

## **Home-Office einrichten, sichern – und die Existenz bewahren: Systemhäuser im Kampf gegen Covid-19**

(Hannover, 31.03.2020) **Die derzeitige Situation motiviert Unternehmen, ihren Mitarbeitern die Arbeit aus dem Home-Office zu ermöglichen. Systemhäuser müssen nun den Spagat zwischen effizienter Verwaltung und IT-Sicherheit der dezentralen Geräte sowie der Absicherung ihres eigenen Unternehmens im Krisenfall meistern.**

Der Hilferuf von Unternehmen erteilte viele Systemhäuser: Die Mitarbeiter sollen möglichst schnell effektiv vom Heimarbeitsplatz agieren. Für IT-Dienstleister bedeutet dies, innerhalb kürzester Zeit passende Notebooks einzurichten. Um hier den Überblick zu behalten, benötigt die Vielzahl dieser dezentralen Geräte ein sauberes Management.

Höchste Priorität hat die Erreichbarkeit der Kunden per Telefon mit einem Voice-over-IP-System von TeamFON oder NFON, das sowohl per Software-Client auf dem Notebook als auch per App auf weiteren mobilen Endgeräten installiert werden kann. Für den Zugriff auf Anwendungen und Dokumente ist VPN oft der erste Ansatz. Wenn Bandbreite und Leistung der Firewall bei Endkunden an ihre Grenzen stoßen, sind Terminalserver und Anwendungsserver in der Cloud sowie Datei-Synchronisations-Tools von BUSYMOUSE oder IONOS cloud eine gute Wahl. Zusätzlich ermöglicht die Workspace-Provisioning- und Streaming-Plattform von oneclick eine schnelle und sichere Bereitstellung von Applikationen und Daten per Browser. Mit Hilfe der Remote Monitoring & Management Software von SolarWinds MSP hat das Systemhaus darüber hinaus die Möglichkeit, alle Geräte zu überwachen, sicherheitsrelevante Software Updates zu installieren, Webfilter zu verwalten und Virens Scanner zu aktivieren.

„Um diese Leistungen als Managed Services zu erbringen, unterstützen wir als acmeo alle Systemhäuser in der derzeitigen Situation mit kostenfreien Managed-Services-Vorlagen für Clients, Microsoft 365 und IT-Sicherheit sowie passenden Leistungsbeschreibungen. Unser Ziel ist es, dass IT-Dienstleister in der Lage sind, Managed-Services-Produkte konzeptionell sauber und in kurzer Zeit aufzubauen, damit sie bei ihren Endkunden schnell eine Vereinbarung schließen können – und somit auch die positive Chance der Corona-Krise nutzen“, erläutert Henning Meyer, Geschäftsführer der acmeo GmbH. „Wer das passende Know-how zu den Vorlagen erhalten möchte, kann sich dieses in unseren Online-Trainings aneignen.“

### **IT-Sicherheit im Home-Office – wie passt das zusammen?**

Die Vielzahl der dezentralen Geräte bedeutet ein größeres Sicherheitsrisiko, da diese sich außerhalb der unternehmenseigenen Firewall befinden. Deswegen ist es für Systemhäuser ratsam, seinen Kunden passende Managed-Security-Pakete anzubieten. Das kann eine erhöhte E-Mail-Sicherheit durch Anti-Spam, Advanced Threat Protection, Verschlüsselung und KI-basierte Systeme zur Analyse von eingehenden E-Mails mithilfe von Hornetsecurity bedeuten. Auch die Sensibilisierung der User kann

sich ein Systemhaus in diesem Zusammenhang mithilfe der passenden Lösung von Sophos MSP auf die Fahnen schreiben.

„Es geht hier nicht darum, dem Endkunden einzelne Software-Pakete zu verkaufen. Managed Services bedeuten immer, dass ein Feature-Set einer Software mit definierten Dienstleistungen des Systemhauses veredelt. Im Security-Bereich kann dies beispielsweise eine zugesicherte Interventionszeit bei unternehmenskritischen Problemen oder die aktive Pflege von Black- & Whitelists des Webfilters sein“, erläutert Meyer.

### **Mein Kunde kann nicht zahlen – wie sichere ich mein Business?**

Doch nicht alle Unternehmen sind derzeit in der Lage, in zusätzliche Services auf monatlicher Basis zu investieren. Viele Systemhäuser spüren bereits den kundenseitigen Druck, dass diese ihre Verträge aussetzen oder Kosten reduzieren möchten. Managed Services Provider haben hier den Vorteil, dass sie ihren Kunden eine beitragsfreie Zeit ermöglichen und dafür Leistungen verändern oder reduzieren – wie zum Beispiel ausgesetzte Wartungen oder reduzierte Schutzleistungen. Hier ist es ratsam, gemeinsam mit dem Endkunden zu entscheiden, welche Risiken eingegangen werden können oder welche Systeme momentan nicht genutzt werden. Agiert das Systemhaus auf Basis von Pay-per-Use-Lösungen, ist es in der Lage, diese reduzierten Leistungen auch beim Hersteller oder Distributor herabzusetzen, selbst Kosten einzusparen und die Liquidität zu sichern. „Mein Tipp ist, dass MSPs ihre Dienste nicht vollständig kündigen, sondern auch beim Lieferanten in die Leistungsreduzierung gehen. Den ‚unbezahlten Urlaub‘ ihrer Kunden können sie dann an die Laufzeit des Vertrags dranhängen“, so Meyer. „Diejenigen, die in den vergangenen Jahren auf Managed Services gesetzt haben, sind aufgrund der monatlich wiederkehrenden Roherträge heute in einer deutlich besseren Position, um die derzeitige Situation erfolgreich zu meistern.“

4736 Zeichen, 61 Zeilen (inkl. Vorspann)  
4442 Zeichen, 56 Zeilen(ohne Vorspann)

## **Über acmeo**

Entstanden aus einem Systemhaus im Jahr 2007 stellt acmeo seinen Partnern ein fokussiertes Lösungs-Portfolio und tiefes Know-how in den Bereichen Managed Services, IT-Security, Cloud Infrastructure, Unified Communications und Systemhaus-Software bereit. Mit innovativen Managed Services-Konzepten sowie verzahnten Prozesse und Technologien verhilft der Value Added Distributor seinen Partnern zu zufriedenen Kunden und mehr monatlichen Roherträgen. Neben einem erreichbaren, kompetenten technischen Support begleitet acmeo seine Partner mit einem Team aus praxiserfahrenen Consultants in allen Phasen des Vertriebsprozesses und bei Implementierungen. Seit Oktober 2018 ist acmeo Teil der Infinigate-Familie – und seitdem wertvoller Partner für Managed Services Provider in Europa. Über 1.800 aktive Systemhauspartner vertrauen der Expertise der acmeos und gelangen durch die acmeo MEHRwerte auf das nächste Managed Services Level:

- MEHR Service von Beginn an (Business Set-up, Vertragsvorlagen, Kalkulatoren)
- MEHR technischer Support (Online-Campus, Consulting, Skripting, 24x7 Hotline)
- MEHR Praxiswissen (Tech-Blog, acmeothek, Seminare & Workshops für Vertrieb, Technik und Führungskräfte)

**Pressekontakt:** acmeo GmbH, Hannah Strobel, Mailänder Straße 2, D-30539 Hannover,  
Tel.: +49 511 515151-77, Fax: +49 511 515151-99, [h.strobel@acmeo.eu](mailto:h.strobel@acmeo.eu), [www.acmeo.eu](http://www.acmeo.eu)