlen ergeben nicht 100%, da jeweils bis zu drei Risiken ausgewählt werden konnten.



**Versicherungsunternehmen zögern immer öfter, Security-Risiken überhaupt abzusichern.**

menhang wesentliche Anforderungen an eine verwaltete IT-Sicherheit, die mit dem Unternehmen mitwachsen kann.“ Die notwendige Flexibilität in den angebotenen Security-Services muss sich in den MSP-Programmen der Hersteller widerspiegeln. „Das Multi-Tenant-Prinzip im Bitdefender MSP-Programm kommt uns hier sehr entgegen und hat sich als essenziell herausgestellt“, so Steig weiter. „Dadurch lassen sich unterschiedlichste Bedürfnisse beim Kunden abbilden und wir können auf kurzfristigen neuen Bedarf schnell und flexibel reagieren.“

**Was für den Erfolg** von MSSPs zählt, ist bei aller Globalisierung auch die Nähe zum Kunden. „Risiken für die Informationssicherheit kennen keine Grenzen. Das erleben wir heute direkter als jemals zuvor“, berichtet Christian Singhuber, Geschäftsführer bei A.Sys IT-Sicherheit. Deshalb seien die

Security-Services eines internationalen Spezialisten wie der NCC Group „für unsere Kunden ein wesentlicher Faktor, um ihre digitalen Assets abzusichern“. Aber der Standortfaktor zählt ebenso: „Für uns als IT-Security-Dienstleister ist diese Expertise eine substanzielle Ergänzung unseres Angebots, während die NCC Group von unserer lokalen Kenntnis der Kunden profitiert. An diesem gegenseitigen Wissensaustausch partizipieren in Folge alle Partner und Kunden.“



**Mehr zu Managed Security:**  
<http://www.it-business.de/managedsecurity>

**Autor:**  
Oliver Schonschek





BILD: LEOWOLFERT - STOCK.ADOBE.COM

# Anleitung für Managed Security Service Provider

Managed Security Services bereitzustellen, ist nicht einfach. Distributoren unterstützen Partner dabei – ob es sich um MSPs handelt, die ihr Leistungsportfolio erweitern, oder um Reseller, die ins As-a-Service-Geschäft einsteigen.

**Cybersecurity** ist für MSPs das Thema der Stunde. Nicht nur, dass sie selbst vermehrt zur Zielscheibe von Cyberkriminellen werden, die über die Dienstleister an die Daten von Endkunden zu gelangen versuchen. 90 Prozent aller Provider weltweit beobachten seit Ausbruch der Pandemie eine Zunahme solcher Supply-Chain-Angriffe, wie aus der Studie „The New Threat Landscape“ des Herstellers N-able hervorgeht. Auch für Endkunden verschärft sich die Bedrohungslage, sodass die Nachfrage nach Managed Security Services zunimmt. Denn viele Unternehmen können nötige Schutzmaßnahmen nicht mehr aus eigener Kraft umsetzen. Für MSPs ergibt sich daraus die Chance, ihr Portfolio über Infrastrukturservices hinaus, die oft den Kern ihres Portfolios bilden, zu erweitern. Sie können „mehr Kunden gewinnen, indem sie starke Cybersecurity- und Compliance-Dienste anbieten“, heißt es im aktuellen „Global MSP Benchmark Survey Report“ von Kaseya.

**Leichter gesagt als getan!** Der Aufbau eines Portfolios an Managed Security Services und dessen dauerhafte Bereitstellung erfordern tiefe Kompetenz und geschultes Personal. An der Stelle setzen spezialisierte Distributoren wie Exclusive Net-

works, Infinigate, Nuvias oder Westcon mit ihren Leistungen an. Sie trainieren Partner, beraten sie zu dem Service-Modell einschließlich der Vertragskonstrukte und machen sie mit den MSP-Programmen der Hersteller vertraut. Teils bieten die VADs sogar fertige Managed Services an, die Partner an ihre Endkunden weitervermarkten und um eigene Leistungen ergänzen können. Meist handelt es sich bei diesen Services um Angebote von Herstellern oder sie basieren darauf. So stellt Infinigate seit dem Sommer 2021 in Kooperation mit dem israelischen Spezialisten Cyrebro ein Managed SOC bereit. Dieser umfangreiche Service richtet sich allerdings an Systemhäuser mit ausgeprägter Security-Expertise.

**Die Voraussetzungen** unterscheiden sich durchaus von Partner zu Partner. So hilft die Infinigate-Einheit MSP & Cloud, die aus der Akquisition des hannoverschen Distributors Acmeo hervorgegangen ist, zum einen mittelständischen MSPs bei der Weiterentwicklung ihres Geschäfts. Üblicherweise kümmern sich diese Partner bei Kunden um den Betrieb von Client-Server-Infrastrukturen, die sie mit Tools für das Remote Monitoring & Management (RMM) administrieren. Mit den

Unternehmen sehen sich immer weniger in der Lage, den zunehmenden Bedrohungen aus eigener Kraft zu begegnen. Daher lagern sie den Schutz ihrer IT-Systeme an Service Provider aus.

MSP-Programmen von Herstellern wie Barracuda, SentinelOne oder Sophos bietet ihnen die Business Unit die Möglichkeit, ihr Portfolio um Security-Dienste zu erweitern. Zum anderen richtet sich die Einheit an traditionelle Infinigate-Reseller, die bislang Security-Lösungen verkauft, implementiert und gewartet haben. Sie müssen an das Managed-Service-Modell, das mit dauerhafter Kundenbetreuung und monatlich wiederkehrenden Erlösen einhergeht, herangeführt werden. Ziel sei es, „interessierte Partner zu Managed Security Service Providern zu entwickeln“, fasst Sascha Odenthal, Sales Director MSP & Cloud bei Infinigate Deutschland, zusammen.

**Angesichts unterschiedlicher** Kompetenzen und strategischer Ansätze im Channel hat Nuvias im Herbst 2021 mit NU | MSP ein modulares Programm aufgelegt. Der Distributor unterstützt damit Systemhäuser und MSPs beim Wissenserwerb, bei der Konzeption von Managed Services, bei der Installation und Konfiguration von Systemen, bei der monatlichen Abrechnung sowie im laufenden Betrieb. Zum Auftakt des Programms stellte das Unternehmen in Kooperation mit den Herstellern Bitdefender, Fortinet, Kaspersky und Watchguard einige Whitelabel-Services wie Managed Detection & Response und Managed Firewall bereit. Dabei können Partner flexibel entscheiden, welche Leistungen sie selbst



BILD: BEEBRIGHT - STOCK.ADOBE.COM

erbringen und in welchem Umfang sie Support durch Nuvias in Anspruch nehmen. Der VAD bietet sogar ein 24 / 7-Monitoring von Netzen und Systemen an. „Partner unterschiedlicher Größe haben immer wieder wegen solcher Services bei uns nachgefragt“, berichtet Helge Scherff, Regional Vice President Central Europe bei Nuvias. Unter dem Label „Managed Security Services Distributor“ (MSSD) stellt auch der Mitbewerber Exclusive seit Ende 2019 ein dediziertes Services-Portfolio für MSPs bereit. Zu den Leistungen, die auf Technologien der Hersteller Fortinet und Palo Alto Networks basieren, gehören unter anderem ein durchgängiges Netzwerkmonitoring, die Analyse potenzieller Bedrohungen und ein Remote-Support bei Sicherheitsvorfällen.



**Mehr unter:**  
[www.it-business.de/-a-1031980/](http://www.it-business.de/-a-1031980/)

**Autor:**  
Michael Hase



## DAS MSP-GESCHÄFT BASIERT AUF DEM SUBSKRIPTIONSMODELL

MSPs rechnen mit Kunden monatlich ab. Hardware und Software, die sie einsetzen, um ihre Leistungen zu erbringen, müssen sie aber häufig vorab bezahlen. Einige Hersteller, doch längst nicht alle, haben darauf reagiert und bieten Produkte im Mietmodell an. Um das Dilemma zu lösen, hat der VAD Exclusive Networks im Herbst 2020 die automatisierte Plattform Exclusive On Demand (X-OD) gelauncht. Sie erlaubt die Nutzung von Produkten und Lizenzen auf Basis von Subskriptionen, für die monatliche Gebühren anfallen. MSP-Partner müssen so nicht in Vorleistung gehen.

Auch der Mitbewerber Nuvias hat im Sommer 2021 ein Portal vorgestellt, das ebenfalls das Geschäft

mit Subskriptionen automatisiert. Darüber bietet der Distributor inzwischen Hardware und Software gegen monatliche Gebühren an, selbst wenn die Hersteller dafür den Produktkauf beziehungsweise den Erwerb von Lizenzen vorsehen.

Durch die monatliche Abrechnung verzeichnen Distributoren im Subskriptionsgeschäft ein Vielfaches an Transaktionen, verglichen mit dem herkömmlichen Produktverkauf. Daher brauchen sie technische Lösungen, mit denen sie die Abwicklung automatisieren. Einige VADs nutzen beispielsweise MSP-Portale, an die Hersteller, die Produkte bereits im Subskriptionsmodell anbieten, über Schnittstellen angebunden sind.

# Managed Print Services und hybrides Arbeiten

An den anhaltenden Trend zu hybriden Arbeitsformen mit mehr Homeoffice müssen sich auch die MPS-Anbieter anpassen. Flexibilität ist gefragt.



