

Less stress, more profit!

Wie Automatisierung das MSP-Business lukrativer macht

Kaffeepause und
gleichzeitig Ihre Kunden-
IT managen?



Verschwenden Sie keine Technikerzeit für automatisierbare Aufgaben

Wie kann ich als MSP meine Unternehmensrentabilität steigern?

Die heutige IT-Landschaft erfordert von Managed Service Providern (MSPs) ein Höchstmaß an Effizienz, um den stetig wachsenden Anforderungen ihrer Kunden gerecht zu werden. Völlig unabhängig davon, ob das Unternehmen wachsen soll oder nicht, müssen entsprechende Lösungen möglichst stressfrei ins Business integriert werden können. Dabei steht eine zentrale Frage im Vordergrund: Wie kann ich als MSP (mithilfe eines Technologiepartners) ein Effizienzlevel erreichen, das mir bei der Maximierung meiner Unternehmensrentabilität hilft?

Die Antwort beginnt mit einem einfachen Wort: Automatisierung.

Mit minimalem Ressourceneinsatz maximale Leistung zu erbringen, klingt fantastisch. Aber wie gelingt es? In diesem Whitepaper beleuchten wir das Thema Automatisierung im Remote Monitoring and Management (RMM) und zeigen, wie MSPs mit entsprechenden Ansätzen eine besonders lukrative Effizienz aufbauen können.

Wenn die Antwort „Automatisierung“ lautet, dann besteht die Formel dafür aus genau drei Buchstaben: RMM.

Remote Monitoring and Management (RMM) ermöglicht es Managed Service Providern, die IT-Infrastrukturen ihrer Kunden aus der Ferne zu beaufsichtigen, zu verwalten und zu warten. Durch die Installation von Agenten auf Endgeräten werden Echtzeitdaten gesammelt, um Leistungsindikatoren zu überwachen und potenzielle Probleme frühzeitig zu erkennen. In der Regel arbeiten MSPs mit einer zentralen Steuerungsebene, von der aus sie proaktiv agieren, Wartungsarbeiten durchführen und Sicherheitsmaßnahmen implementieren können, um die Effizienz der IT-Systeme ihrer Kunden zu maximieren. Und wenn erst die Effizienz der Kunden einen Boost bekommt, dann wirkt sich das auch auf den dahinterstehenden Service Provider aus – so einfach und doch so effektiv.



Das umfassende Management eines Kundennetzwerks mittels RMM sorgt demnach nicht nur für eine verbesserte Servicequalität, sondern auch eine optimierte Ressourcennutzung beim MSP. Letztlich stärkt diese Form der Zentralisierung auch die Kundenbeziehungen und festigt die Position des MSPs als verlässlicher Technologiepartner für seine Kunden. So weit, so gut.

RMM und Automatisierung – das Rentabilitäts-Power Duo

Viele RMM-Lösungen verfügen bereits über die nötigen Tools, um repetitive Aufgaben zu automatisieren. Wir haben 7 sinnvolle Automatisierungsansätze zusammengefasst, die MSPs zu erhöhter Kosteneffizienz verhelfen:

1. Effizienzboost aus der Zentrale

Eine zentralisierte Verwaltung von Endpunkten, Netzwerken und Anwendungen ist die Basis für den Gamechanger Automatisierung. Sie vereinfacht nicht nur die täglichen Betriebsabläufe, sondern ermöglicht es MSPs auch, mehr Kunden mit weniger Aufwand zu bedienen. Gleichzeitig ebnet sie den Weg, automatisierte Abläufe in Gang zu bringen und vollumfänglich zu verfolgen beziehungsweise anzupassen.

2. Patch Perfect

Die Patch-Verwaltung ist ein kritischer Aspekt der IT-Sicherheit. Wird der Patching-Prozess automatisiert, ist eines ziemlich sicher: Die Systeme sind immer auf dem neuesten Stand. Damit werden Sicherheitsrisiken reduziert und gleichzeitig der Arbeitsaufwand minimiert, der normalerweise mit manuellen Patching-Aufgaben verbunden ist.

Gut zu wissen:

Durch die Automatisierung von Wartungsarbeiten können bis zu 40 Minuten pro Desktop und Monat eingespart werden!*

*N-able-interne Daten basierend auf N-able N-central (aufgerufen Juni 2019)

© Infinigate 01/2024

Infinigate Deutschland GmbH
Richard-Reitzner-Allee 8
85540 Haar/München

Infinigate N-able MSP Team
+49 511 515151-96
N-able-MSP@infinigate.de



 **infinigate**
spark your growth

 **N-ABLE™**

3. Der Alarm vor dem Alarm

Netzwerke in Echtzeit überwachen zu können, ist eine gute Sache. Noch besser wird sie, wenn automatisierte Warnungen ins Spiel kommen. Eine proaktive Netzwerküberwachung ermöglicht es, potenzielle Probleme zu erkennen, bevor sie sich zu ernsthaften Ausfällen entwickeln. So können kostspielige Notfallmaßnahmen effektiv vermieden werden.

4. Cleveres Ticket-Management

Leistungsstarke Ticketing-Systeme, die auf Automatisierung basieren, sind sowohl für MSPs als auch für ihre Kunden ein echter Gewinn. Durch sie sind MSPs in der Lage, Support-Tickets effizienter zu verwalten, zu priorisieren und automatisch zu lösen, wodurch wertvolle Zeit gespart wird – und die Kunden schnell wieder glücklich sind.

