

acmeo zieht positive Bilanz für die Solution Touren durch Deutschland und Österreich

(Hannover, 25. März 2019) acmeo blickt auf zwei erfolgreiche Solution Touren im Februar und März zurück. Rund 200 Managed Services Provider haben sich bei den Roadshows über die ganzheitlichen Konzepte des VAD zu Automatisierung und Managed Security in Hamburg, Velbert, Fulda, Augsburg und Wien informiert. An zwei separaten, voneinander unabhängigen Veranstaltungstagen erhielten Systemhäuser detaillierte Einblicke, wie sie Managed Services auf- und durchsetzen sowie bestehende Serviceverträge auf das nächste Level heben.

„Das Ergebnis der Solution Tour zeigt uns, dass Managed Services Provider trotz hoher Auslastung stets auf der Suche nach sofort umsetzbaren Ideen, Impulsen und Konzepten für ihr Unternehmen sind. In den Gesprächen und Diskussionen des ersten Veranstaltungstages stellte sich heraus, dass die Teilnehmer bei gleichbleibender Mitarbeiteranzahl stets mehr Services erbringen möchten – und genau dazu Lösungen gesucht werden.“ erklärt Udo Schillings, Leitung Marketing und Herstellermanagement bei acmeo.

Denn IT-Dienstleister machten sich derzeit konkret über die Umsetzung ihrer Dienstleistung Gedanken, um vorhandene Ressourcen gewinnbringend einzusetzen, Managed Services möglichst effizient zu gestalten und deren Profitabilität zu erhöhen. Hier auf die durchdachte Verzahnung von RMM-Lösung, Ticketsystem und Branchen-ERP zu setzen sowie Prozesse zu automatisieren, resultiere schließlich in erhöhter Technikerproduktivität, optimiertem Controlling und deutlich gesteigerten monatlichen Rotherträgen.

Besonders hohen Zuspruch fand darüber hinaus IT Glue, sodass acmeo noch vor Ort erste Verträge schließen konnte. Die Lösung zeichnet sich durch eine lückenlose Dokumentation von allgemeinen und kundenspezifischen Informationen innerhalb eines Dashboards aus, die automatisiert aus allen eingesetzten Lösungen generiert wird.

Auch am jeweils zweiten Veranstaltungstag brach das Interesse der Teilnehmenden nicht ab, an dem es um die Konzeption und Umsetzung ertragsstarker Managed Security Services aus der Cloud ging. „Systemhäuser ergreifen hier die Chance, ihr Dienstleistungs-Portfolio ertragreich auszubauen, ihren Kundenstamm maßgeblich zu erweitern – und monatlich wiederkehrende Rotherträge zu generieren. Auch Security Awareness als Service anzubieten ist

hier ein Thema, da sich kompetitive Systemhäuser bei der Absicherung der Kunden-IT-Infrastruktur vermehrt mit der Sicherheitslücke Mensch konfrontiert sehen.“ so Schillings. Besonders auf Interesse stießen die IT-Sicherheits-Lösung im acmeo Portfolio – ESET und Hornetsecurity – und deren Integration in die Managed Services Konzepte der Partner. „Hier sehen wir deutlich einen Business Treiber im Jahr 2019 und darüber hinaus.“, fügt Schillings hinzu.

2717 Zeichen, 42 Zeilen

Über acmeo

acmeo ist führender, mehrfach ausgezeichneter Value Added Distributor in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Entstanden aus einem Systemhaus im Jahre 2007 besitzt acmeo ein fokussiertes Lösungs-Portfolio und tiefes Know-how in den Bereichen Managed Services, Cloud-Security, Cloud-Infrastruktur, Unified Communications und Systemhaus-Software. Über 1.600 aktive Systemhauspartner vertrauen auf die Expertise der acmeo-Musketiere 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 (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, www.acmeo.eu