BILD: NEW AFRICA - STOCK.ADOBE.COM

An den ständigen Wechsel von Beschäftigten zwischen dem Büro, dem Schreibtisch im Homeoffice und dazu dem mobilen Arbeiten von unterwegs, müssen sich auch die Anbieter von Managed Print Services anpassen. Die Zahl der benötigten Abteilungsdrucker wohl wird weiter sinken, da die Firma mehr zu einem Ort für gemeinsame Arbeit und Kommunikation wird. Auf der anderen Seite müssen Unternehmen und Behörden ihre Digitalisierung vorantreiben, da Aktenordner nun schon gar nicht zu hybriden Arbeitsformen passen. Hier kann ein MPS-Anbieter mit passenden Lösungen für ein digitales Dokumentenmanagement den Rückgang beim Drucken kompensieren.

Während man beispielsweise bei Konica Minolta davon ausgeht, dass das Scannen und Drucken in Firmen zentralisiert wird, registriert man bei HP eine rege Nachfrage nach kompakten Multifunktionsdruckern für das Homeoffice, ergänzend zum Notebook und Monitor. Dabei sind vor allem Geräte mit kleiner Stellfläche, angepasstem Druckvolumen und niedriger Leistungsaufnahme im Fokus. Inzwischen bringen die Hersteller entsprechende Modelle auf den Markt, die sich zu-

sätzlich durch Management- und Sicherheitsfunktionen auf Enterprise-Niveau auszeichnen. Gefragt sind hier neben kompakten Lasergeräten zunehmend einfach zu wartende und sehr sparsame Tintendruker mit Vorratstanks oder großformatigen Patronen.

Beim Print-Management geht alles in Richtung Cloud und bei der Dokumentenverwaltung ebenfalls. Einige Hersteller setzen für das Digitalisieren und Verwalten von Dokumenten auf eigene Lösungen, andere auf Software und Services von Drittanbietern. Ricoh gehört mit der Übernahme von Docuware vor etwa zwei Jahren zur ersten Kategorie. Der Dokumentenmanagement-Spezialist hat gleich eine ganze Reihe vorkonfigurierter Cloud-Lösungen im Angebot. Canon und Xerox haben ebenfalls eigene cloudbasierte Anwendungen für das Dokumentenmanagement im Portfolio. Bei Canon trägt die Lösung den Namen Workspace Collaboration. Sie bietet laut Hersteller vorkonfigurierte Anwendungen und Workflows für einen schnellen Einsatz. Bei Xerox erweiterte man das Konzept der ConnectKey-Apps um die cloudbasierte Workflow Central-Plattform für einen flexiblen und mobilen Zugriff auf die erfassten Daten.

Bei Brother und Epson setzt man für das Dokumentenmanagement und auch teilweise beim Printmanagement primär auf die Partner und deren Lösungen. Epson fokussiert sich beim Thema hybrides Arbeiten auf die eigene Tintentechnologie mit geringem Stromverbrauch und einfacher Wartung, die der Hersteller daher als besonders geeignet für das Homeoffice ansieht. Bei Brother betont man, dass man die Partner bei der Wahl der passenden Services unterstützt.



Mehr unter:  
[www.it-business.de/-a-1078727/](http://www.it-business.de/-a-1078727/)

Autor:  
Klaus Länger



datto

# Umfassender Schutz von Daten in der Cloud

Der Wechsel in die Cloud bietet Unternehmen viele Vorteile. Allerdings steigen die Cyberrisiken wie Ransomware-Angriffe kontinuierlich. Die Arbeit mit SaaS-Anwendungen erfordert den Einsatz der besten Security-Lösungen, um das Risiko für Datenverluste und lange Ausfallzeiten zu minimieren.



BILD: datto

Verfolgt man die Nachrichten, gibt es fast täglich Meldungen zu verheerenden Cyberangriffen auf Unternehmen in den verschiedensten Branchen. Die Bedrohung existiert schon lange, doch wurde sie während der Pandemie, in der eine Vielzahl der Angestellten in Deutschland ihre Arbeit verstärkt aus dem Homeoffice verrichten, immer größer und die Vorfälle immer häufiger.

Durch die Arbeit aus dem Homeoffice gibt es mehr Endgeräte, die potenzielle Angriffsziele sind. Zudem nutzen immer mehr Unternehmen SaaS-Anwendungen wie Microsoft 365 und verlagern ihre Daten zunehmend in die Cloud, damit die Angestellten immer Zugriff darauf haben, unabhängig davon, ob sie im Büro oder im Homeoffice arbeiten. Durch diese Kombination gibt es zahlreiche Schwachstellen, die Cyberkriminelle ausnutzen können.

Die Gefahrenlage für Unternehmen aller Größenordnungen spitzt sich also immer weiter zu. Mit der steigenden Komplexität wachsen auch die Anforderungen an die Managed Services Provider (MSPs), für umfassende Sicherheit beim Einsatz von SaaS-Anwendungen zu sorgen. Um sie

dabei zu unterstützen, hat Datto die integrierten Lösungen SaaS Protection und SaaS Defense entwickelt.

SaaS Protection ist eine Cloud-to-Cloud-Backuplösung, die Datto exklusiv für MSPs konzipiert hat und die heute Tausenden von Unternehmen dabei hilft, die Anforderungen an Business Continuity, Compliance und Sicherheit zu erfüllen. SaaS-Anwendungen wie Microsoft 365 und Google Workspace verfügen nur über begrenzte native Wiederherstellungsfunktionen und können dauerhaften Datenverlust im Fall eines erfolgreichen Angriffs nicht verhindern. Datto SaaS Protection kann als echte SaaS-Backup-Lösung Datenverluste und die damit einhergehenden kostenintensiven Betriebsausfälle verhindern. Die automatisierten, laufenden Backups schützen vor versehentlichem oder böswilligem Löschen, Ransomware-Angriffen und anderen Cloud-Datenverlusten. Dabei sichert die Lösung nicht nur Dateien und Ordner, sondern auch Kollaborationstools wie Microsoft Teams, SharePoint, OneDrive und Google Drive.

SaaS Defense erkennt sogar bislang unbekannte Malware-Bedrohungen bei der ers-

ten Begegnung mit der Microsoft 365 Collaboration Suite. Die Lösung filtert Spam und bietet MSPs eine patentierte Technologie zur proaktiven Erkennung und Verhinderung von Angriffen auf Microsoft Exchange, SharePoint, OneDrive und Teams. Dabei basiert die Lösung nicht auf bereits vorhandenen Daten, sodass nicht nur nach bereits bekannten Angriffsmustern gesucht wird, sondern auch als sicher geltende E-Mails, Chats oder Dokumente analysiert werden. Werden Gefahren durch die Lösung identifiziert, können MSPs ganz einfach einsehen, weshalb Bedrohungen als solche gekennzeichnet wurden.

Darüber hinaus baut Datto seine Kompetenzen und Technologien kontinuierlich weiter aus, um den steigenden Security-Anforderungen mit den besten Lösungen zu begegnen. So hat Datto in den vergangenen Monaten beispielsweise das Unternehmen Infocycle erworben. Infocycle kommt aus dem Bereich Endpoint Detection and Response (EDR)-Technologien sowie Managed Detection and Response (MDR)-Services und erweitert Dattos Kompetenzen zum Schutz vor, zur Erkennung von und zur Reaktion auf Cyberbedrohungen erweitert.

Wenn Sie mehr über den optimalen Schutz Ihrer Daten durch die Datto-Lösungen SaaS Protection und SaaS Defense erfahren wollen, können Sie sich hier weiter informieren und eine Demo-Version anfordern.

<https://www.datto.com/de/products/saas-protection/>





BILD: SDECORET - STOCK.ADOBE.COM

# Das Beste beider Welten: Datacenter als Service

Cloud-ähnliche Abrechnung und Verwaltung, aber trotzdem die volle Kontrolle über Daten und Anwendungen: Datacenter as a Service soll das bieten. Inzwischen offerieren alle großen Server-Hersteller entsprechende Dienste.

**Pay-per-Use**, einfache Skalierbarkeit und weniger Arbeit für das eigene IT-Personal. Für diese Vorteile müssen nicht unbedingt die Dienste eines Public-Cloud-Anbieters in Anspruch genommen werden, es geht auch im eigenen Datacenter des Unternehmens. Zudem haben die Datacenter-as-a-Service-Angebote in der Regel noch eine zusätzliche Hybrid-Cloud-Komponente und bei einigen Herstellern gibt es darüber hinaus begleitende Services für das Edge-Computing.

**Das breiteste Angebot** an Services hat dabei HPE mit Greenlake sowie Greenlake for Aruba. Die Firma ist der Pionier mit diesem Geschäftsmodell, daher umfasst das Greenlake-Portfolio inzwischen mehr als 50 Positionen, die alle über Greenlake Central verfügbar sind. Das Angebot erinnert mit maßgeschneiderten Kombinationen aus Hard- und Software für unterschiedliche Anwendungen wie KI/ML, Datenbanken, Container oder VDI an das Portfolio der Hyperscaler. Dabei vertreibt HPE auch Software-Lösungen anderer Hersteller wie Qumulo, Scality, SAP, Nutanix oder Veeam bereits vorinstalliert und fertig konfiguriert als Service. Im März hat der Anbieter gleich zwölf neue Greenlake-Services präsentiert, die seitdem Schritt für

Schritt ausgerollt werden. Zu ihnen zählen unter anderem Block-Storage mit besonders einfacher Verwaltung, ein Backup and Recovery Service für hybride Clouds sowie ab Juni eine konfigurierbare Komplettlösung für HPC. Sie besteht aus Apollo-Systemen, optional bestückt mit Nvidia-A100-GPUs, lokalem NVMe-Storage als Scratch-Speicher, zusätzlichen Storage-Systemen, 100GbE-Netzwerkkomponenten von Aruba und einem Software-Stack als Basis für containerisierte Anwendungen. Mit Greenlake Compute Ops Management startet jetzt auch die auf der Discover 2021 angekündigte Cloud-native Management-Lösung für verteilte Standorte. Zudem sind die Greenlake-Dienste für die Partner nun endlich über die Cloud-Marktplätze der Distributoren Also, Arrow, Ingram Micro und Tech Data verfügbar. Neu ist ebenfalls die Kooperation mit dem Colocation-Anbieter Digital Realty.

