

SBIT AG sieht Autotask PSA als bestes Tool für den Wandel zum Managed Service Provider

„Mein Geschäftspartner und ich haben uns auf die Suche nach dem richtigen Tool gemacht. Und zwar nicht nach irgendeinem, sondern dem besten“, sagt Peter Dumitsch, Vorstand Vertrieb und Marketing von SBIT AG.

Wie alles begann

Die SBIT AG gehört als IT-Systemhaus mit vier Standorten in Frankfurt, München, Berlin und Düsseldorf und 55 Mitarbeitern zu den größeren und etablierten Dienstleistern der Branche. Dennoch steht auch SBIT vor Herausforderungen: Fachkräftemangel, steigende Komplexität mit immer mehr Endgeräten und der Wandel des Geschäftsmodells von Break-Fix zu Managed Services.

„Wir sind seit 20 Jahren am Markt und bieten alle IT-Services von der Installation kleiner Hardware bis zur strategischen Ausrichtung eines Unternehmens“, sagt Peter Dumitsch, Vorstand Vertrieb und Marketing. Als externe IT-Abteilung, aber auch als Berater von Inhouse-Technikern betreut SBIT 100 Kunden diverser Branchen.

„Wir bauen unser Unternehmen zum Managed Service Provider um“, sagt Dumitsch. Und er betont, dass die cloudbasierte IT Business Management-Plattform das entscheidende Tool ist, wenn es um Wachstum, Skalierbarkeit und Ausrichtung für die Zukunft geht. „Mein Geschäftspartner und ich haben uns auf die Suche nach dem richtigen Tool gemacht und zwar nicht irgendeinem, sondern dem besten.“

Die Lösung

„Mein Partner kam dann zu mir und war total begeistert von Autotask PSA, der All-in-One-Plattform von Datto“. Überzeugt ist Dumitsch auch von dem integrierten Remote Monitoring und Management (RMM)-Tool, Datto RMM. „Wir haben davor viele verschiedene Tools ausprobiert und alle waren entweder unzuverlässig oder schlecht integrierbar oder beides.“

Die Lösungen von Datto wurden speziell für MSPs konzipiert und bieten jederzeit den Überblick über Prozesse, Mitarbeiter, Auslastung, Geräte, KPIs und vieles mehr. Peter Dumitsch bestätigt: „Früher mussten wir Datenbestände manuell evaluieren, das war extrem zeitaufwendig. Heute kann die SBIT AG genau sehen, welcher Mitarbeiter wie effizient arbeitet, wie viele Geräte gemanagt werden und wie viele Stunden wir abrechnen können.“ Und auch die Kunden sind nach Aussage von Dumitsch begeistert und dank leicht verständlicher Auswertungen und Berichten erstaunt, was ihnen die SBIT AG Monat für Monat bietet.

Ein weiteres Stichwort ist Automatisierung: Der IT-Dienstleister verrät, dass er diese ganz gezielt gegen den Fachkräftemangel einsetzen möchte. „Als Unternehmer ist und bleibt man abhängig von seinen Mitarbeitern, aber Automatisierung bringt dennoch ein Stück Unabhängigkeit. Wir möchten weg von der Abrechnung von



**WIR HABEN DATTO
GEFUNDEN, ALS WIR
NACH DEM BESTEN
GESUCHT HABEN.**

Peter Dumitsch, Vorstand Vertrieb
und Marketing



einzelnen Stunden hin zu fixen Service-Paketen.“ Automatisierung spielt in den Skalierungs-Plänen des MSPs eine entscheidende Rolle: „In zwei Jahren möchten wir mit derselben Anzahl an Mitarbeitern die doppelte Anzahl an Usern betreuen. Das ist unser Ziel.“

Die Ergebnisse

Peter Dumitsch hat eine Botschaft an alle IT-Dienstleister, die Bedenken haben, dass der Wechsel von Break-Fix zu Managed Services zu aufwendig ist: „Alles beim Alten zu lassen, weil man die Veränderung scheut, halte ich für zu kurz gedacht. Und ich möchte jedem Systemhaus zurufen: Ihr verpasst den Anschluss!“ Laut Dumitsch sind Autotask PSA und Datto RMM wichtige Voraussetzungen, um nicht mehr einzelne Stunden, sondern pauschalisierte Services zu verkaufen.

„Vor allem die Automatisierung zahlt sich aus. Wir haben jetzt alle Kunden so eingerichtet, dass zum Beispiel Patches automatisch durchgeführt werden“, bilanziert er, „das spart uns Tausende Euro Lohnkosten und Mitarbeiterkapazitäten.“

Doch es geht nicht nur um Technologie. „An Datto schätzen wir vor allem auch die Community. Nicht nur online, sondern auch die Veranstaltungen und die Möglichkeit zur Vernetzung mit anderen MSPs, die Datto bietet. Datto Events sind keine U-Bahn-Fahrten, bei denen man ein- und wieder aussteigt, ohne mit jemandem zu sprechen. Es sind tolle Veranstaltungen auf einer persönlichen Ebene, um andere MSP kennenzulernen.“

Über Datto

Als weltweiter Marktführer für IT-Lösungen, die von Managed Service Providern angeboten werden, ist Datto überzeugt davon, dass die Möglichkeiten für kleine und mittlere Unternehmen grenzenlos sind, wenn sie über die richtige Technologie verfügen. Datto bietet Lösungen in den Bereichen Business Continuity & Disaster Recovery, Networking, Business Management sowie File Backup & Sync. Datto hat ein einzigartiges Netzwerk aus Partnern geschaffen, das die Produkte von Datto für mehr als eine halbe Million Unternehmen in mehr als 130 Ländern bereitstellt. Seit der Gründung im Jahr 2007 hat Datto Hunderte von Auszeichnungen für sein schnelles Wachstum, seine hervorragende Produktqualität, seinen technischen Support und als Arbeitgeber erhalten. Datto hat seinen Hauptsitz in Norwalk bei New York, seinen deutschen Sitz in München und betreibt zahlreiche Niederlassungen weltweit. Weitere Informationen gibt es unter www.datto.com/de.

Kontakt

Datto DACH
Landwehrstrasse 61
80336 München
Deutschland
Telefon: +49 (0) 89 3803 6700
www.datto.com/de
EMEApartners@datto.com