**Dell will mit Apex** letztlich auch sein gesamtes Portfolio als schnell zugänglichen und über die zentrale Apex Konsole verwalteten Service anbieten. Allerdings ist Dell später gestartet, dementsprechend auch ist das Angebot schmäler. Die Apex Data Storage Services können als Managed

Die Einrichtung der Systeme, den Service und das Management übernehmen bei den As-a-Service-Modellen meist die Hersteller selbst.

Service mit flexiblen Volumina entweder für das eigene Rechenzentrum oder beim Colocation-Provider Equinix gebucht werden. Apex Flex on Demand ist ein flexibles Infrastructure-as-a-Service-Modell für Server, Storage-Systeme, HCI-Systeme und Data-Protection-Lösungen, bei dem Dell die Bereitstellung übernimmt. Eine Analyse von Performance- und Kapazitätsdaten soll eine sichere Prognose der zukünftig benötigten Ressourcen ermöglichen. Abgerundet wird das Angebot durch die Apex Cloud Services für die zentrale Verwaltung von Daten in der Private Cloud und über verschiedene Public-Cloud-Plattformen hinweg. Optionen sind dabei Cloud Services mit der VMware Cloud sowie Lösungen für die Private und die Hybrid Cloud mit vordefinierten Instanzen für Workloads wie KI und ML, VDI, Data Mining und In-Memory-Datenbanken.

Mit Truscale hat Lenovo bereits seit 2019 ein skalierbares As-a-Service-Angebot für das Datacenter im Programm mit nutzungsabhängiger Abrechnung. Die Ermittlung der Nutzung erfolgt über eine Metering-Lösung, die ohne Zugriff auf Daten des Nutzers auskommt, da sie den Stromverbrauch auswertet. Für einen störungsfreien Betrieb sollen eine Fernwartung rund um die Uhr und ein proaktives Management sorgen. Während der Vertragslaufzeit ist zudem ein Upgrade auf neuere Hardware möglich. Eine elementare Rolle



BILD: GORODENKOFF - STOCKADobe.COM

soll dabei weiterhin die Distribution als Schnittstelle zu den Partnern spielen.

**Ein Nachzügler** im Pay-per-Use-Geschäft mit Datacenter-Hardware ist Fujitsu. Erst seit Oktober 2021 ist das As-a-Service-Angebot uScale für die Channel-Partner verfügbar. Sie können dabei ihre Kunden entweder gegen eine monatliche Provision an Fujitsu vermitteln oder selbst Kapazität buchen und dann an die Kunden weiterverkaufen. Angereichert wird uScale durch IT-Infrastruktur und Software von Fujitsu-Partnern. So können den Kunden Pakete wie KI als Service, hier mit Brainpool als Lösungspartner, Hybrid Cloud für SAP, Hybrid-Cloud-Storage mit NetApp, oder Private Cloud mit VMware angeboten werden.



**Mehr unter:**  
[www.it-business.de/-a-1108546/](http://www.it-business.de/-a-1108546/)

**Autor:**  
Klaus Länger



## DATACENTER ALS SERVICE UND DER CHANNEL

An das Cloud-Geschäft hat sich der Channel in den letzten Jahren gewöhnt. Datacenter-Hardware als Service mit monatlichen Einnahmen ist dagegen für viele Partner noch ein ungewohntes Konzept. Es erfordert andere Verträge mit den Kunden, bringt andere Ansprechpartner in Unternehmen und Institutionen mit sich, etwa in Fachabteilungen, und bringt bei Dienstleistungen wie der Installation der Systeme die Hersteller mit ins Spiel. Für den Channel haben Datacenter-as-a-Service-Angebote durchaus Vorteile. MSPs können sie selbst als Basis für eigene Cloud-Angebote nutzen und bleiben dabei flexibler, was die Kapazität und die Bezahlung angeht. Zudem benötigen sie

selbst weniger IT-Personal für die Bereitstellung und das Management der Systeme. Systemhäuser können ihren Kunden Lösungen bieten, bei denen sie ihren IT-Bedarf nicht langfristig im Voraus planen müssen und bekommen dafür regelmäßige monatliche Einkünfte. Größere Systemhäuser, wie etwa Concat als HPE-Greenlake-Pionier, können sich selbst als kompetente Schnittstelle zu kleineren Partnern etablieren und mit diesen gemeinsam Projekte realisieren.

Diese Rolle wird letztlich auch die Distribution spielen, wenn sich Pay-per-Use-Modelle weiter durchsetzen. Denn die Hersteller haben gar nicht die Ressourcen, alle Partner selbst zu betreuen.



BILD: NEGRO ELKHA - STOCK.ADOBE.COM

# DRaaS und BCaaS sind das neue BaaS für MSPs

Wie die Überschrift verdeutlicht: Beim klassischen Backup-Business steigt der Komplexitätsgrad auch im MSP-Geschäft. Managed Service Provider und ihre Kunden müssen aufpassen, im Wildwuchs der Begriffe vom selben zu sprechen.

**Die Cloud** und regelbasierte Automatisierung ermöglichen es Managed Service Providern (MSPs) komplexe Problemstellungen beim Kunden auf eine smarte Art und Weise zu lösen. Beispielsweise im Segment Backup und Archivierung. Objektspeicher kann hier seine Vorteile voll ausspielen und in Kombination mit dem S3-Protokoll mehrere Fliegen mit einer Klappe schlagen. So bieten MSP-Tools aus diesem Umfeld zunehmend die Möglichkeit, dass automatisiert, sobald ein On-Premises-Backup gefahren wird, gleichzeitig auch ein Cloud-Backup durchgeführt wird.

**Im Sinne** der 3-2-1-Backup-Regel (siehe Kasten) werden die Kunden dadurch davor geschützt, statt des sprichwörtlichen „Glück im Unglück“ einmal „Pech im Unglück“ zu haben, sprich nur unbrauchbare Backup-Daten vorliegen zu haben, wenn es hart auf hart kommt. Die Regel „drei Datenkopien auf zwei Medien und ein externes Backup“ kann in Kombination mit dem S3-Object-Lock-Feature umgesetzt werden.

**Bei diesem Feature** ist es niemandem mehr möglich – auch nicht dem Admin – Daten zu ändern

oder zu löschen. So kann eine gute Alternative zum Tape-Backup eingerichtet werden. Snapshots können so derzeit in externen Hyperscaler-Rechenzentren umgesetzt werden. Auch die teilweise langen Speicherzeiten lassen das Backup tendenziell weg vom Tape, hin zu Cloud-Lösungen wandern. Als am häufigsten unterstützte Cloud-Speicher-Ziele gelten Amazon Simple Storage Service (S3) und Azure Blob Storage.

**Die Verlagerung** von Arbeitsprozessen und Workloads durch Produktivsysteme wie beispielsweise Microsoft 365 inklusive Teams oder SaaS-Anwendungen wie Salesforce in die Cloud sowie der Trend hin zum Homeoffice stellt MSPs vor neue Herausforderungen. Zwar sichert Microsoft unstrukturierte Daten, welche im 365-Umfeld anfallen, zum Beispiel gemeinsam erstellte Dokumente oder E-Mails, in einem herstellereigenen Rechenzentrum auf eine Art und Weise, die kleine und mittelständische Betriebe erst mal hinsichtlich Sicherheit und Verfügbarkeit hinkommen müssen, aber das ist noch nicht das Ende vom Lied. Denn es handelt sich dabei lediglich um eine Grundsicherung, und

Mit Object Lock hat Amazon eine S3-Funktion eingeführt, die sicherstellt, dass Objektversionen binnen eines definierten Zeitraums (oder für immer) vor Veränderungen geschützt sind.

trotz der Duplizierung von Kundendaten über mehrere Microsoft-Server sind nicht alle Datenverlust-Szenarien abgedeckt. So liegen beispielsweise verloren gegangene, gelöschte oder beschädigte Inhalte in der Verantwortung des Kunden. Diese engagieren für diese Problematik zunehmend MSPs, was dem Markt zusätzlichen Auftrieb verleiht.

Wie Gartner im vergangenen Jahr ermittelt haben will, tendiert das Channel-Business in diesem Umfeld hin zum Managed Service Provider. Um schnöde Sicherungskopien geht es hier nur selten, und wenn, sind diese eher Mittel zum Zweck, beziehungsweise ein kleines Zahnrädchen in einem komplexen System, das der schnellen Wiederherstellung des Geschäftsbetriebs dient. Dann ist von Disaster Recovery as a Service (DRaaS) die Rede, mit Fokus auf die Wiederherstellung des Geschäftsbetriebes im Katastrophenfall.

Auch BCaaS (Business Continuity as a Service) rückt laut den Marktforschern zunehmend in das MSP-Tagesgeschäft. Der Dienst verspricht vom Selbstverständnis her, dass der Geschäftsbetrieb bei Problemen weiter am Laufen gehalten werden kann. Auch der Begriff Recovery as a Service (RaaS) kommt vor, der die Dienstleistung der Datenwiederherstellung in den Fokus rückt. Zur präziseren Abgrenzung: Disaster Recovery wird



BILD: JUSTSUPER - STOCK.ADOBE.COM

eher selten im Deutschen auch „Katastrophenwiederherstellung“ genannt. Es beschreibt im Gegensatz zum BCaaS im Vorfeld definierte Prozesse, die nach Katastrophen – als Beispiele werden oft Vulkanausbrüche, Hurrikans oder Überflutungen nach einem Dambruch bemüht – den Wiederaufbau der IT-Dienste ermöglichen, also Probleme lösen, wenn Hardware und Infrastruktur nicht mehr benutzbar sind. Darunter fallen als Maßnahmen auch besagte Datenwiederherstellungsdienste, also als Managed Service das Thema RaaS. Das gängige Mittel zum Zweck hierzu sind Backup-Technologien beziehungsweise -Services.



Auch vor böswilligen Mitarbeitern mit Löschabsicht schützt eine Nur-Lese-Regelung im Backup-Konzept.

**Autor:** Dr. Stefan Riedl

## DIE 3-2-1-BACKUP-REGEL

Die 3-2-1-Backup-Regel schützt, wenn man statt dem sprichwörtlichen „Glück im Unglück“ einmal „Pech im Unglück“ haben sollte: Drei Datenkopien auf zwei Medien und ein externes Backup: Das ist der Kern des 3-2-1-Prinzips.

Angenommen, die Ausfallwahrscheinlichkeit für eine Sicherungskopie beträgt 1/100, sinkt die Wahrscheinlichkeit bei zwei eingesetzten Systemen bereits auf:  $1/100 \times 1/100 = 1/10.000$ . Kommt ein weiteres Backup auf einem dritten System hinzu, bedeutet dies, dass die Wahrscheinlichkeit ei-

nes gleichzeitigen Ausfalls aller drei Geräte auf 1/1.000.000 abnimmt.

Geprägt wurde das Konzept, das mitunter als „goldene Regel der Datensicherung“ bezeichnet wird, von einem Kollegen des „Polarbär-Opfers“, dem amerikanischen Fotografen Peter Krogh. Selbstverständlich lässt sich die Zahl der zu erstellenden Kopien, verwendeten Speichermedien und Off-site-Standorten, an denen Backups aufbewahrt werden, nach oben variieren. So kann aus 3-2-1 auch beispielsweise 6-4-2 werden.

# SERVICE PROVIDER summit 2022

02./03. JUNI 2022

HOTEL KEMPINSKI GRAVENBRUCH,  
FRANKFURT A. MAIN

[www.sp-summit.de](http://www.sp-summit.de)

**TICKET SICHERN!**

# SERVICE PROVIDER B



**Umberto Annino**  
InfoGuard AG



**Edith Wittmann**  
Microsoft



**Patrick Pulvermüller**  
Acronis



**Yves Sandfort**  
comdivision



**Alexander Wallner**  
PlusServer



**Prof. Dr. Robert Krimmer**  
Universität Tartu



**Japhet Wünsch**  
Raymond James Corporate Finance

## VON BITS & BYTES ZUR CUSTOMER OBSESSION

Die Service-Provider-Landschaft hat sich mit der wachsenden Bedeutung der Hyperscaler neu sortiert. Allen Unkenrufen zum Trotz ist dadurch aber keine Monokultur entstanden. Tatsächlich ist das Ökosystem der Provider heute vielfältiger denn je: Das Spektrum der Bereitstellungsoptionen im Hosting und vor allem bei den Managed Services ist breiter geworden, der Werkzeugkasten an

» HIER GEHT ES ZUR ANMELDUNG  
FÜR DEN 2. & 3. JUNI



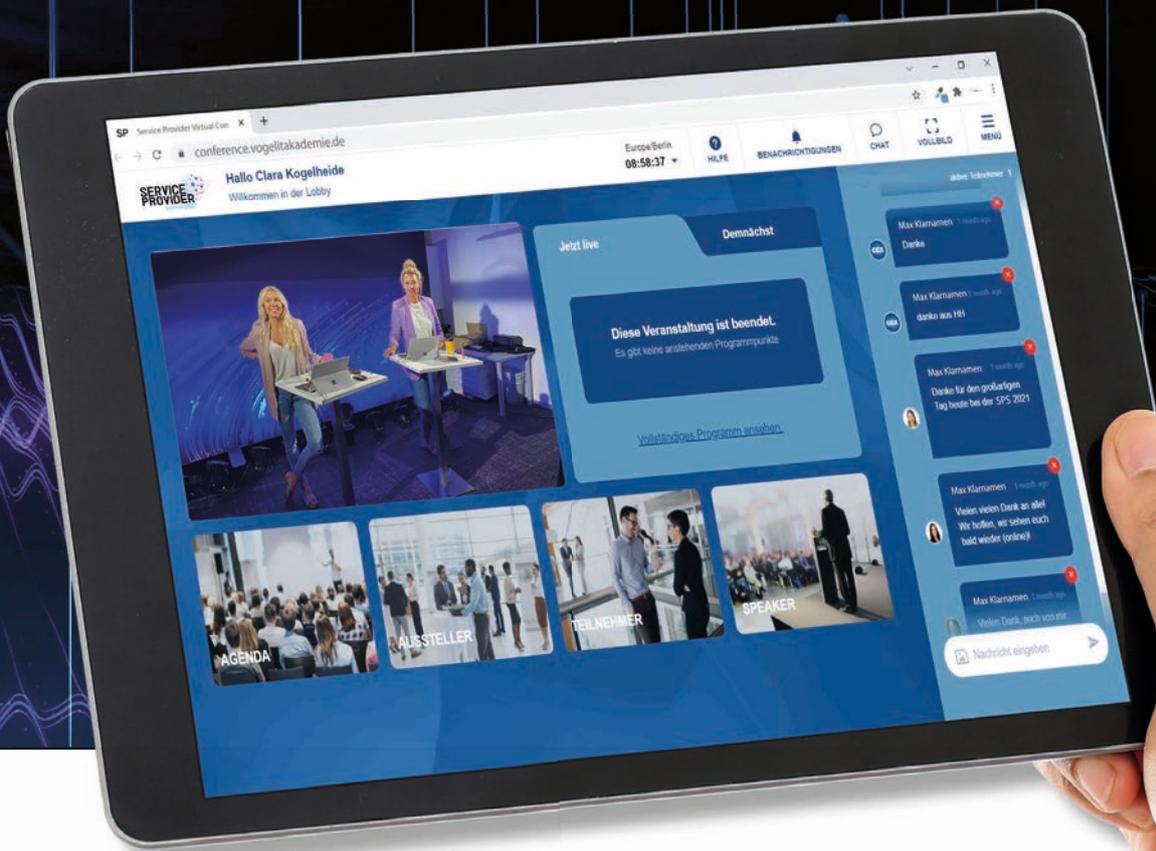
# SERVICE PROVIDER

virtual conference 2022

16. NOVEMBER 2022  
VIRTUELL  
[www.sp-summit.de](http://www.sp-summit.de)

SAVE THE DATE

# EYOND HYPERSCALE



Technologien hat sich enorm vergrößert. Dabei hat sich die konsequente Orientierung an den Kundenbedürfnissen zum größten Erfolgsfaktor entwickelt. Beim SERVICE PROVIDER Summit 2022 möchten wir mit Dir gemeinsam einen Blick auf die Geschäftsmodelle, Kunden- und Technologietrends im Service Provider Business werfen.

» HIER GEHT ES ZUR VORANMELDUNG  
FÜR DEN 16. NOVEMBER





BILD: PICT RIDER - STOCK.ADOBE.COM

# Network as a Service: ohne Vertrauen geht es nicht

Es gibt viele Gründe dafür, auf NaaS zu setzen. Was Kunden wünschen und wie Dienstleister an die Sache herangehen, erzählen die Netzwerk-Spezialisten von Cancom und Axians.

**Der Zugang zu neuen Technologien** wird von 72 Prozent der IT-Führungskräfte als einer der vier wichtigsten Gründe für Netzwerkinvestitionen genannt. Dicht gefolgt von der Netzwerksicherheit (70%), der Aktualisierung des Netzwerks (60%) und der Erfüllung der Wachstumsziele des Unternehmens (57%). Das ist das Ergebnis einer HPE-Aruba-Studie. Für 75 Prozent der Unternehmen ist skalierbare Flexibilität des Netzwerks, je nach Geschäftsanforderung, ein wichtiges Element. Und der Zugang zu einem „24/7-Betriebszentrum“ ist ebenfalls für viele ein attraktiver Grund, auf NaaS zu setzen.

**Denn angesichts** einer angespannten Personallage sehen sich Unternehmen zu dieser Leistung außer Stande. „Und selbst wenn sie Fachkräfte haben, können diese nicht fortwährend Innovation ins Unternehmen bringen und gleichzeitig den wachsenden betrieblichen Anforderungen entsprechen. Wer einen Dienstleister ins Boot holt, dann auch, damit dieser für Innovation und betriebliche Stabilität sorgt, erklärt Christoph Bünнемeyer, Leiter Managed Services bei Axians Networks & Solutions. Ähnlich formuliert es

Alexander Ernst, Director Network & Communication bei Cancom: „Wir reden inzwischen nicht nur mit der IT, sondern auch verstärkt mit Ansprechpartnern, die eine Lösung für eine konkrete Aufgaben- oder Problemstellung suchen. Also beispielsweise mit dem Einkaufsleiter, der für seinen Supermarkt ein sicheres Kunden-WLAN benötigt.“

**Welche Hersteller** dabei an Bord sind, spielt für NaaS-Kunden eine untergeordnete Rolle, sind sich beide Manager einig. „Kunden interessiert vorrangig die Serviceleistung“, so Ernst. Und so geht auch Axians nicht mit dem technischen Ansatz in die Kundengespräche, „sondern wir wollen den Kunden verstehen, seine Herausforderungen identifizieren und dann die passende Lösung anbieten“, erläutert Bünнемeyer. Dabei hatte der Dienstleister, als er vor einigen Jahren mit As-a-Service-Modellen startete, zunächst SD-WAN, WLAN und LAN im Sinn. Schnell kamen dann Collaboration, Datacenter und Security-Services hinzu. „Aktuell hören wir von vielen Kunden, dass sie Ausschau nach Backup-as-a-Service halten“, beschreibt Bünнемeyer die neue Erweiterung des Portfolios.

**>> Wenn es darum geht, Geschäftsanforderungen in technische Richtlinien umzusetzen, vertrauen IT-Profis zwei- bis dreimal häufiger einem Systemintegrator oder ihrem internen IT-Personal als einem NaaS-Anbieter. Dies unterstreicht die Tatsache, dass Organisationen nicht nur nach einer NaaS-Lösung suchen, sondern auch nach Unterstützung durch einen vertrauenswürdigen Berater.**

Global Networking Trends Report 2020, Cisco



BILD: CISCO

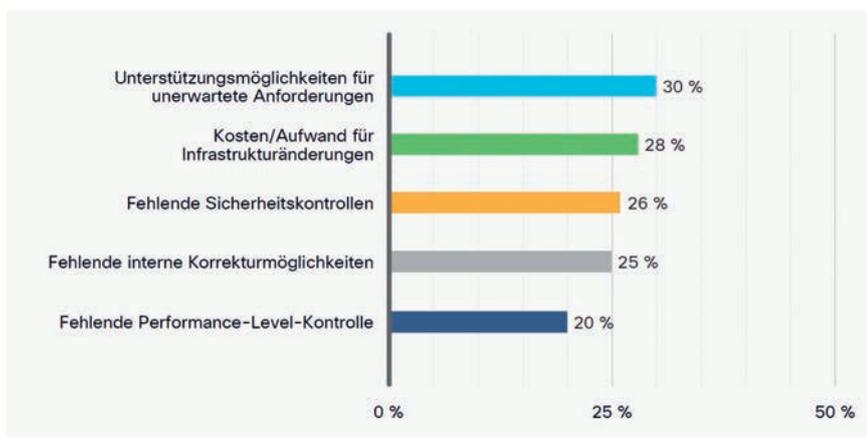


BILD: CISCO

Cancom ist in den klassischen Feldern WLAN und Netzwerk-Infrastruktur unterwegs. SD-WAN sei ein separates Feld und ein eigenständiges Portfolio welches aber eng mit NaaS integriert werden kann, erklärt Ernst. Denn dafür verlasse man die Infrastruktur eines Gebäudes und benötige beispielsweise zusätzlich Provider-Verträge, welche wir im WAN-Portfolio integrieren, zieht Ernst die Grenze. Gleiches gelte auch für 5G, das in der Private-5G-Ausprägung in Deutschland bislang noch nicht wirklich Fahrt aufgenommen habe. Axians steckt bei 5G bislang auch erst in einigen wenigen Kundenprojekten, wie beispielsweise bei Hafen- oder Flughafenbetreibern. „Unser technisches Knowhow und unsere flexible Partnerlandschaft versetzen uns in die Lage, serviceorientierte Lösungen zu betreiben und gleichzeitig die Komplexität für den Kunden zu reduzieren“, beschreibt Bünnemeyer die Herausforderung. Ähnlich läuft es bei Cancom. „Wir arbeiten bei NaaS mit Cisco und HPE Aruba zusammen“, sagt Ernst und führt weitere Gründe dafür an, auf klassische Anbieter zu setzen. „Man braucht Hersteller, die eine gewisse Markt- und Technologierelevanz haben, die schnell und zuverlässig Ersatzteile liefern können und selbst über eine zuverlässige Service-Infrastruktur verfügen.“

Ohnehin ist Standardisierung das Mittel der Wahl, will man mit dem vorhandenen Personal eine möglichst große Zahl an Kunden bedienen.

„Automatisierung und Skalierung sind für uns elementar“, bestätigt Ernst. „Individualität ist nur in einem begrenzten Umfang sinnvoll – und sie kostet viel Geld“. Einen Unterschied zum Wettbewerb sieht Ernst darin, dass NaaS bei ihnen kein adaptiertes Leasingmodell sei, sondern ein gesamtheitlicher Ansatz. „Der Kunde hat bei uns nur einen Vertrag und bekommt eine Rechnung – und im Betrieb eine Transparenz über Self-Service-Portale für ein Co-Management, wenn er dies möchte“, erklärt er. Aber unabhängig von allem anderen funktioniert NaaS nur unter einer Bedingung: dass Kunden Vertrauen in den Dienstleister haben. Und, ergänzt Bünnemeyer, dass die Daten in Europa liegen.

Für beide ist klar, dass NaaS die Zukunft gehört. Die Kombination aus weniger Fachkräften, höheren Anforderungen, komplexeren Netzwerken und gepaart mit Security-Bedarf, lässt Kunden das Bezugsmodell immer attraktiver erscheinen.



**Mehr zu NaaS:**  
[www.it-business.de/NaaS/](http://www.it-business.de/NaaS/)

**Autor:**  
Sylvia Lösel





# ANOTHER WAY

## Alternativen zu den Hyperscalern

BILD: GEMEINFREI

Es gibt attraktive Cloud-Optionen über das Angebot von AWS, Azure und GCP hinaus – und die werden immer beliebter. Nicht jeder Cloud-Service qualifiziert sich jedoch für professionelle Anwender.

**Die Cloud** ist zu einer Ware geworden, Leistungen kommen zunehmend von der Stange. Die meisten Cloud-Workloads in Unternehmen erfordern lediglich eine kleine Auswahl an Hardware – wie viele Unternehmen machen tatsächlich in Quanten Computing oder setzen KI-Trainings-Workloads in der Cloud um? Eben – nur die wenigsten. Es ist eine Tatsache, dass sehr viele Anwender lediglich einfache zentrale Cloud-Dienste benötigen, als da wären Compute-, Block- und Objektspeicher, CI/CD- und Testumgebungen, Backup- und Failover- und Risiko-Optionen für Hybrid- oder Multi-Cloud-Deployments.

**Aus diesem Grund** haben Analysten bereits seit längerem „alternative Cloud-Anbieter“ als legitimes und schnell wachsendes Segment des Cloud-Services-Marktes ausgemacht, das sich deutlich von den großen drei hyperskalierenden Public-Cloud-Anbietern – Amazon Web Services (AWS), Microsoft Azure und Google Cloud Platform (GCP) – unterscheidet. Große Cloud-Anbieter mit monopolhaften Zügen haben ihre Vorteile, kein Zweifel, nicht umsonst sind sie so groß geworden. Cloud von der Stange für vielfältige Einsatzzwecke. Für viele Freiberufler, Entwickler, Agenturen und kleine Unternehmen passt das vergleichsweise anonyme Produktportfolio und der damit verbundene schmale Support aber nicht. Sie suchen nach Alternativen, die eben genau das bieten: alternative Angebote, alternative Preise und vor allem eine alternative Lebenseinstellung.

**In den USA** hat sich in den vergangenen Jahren eine prosperierende und junge Szene aus genau solchen Providern gebildet. Sie stehen in Opposition zu den Cloud-Riesen, versprechen geringere Kosten, ein persönlicheres Erlebnis und sind meist tief in der Open-Source-Szene verankert. Einige davon sind global aufgestellt und verfügen über wenigstens ein Rechenzentrum in Deutschland – für viele Anwender unter rechtlichen Gesichtspunkten wichtig. Zu diesen zählen beispielsweise Vultr und Kamatera.

**Doch auch in Europa** gibt es Cloud-Anbieter. Einige vielversprechende Alternativen stammen aus Deutschland. Nachfolgend werden einige Anbieter vorgestellt.

- OVHcloud ist alles andere als ein Start-up – bereits 1999 wurde das Unternehmen im französischen Lille gegründet. Es war und ist damit eines der ersten Internet-Hosting-Unternehmen in Europa. Den Begriff „Cloud Computing“ gab es damals noch gar nicht. Erste Aktivitäten starteten ein Jahr später in Frankreich und Belgien und wurden in den folgenden zehn Jahren auf ganz Europa ausgeweitet. 2010 beginnt für OVHcloud die Cloud-Ära mit neuen Dienstleistungen wie einer Private Cloud.
- Fabasoft mit Hauptsitz in Österreich ist ein Cloud-Dienstleister und Softwarehersteller für die digitale Dokumentenlenkung. Die Fabasoft-Cloud dient als Managementsystem zur Digitalisierung individueller Geschäftsprozesse.

# Das Managed Services-Programm von Nuvias

## Chancen nutzen und Wachstum generieren

Nutzen Sie die Möglichkeit breitgefächerte Security-Services ohne große Vorinvestition für Ihre Kunden bereitzustellen.

Wir bieten Ihnen ein umfassendes Angebot an Lösungen, Dienstleistungen, Schulungen, Finanzlösungen und Tools, um Ihr MSP-Geschäft voranzutreiben.

- Keinerlei Vorabinvestition - **Risikominimierung**
- Intelligenter Ressourceneinsatz - **höhere Profitabilität**
- Erweiterung Ihres Angebots - **mehr Wachstum**
- Nahtlose Einbindung in Ihre Services - **mehr Umsatz**
- Maßgeschneidert für Ihre Kunden - **Imagegewinn**



**EINFACH · INDIVIDUELL · FLEXIBEL**

## Bereitstellung der Managed Services

Die Managed Services sind derzeit für folgende Hersteller verfügbar:



In Kürze wird das Angebot für diese Hersteller erweitert:



**NUVIAS** | MSP  
Services

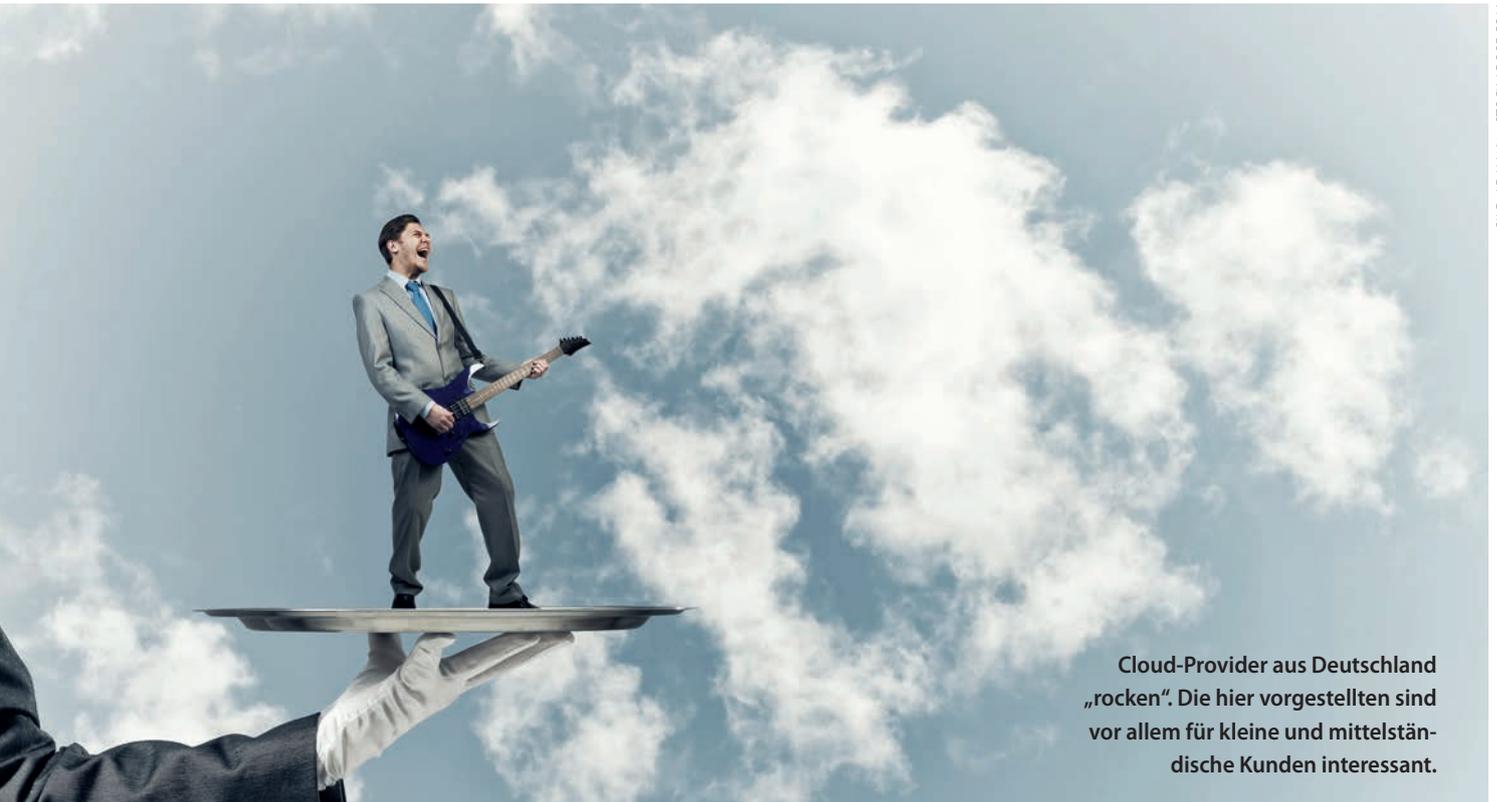
## Erfahren Sie mehr!

Telefon: +49 (0)40 23 73 01-0

E-Mail: [info.dach@nuvias.com](mailto:info.dach@nuvias.com)



[https://bit.ly/Nuvias\\_MSP](https://bit.ly/Nuvias_MSP)



Cloud-Provider aus Deutschland „rocken“. Die hier vorgestellten sind vor allem für kleine und mittelständische Kunden interessant.

- Nach europäischen Anbietern wollen wir nun einen deutschen Vertreter unter die Lupe nehmen: Ionos wurde bereits 1988 gegründet, es folgten turbulente Jahre, in denen sich gelegentlich Ausrichtung und Name änderten. Seit 2001 bietet I&I neben Shared Hosting auch dedizierte Server an. 2018 wurde das Hosting-Geschäft in I&I Ionos umbenannt. Die Marke steht nun für Webhosting und Cloud Computing und offeriert neben Shared-Hosting-Tarifen auch dedizierte, virtuelle Cloud-Server.
- Grass-Merkur mit Sitz in Hannover existiert schon seit 1971 am deutschen Markt. Gegründet als Rechenzentrum eines Logistikverbands, ist das Unternehmen heute ein mittelständischer RZ-Betreiber und Cloud Service Provider mit einem breiten Portfolio, das von „Lift-and-shift“ über Housing, Colocation und Managed-Services bis zu Cloud-Services reicht. Das Datacenter ist nach ISO 27001 zertifiziert, und bietet auf über 3.500 qm IT-Fläche für Kunden-Racks.
- Noris Network ist seit 1993 inhabergeführt als RZ-Betreiber unterwegs, war nach eigenen Angaben der erste ISP der Metropolregion Nürnberg und bezeichnet sich heute als Spezialist für hybride Cloud-Konzepte. Das Unternehmen unterstützt seine Kunden auf ihrem Weg in die Cloud durch den Support von Legacy-Systemen, Private Clouds auf shared und dedizierten Infrastrukturen sowie die Interkonnektivität mit den „großen“ Cloud-Providern. Dabei ist das Angebot breit gefächert: Noris Network betreibt für seine Kunden beispielsweise Open-Shift- oder Kubernetes-Cluster.
- SysEleven mit Sitz in Berlin Friedrichshain ist ein Managed-Cloud-Service-Anbieter, der seit 2007 auf dem DACH-Markt agiert. Das Unternehmen sorgt für Sicherheit, Zuverlässigkeit und Skalierbarkeit beim Betrieb von unternehmenskritischen Anwendungen. Die vier Grundpfeiler des Portfolios sind: ISO27001 zertifizierte, automatisierbare Cloud-Infrastruktur auf Basis von OpenStack, Managed Kubernetes, Carrier und Netzwerk-Services sowie 24/7 Managed-Services.
- Aus Baden-Württemberg stammt Stackit, das erst 2018 an den Start gegangen ist. Ziel war es ursprünglich, innerhalb der Schwarz Gruppe (Lidl und Kaufland) eine eigene Cloud- und Colocation-Infrastruktur aufzubauen. Stackit verfügt über drei Rechenzentren in Deutschland und eines in Österreich. Die Colocation-Services können seit April auch von Kunden außerhalb der Schwarz Gruppe bezogen werden.
- Das deutsche Cloud-Systemhaus NetPlans mit Hauptsitz in Karlsruhe wurde 1998 gegründet und verfügt über elf Standorte und mehr als 250 Mitarbeiter. Im vergangenen Jahr wurde es mit über 50 Millionen Euro Umsatz in die Top 12 der Systemhäuser des Jahres aufgenommen.

Seine Besonderheit: Es ist Lösungspartner für Datev-Cloud-Anwendungen und bietet ELO-zertifiziertes Dokumentenmanagement aus der Cloud heraus an. Die angebotenen Managed-Services sind besonders auf den deutschen Mittelstand ausgerichtet.

- Axians hat dieselbe Zielgruppe wie Netplans, ist aber größer aufgestellt. Die deutsche Unternehmensgruppe ist Teil eines globalen Markennetzwerks für ITK-Lösungen von Vinci Energies. Mit ihrem Portfolio unterstützt die Gruppe Unternehmen und Kommunen, Netzbetreiber und Service Provider bei der Digitalisierung ihrer Infrastrukturen. In vier Geschäftsbereichen sorgen Berater, Entwickler und Techniker für Breitbandausbau, Cloud- und Datacenter-Infrastrukturen, Cybersicherheit, Enterprise Networks, IoT-Plattformen und Software.
- Nochmal größer als Axians ist Bechtle. Zum Unternehmen gehören rund 100 operative Firmen und Beteiligungen. Die Bechtle-IT-Systemhäuser betreuen alle Kundensegmente, mit einem starken Fokus auf mittelständische Kunden – von der IT-Strategieberatung über die Lieferung von Hard- und Software, die Projektplanung und -umsetzung bis hin zum Komplettbetrieb der IT durch Managed Services.
- Der Cloud-Technologieanbieter Gridscale versteht sich als direkte Alternative zu den drei Hyperscalern. Neben Cloud-Servern offeriert Gridscale auch E-Commerce-Setups, Webserver-Cluster und komplexe Setups.
- Syntax ist ein global agierender IT-Service- und Cloud-Provider mit gestandener Historie. Unter dem Namen Freudenberg IT war man schon in den 90er Jahren als SAP-Spezialist unterwegs. Heute offeriert Syntax Multi-Cloud-Modelle in einer Kombination aus Private Cloud für Kunden im eigenen Rechenzentrum in Weinheim und Public Clouds, namentlich Microsoft Azure und AWS. Zum Kundenkreis zählen insbesondere Unternehmen aus dem industriellen Mittelstand.
- Als Teil der Dogado Group firmiert die Marke Dogado in Dortmund. Es handelt sich nach eigener Definition um einen Cloud-Hosting-Provider für kleine und mittlere Unternehmen. Zum Kerngeschäft zählen klassische Web- und IT-Dienstleistungen wie Managed Hosting, Hosted Microsoft Solutions sowie CDN-Services.
- Seit 1997 stellt Hetzner für Privat- und Geschäftskunden diverse Hosting-Produkte und eine IT-Infrastruktur zur Verfügung. Das deutsche Unternehmen besitzt und betreibt eigene Rechenzentren in Deutschland, im finnischen Helsinki und im amerikanischen Ashburn. Seit 2018 bietet Hetzner Cloud-Lösungen an.



**Weitere alternative Anbieter:**  
[www.it-business.de/-a-1097456/](http://www.it-business.de/-a-1097456/)

**Autor:**  
 Dietmar Müller



# Acronis

## Perfekte IT-Sicherheit. Einfach gemacht.

- Eine Lösung
- Ein Agent
- Eine Konsole

Integrierte Data Protection und Cyber Security für einen unterbrechungsfreien Geschäftsablauf.

Ganz gleich,  
was passiert.



#CyberFit

[www.acronis.com](http://www.acronis.com)



BILD: FISCHER-CG.DE - STOCK.ADOBE.COM

# Modern Workplace: Kaufen oder mieten?

Einen kompletten Arbeitsplatz per Klick. Von der Software bis zur Hardware, alles für den modernen Arbeitsplatz einfach mieten: Das alles bietet der Workplace as a Service (WaaS).

**Musik und Filme streamen** anstatt CDs und DVDs zu kaufen: Entertainment beziehen wir heutzutage per Miete. Auch Carsharing nimmt aufgrund von Umweltdebatten zu. Denn anstatt sich ein Auto zu kaufen, kann es bei Bedarf gemietet werden. Das entlastet die Umwelt, schont den Geldbeutel, spart Ressourcen und leistet einen Beitrag zur Energieeinsparung im Verkehr.

**Im Zuge der Diskussionen** über Nachhaltigkeit verändert sich auch das Konsumverhalten der Menschen und Unternehmen. Denn Nachhaltigkeit und Konsum passen nicht von vornherein zusammen. Nachhaltiges Handeln beinhaltet, weniger Neues zu kaufen und vielmehr auf Vorhandenes zurückzugreifen sowie zu reparieren. Langfristig hat diese Haltung auch Auswirkung auf die Geschäftsmodelle von Unternehmen. Alternative Ausrichtungen sind Dienstleistungen, denn diese sind oft ressourcenschonend. Und „As a Service“-Modelle sind im IT-Channel schon längst angekommen. So kann auch der Moderne Arbeitsplatz als Service bezogen werden.

**Das Schlagwort** ist hier: Workplace as a Service (WaaS). WaaS ermöglicht es Unternehmen, ihre

Arbeitsplätze mit der aktuellsten Hardware auszustatten, ohne diese kaufen zu müssen. Stattdessen mieten sie die Komponenten bei einem Dienstleister, der auch deren Einrichtung übernimmt. Die Mietmodelle sind skalierbar und lassen sich somit flexibel an sich ändernde Bedürfnisse anpassen.

**Ein WaaS-Anbieter** ist das IT-Systemhaus Bechtle, das Unternehmen einen „maßgeschneiderten modernen Arbeitsplatz“ anbietet. Das beinhaltet neben der Hardware die richtigen Tools sowie die passenden Services. Dazu zählen laut Michael Niederer, Presales Consultant für Cloud und Modern Work bei Bechtle, komplementäre Themen wie Cloud, Security und Netzwerk. Doch auch die User Adoption und das Change Management sowie ein Schulungskonzept zum modernen Arbeitsplatz gehören in das Portfolio.

„**Die technologische Ausgestaltung** und die Art der Bereitstellung müssen die Ziele der Unternehmen in der Digitalen Transformation bestmöglich unterstützen“, erklärt Niederer. „Effiziente Zusammenarbeit, Mobilität und Wissensmanagement rücken dabei immer mehr in den Vordergrund.“

### Büroaustattung zu mieten anstatt zu kaufen schont die Umwelt.

Ferner wird dem Manager zufolge ein Service-basiertes Nutzungsmodell immer wichtiger. An Services benötigen Unternehmen neben IT-Support wie User Helpdesk und Administrationsunterstützung für Microsoft 365, Vor-Ort-Services wie Aufbau und Reparatur von Arbeitsplätzen im Büro oder im Homeoffice sowie Softwarepaketierungsservices.

**Durch die Homeoffice-Pflicht** der vergangenen Monate hat sich die Service-Leistung auch auf den heimischen Schreibtisch erweitert: Homeoffice als Service ist gefragt. Und darauf hat sich das Startup Lendis spezialisiert. Das 2018 gegründete Unternehmen bietet einen „Arbeitsplatz per Klick“ an, wie es Gründer Julius Bolz vereinfacht sagt. Unternehmen können bei dem Startup über eine Software eine komplette Büroausstattung mieten, von Laptops, Displays, Telefonie, Stühlen und Schreibtischen bis hin zur Kaffeemaschine. „Wir greifen privat auch auf Mietmodelle wie Carsharing zurück“, erklärt Bolz und stellt die rhetorische Frage: „Wieso dies nicht auch für den Arbeitsplatz tun?“

**Im Gegensatz** zum Anbieter Bechtle, der Kunden in seinem WaaS-Modell die Wahl lässt, setzt Lendis vollständig auf ein Mietmodell und baut dabei auf die Nachhaltigkeitsbestrebungen der deutschen Unternehmen. Denn das Mieten von Büroausstattung ist eine nachhaltige Lösung, um



BILD: TROYANPHOTO - STOCKADOB.COM

ein Büro modern auszustatten. Indem Produkte auch mehrmals genutzt werden, muss langfristiger weniger neu produziert und entsorgt werden. So arbeitet das Startup neben den Distributoren Also, Bytec, Ingram Micro und Tech Data auch mit Refurbishern zusammen. Im Vergleich zu gängigen WaaS-Modellen gibt es bei Lendis auch Büromöbel zur Miete.

**Neben der Ausstattung** bietet Lendis Unterstützung bei der Auswahl, der Planung der Büroflächen sowie der Montage vor Ort oder auch im Homeoffice. „Es gibt eine Flexibilisierung des Arbeitsplatzes“, prognostiziert Bolz, und in einer hybriden Arbeitswelt brauchen Unternehmen die zweifache Ausstattung für die Mitarbeiter im Büro und im Homeoffice.



**Mehr unter:**  
[www.it-business.de/-a-1099705/](http://www.it-business.de/-a-1099705/)

**Autor:**  
Ann-Marie Struck



## WAS KOMMT NACH DEM ENDE DER HOMEOFFICE-PFLICHT?

Homeoffice oder Büro? Diese Frage stellen sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer derzeit. Bis zum 20. März 2022 galt in Deutschland die Pflicht zum Homeoffice. Jetzt dürfen Unternehmen wieder selbst entscheiden, wo die Beschäftigten arbeiten. Eine dauerhafte Rückkehr ins Büro wünschen sich Arbeitnehmer aber nicht. Das zeigt eine Studie von Civey in Auftrag von Cisco unter 1.000 Arbeitnehmern. Über drei Viertel wollen weiterhin hybrid arbeiten. Gleichzeitig erwartet ein Drittel, dass ihr Arbeitgeber das Homeoffice abschaffen wird. Das Auslaufen der Corona-Regeln und das Ende

der Homeoffice-Pflicht hatte Cisco zufolge Auswirkungen auf potenziell 19 Millionen Beschäftigte in Deutschland. „In Deutschland wird die Möglichkeit des hybriden Arbeitens immer wichtiger. Gerade in Zeiten des Fachkräftemangels können es sich Unternehmen nicht mehr erlauben, nur auf das Büro als Arbeitsplatz zu setzen“, erklärt Virpi Matikainen, Director Enterprise bei Cisco Deutschland. „Arbeitgeber können durch einem Mix aus Kultur und Technologie Hybrid Work ermöglichen und so ihre Mitarbeiter halten sowie attraktiver für Talente werden.“

Vogel IT-Medien GmbH  
 Max-Josef-Metzger-Straße 21, 86157 Augsburg  
 Tel. 0821/2177-0, Fax 0821/2177-150  
 eMail: it-business@vogel.de  
 www.it-business.de

**Geschäftsführer:**

Werner Nieberle, Günter Schürger

**Co-Publisher:** Lilli Kos (-300)

(verantwortlich für den Anzeigenteil)

**Chefredaktion:** Sylvia Lösel (sl)

**Chef vom Dienst:** Heidi Schuster (hs)

**Chefreporter:** Michael Hase (mh)

**Leitender Redakteur:** Dr. Stefan Riedl (sr)

**Redaktion:** Sarah Böttcher (sb), Klaus Länger (kl),  
 Ann-Marie Struck (amy)

**Weitere Mitarbeiter dieser Ausgabe:**

Elke Witmer-Gossner  
 Oliver Schonschek

**Account Management:**

Besa Agaj, Hannah Lamotte, Stephanie Steen  
 eMail: media@vogel.de

**Anzeigendisposition:**

Alexandra Breuer, Denise Falloni (-202)

**Grafik & Layout:** Carin Boehm, Udo Scherlin,  
 Johannes Rath

**Titelbild:** Daniel Berkmann / Skellen /  
 ardasavasciougulari - stock.adobe.com / [M] Udo Scherlin

**EBV:** Carin Boehm

**Anzeigen-Layout:**

Carin Boehm, Udo Scherlin, Johannes Rath

**Leserservice / Mitgliederbetreuung:**

Sabine Assum (-194), Fax (-228)  
 eMail: vertrieb@vogel.de

**Fragen zur Abonnement-Rechnung:**

DataM-Services GmbH  
 97103 Würzburg  
 Tel.: 0931/4170-462 (Fax -494)  
 eMail: vogel-it@datam-services.de

**Druck:**

Vogel Druck- und Medienservice GmbH  
 Leibnizstr. 5  
 97204 Höchberg

**Haftung:** Für den Fall, dass Beiträge oder Informationen unzutreffend oder fehlerhaft sind, haftet der Verlag nur beim Nachweis grober Fahrlässigkeit. Für Beiträge, die namentlich gekennzeichnet sind, ist der jeweilige Autor verantwortlich.

**Copyright:** Vogel IT-Medien GmbH. Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, digitale Verwendung jeder Art, Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

**Manuskripte:** Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen. Sie werden nur zurückgesandt, wenn Rückporto beiliegt.



Vogel IT-Medien, Augsburg, ist eine 100prozentige Tochtergesellschaft der **Vogel Communications Group**, Würzburg, einem der führenden deutschen Fachinformationsanbieter mit 100+ Fachzeitschriften, 100+ Webportalen, 100+ Business-Events sowie zahlreichen mobilen Angeboten und internationalen Aktivitäten. Seit 1991 gibt Vogel IT-Medien Fachmedien für Entscheider heraus, die mit der Produktion, der Beschaffung oder dem Einsatz von Informationstechnologie beruflich befasst sind. Dabei bietet er neben Print- und Online-Medien auch ein breites Veranstaltungsportfolio an.

Die wichtigsten Angebote des Verlages sind **IT-BUSINESS**, **eGovernment Computing**, **Healthcare Computing**, **BigData-Insider**, **Blockchain-Insider**, **CloudComputing-Insider**, **DataCenter-Insider**, **Dev-Insider**, **IP-Insider**, **Security-Insider** und **Storage-Insider**.

# Der nächste Channel Guide „IT-Security“ erscheint am 7. Juni 2022.

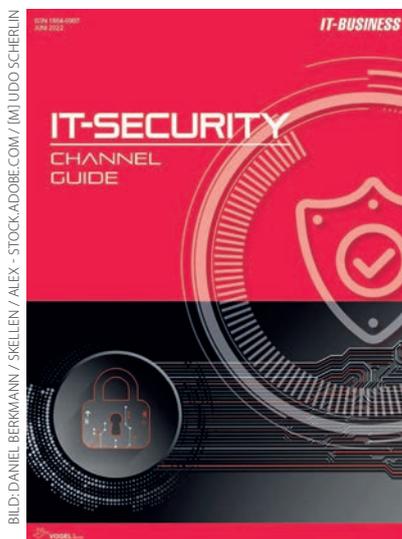


BILD: DANIEL BERKMANN / SKELLEN / ALEX - STOCK.ADOBE.COM / [M] UDO SCHERLIN

Mit zunehmender Digitalisierung kommt der IT-Security eine Schlüsselrolle in jedem Unternehmen zu. Damit Produktionsumgebungen, hybride Welten und Remote-Anbindungen sicher bleiben, setzen sich neue Bezugsmodelle immer mehr durch. Im Channel Guide lesen Sie alles über aktuelle Trends und Entwicklungen im Security-Sektor.

## Redaktionell erwähnte Unternehmen

Firma	Seite	Firma	Seite	Firma	Seite
1&1	28	Fortinet	16	Nuvis	16
4S IT-Solutions	14	Fujitsu	20	Nvidia	20
A.Sys IT-Sicherheit	14	Gartner	22	OVHcloud	28
Allianz	14	Google	28	Palo Alto Networks	16
Also	20	Grass-Merkur	28	Qumulo	20
Arrow	20	Gridscale	28	Ricoh	18
AWS	28	Hetzner	28	Salesforce	22
Axians	26, 28	HP	18	SAP	20
Barracuda	14, 16	HPE	20	Scality	20
Bechtle	6, 32, 28	HPE Aruba	26	Schwarz Gruppe	28
Bitdefender	16	Infinigate	16	SentinelOne	16
Brainpool	20	Information Services Group	12	Sophos	16
Brother	18	Ingram Micro	20	Stackit	28
Cancom	26	Ionos	28	SVA	6
Canon	18	Kamatera	28	Synaxon Akademie	6, 12
Cisco	26	Kaseya	6, 12	Syntax	28
Coleman Parkes Research	6	Kaspersky	16	SysEleven	28
Commehr	14	Konica Minolta	18	Teccle Group	6
Concat	20	Lendis	32	Tech Data	20
Cyrebro	16	Lenovo	20	Telonic	26
Datto	6, 12	Medialine	6	Veeam	20
Dell	20	Microsoft	22, 32, 28	Vinci Energies	28
Digital Realty	20	N-able	6, 14, 16	VMware	20
Dogado Group	28	NCC Group	14	Vultr	28
Epson	18	NetApp	20	Watchguard	16
Equinix	20	NetPlans	28	Westcon	16
Exclusive Networks	16	Netskope	14	Xerox	18
Fernao Networks	12	Noris Network	28		
Flexera	6, 12	Nutanix	20		

## Inserenten

Firma	Seite	Firma	Seite
Acronis Germany GmbH	31	Nuvis Deutschland GmbH	29
Arrow ECS GmbH	5	Securepoint GmbH	11
Datto GmbH	19	Sophos Technology GmbH	2
Eset Deutschland GmbH	9	Vogel IT-Akademie	24–25
IT-BUSINESS	35	WatchGuard Technologies GmbH	36

# IT-BUSINESS

MSP ONLINEKONGRESS 2022

Montag | 16.5.22 | 13:30 – 17:00 Uhr

ARROW  
THALES

datto

eset  
ENJOY SAFER  
TECHNOLOGY™

•O• SECUREPOINT

SOPHOS

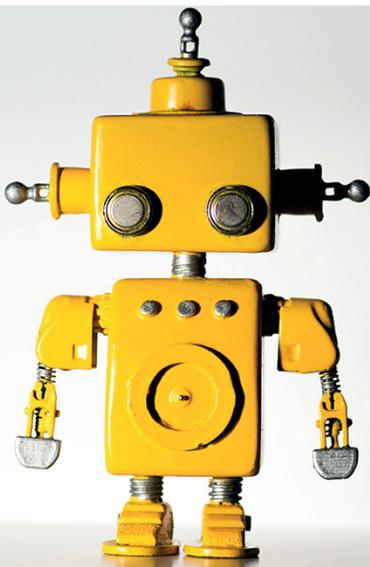


BILD: SKELLEN - DANIEL BERKMANN - ARDASAVASCIOGULLARI - STOCK.ADOBE.COM / [M] UDO SCHERLIN

## Managed Service Provider unter Spannung

**Die Cloud ist in aller Munde und eine Migration der Workloads in die Wolke steht für viele Unternehmen nach wie vor im Mittelpunkt ihres Interesses.**

Zur Unterstützung wird auf die Hilfe externer ITK-Dienstleister zurückgegriffen. Zahlreiche Managed Service Provider (MSPs) bieten bereits passende Cloud Services an, um ihren Kunden beim Wechsel von der On-Premises in die Cloud-Welt unter die Arme zu greifen. Dabei haben sie allerdings auch mit zahlreichen Herausforderungen wie dem Fachkräftemangel, zunehmenden Bedrohungen

aus dem Netz und veränderten Kundenanforderungen im Zuge der Digitalisierung zu kämpfen.

Wie Sie die vielen Herausforderungen und Ihre Transformation zum erfolgreichen MSP meistern, erfahren Sie im MSP Onlinekongress mit Datto, Eset, Securepoint, Sophos, Thales und Arrow.

**Hier geht es zur Agenda und kostenfreien Anmeldung!**



**Das können Sie während des MSP Onlinekongresses gewinnen:**



Grillbesteck



instax Square SQ1  
Sofortbildkamera  
von Thales



LED Lampe



Screen Bar  
von BenQ



Beamer  
von BenQ



# Unleash the security of **ONE**

Steigern Sie die Sicherheit mit  
**EINER Unified Security Platform**



**Zusammenhängend**



**Cloudbasierte  
Verwaltung**



**Intelligent**