5. Gutes Gefühl dank Backup & Recovery

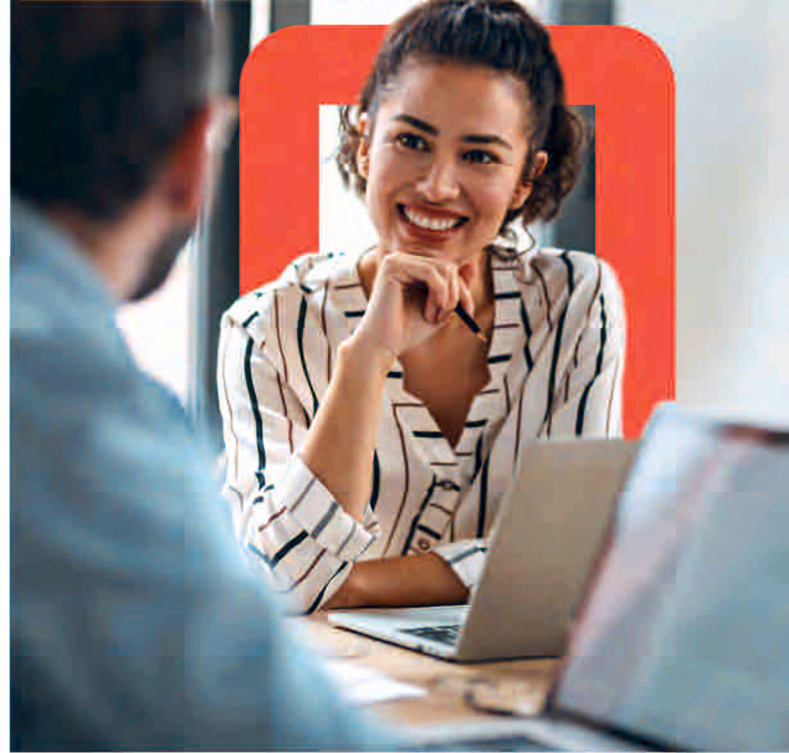
Mit Datenverlusten und Ausfällen will kein Unternehmen zu tun bekommen. Müssen sie dank der Automatisierung von Backup- und Wiederherstellungsprozessen auch nicht. Denn damit wird das Risiko von Datenverlust minimiert, während die Wiederherstellungszeit im Falle eines Ausfalls gleichzeitig beschleunigt wird. So ist die Geschäftskontinuität der Kunden zu keiner Zeit in Gefahr und die Daseinsberechtigung des Service Providers wird gestärkt.

6. Zum Compliance-Kumpel werden

Die Einhaltung von Compliance-Anforderungen ist für viele Unternehmen ein zentrales Anliegen. Mithilfe von smarten Tools, die automatisch sicherstellen, dass alle Systeme und Prozesse jederzeit den vordefinierten Compliance-Standards entsprechen, können MSPs dieser gewichtigen Kundenanforderung gerecht werden.

7. Auto-Analytik für kontinuierliche Optimierung

Automatisierte Analysetools bieten MSPs Einblicke in die Leistung von Systemen und Prozessen. Die logische Konsequenz daraus: Sie können kontinuierlich Verbesserungen vornehmen und ihre eigene Effizienz als auch die ihrer Kunden weiter steigern – Win-win!



Wenn selbst die Automatisierung automatisiert wird

Das N-able Automation Cookbook

Wir haben bis zu diesem Punkt noch nicht über „den Kern“ jeder Automatisierung gesprochen. Vielleicht denken Sie, dass alles, was individuell automatisiert werden will, auch individuellen Code braucht. Das ist natürlich nicht ganz falsch, doch um die integrierten Funktionen einer RMM-Lösung kundenspezifisch zu erweitern, brauchen MSPs im besten Fall gar keine tiefgreifenden Programmierkenntnisse.

IT-Tools wie RMM-Lösungen verfügen in der Regel über einen integrierten Pool an Automatisierungsfunktionen – z. B. für die oben genannten Bereiche. Sie erfordern also erstmal kein Skripting. MSPs bzw. Anwendende müssen dem System nur sagen, was es tun soll. Doch wenn das Angebot für spezielle Kundenanforderungen nicht ausreicht, wird es etwas schwieriger. Dann stellt der Fachkräftemangel vielen MSPs womöglich ein Bein, denn jede individuelle Skript-Anpassung verlangt Coding-Knowhow, das in kleinen Teams häufig fehlt. N-able bietet eine einfache Lösung für dieses Problem: das Automation Cookbook.

MSPs wissen, was sie kochen wollen, N-able weiß, wie man es zubereitet.

N-able stellt MSPs im Automation Cookbook etwa 650 einsatzbereite Skripte, über 100 Servicevorlagen und mehr als 1.000 Überwachungen für unterschiedlichste Automatisierungsfälle zur Verfügung. Aufgeteilt in 16 Kategorien wie Batch File, PowerShell, Security, Server Hardware oder Cloud Services, finden MSPs schnell die passenden Skripte, die sie mit wenigen Klicks downloaden und ganz einfach per Drag-and-Drop ins Zielsystem integrieren können. Und dafür muss man kein Coding-Guru sein.

© Infinigate 01/2024

Infinigate Deutschland GmbH
Richard-Reitzner-Allee 8
85540 Haar/München

Infinigate N-able MSP Team
+49 511 515151-96
N-able-MSP@infinigate.de



 **infinigate**
spark your growth

 **N-ABLE™**

Fazit: RMM und Automatisierung gehen Hand in Hand

Insgesamt verbessern RMM-Lösungen die Betriebseffizienz auf beiden Seiten. Die Automatisierung der dazugehörigen Prozesse und Abläufe setzt den bekannten Benefits die Krone auf.

Eine Chronologie der Vorteile für MSPs

Da Arbeitsabläufe durch die Automatisierung praktisch ohne menschliches Eingreifen durchgeführt werden können, reduzieren sich Zeitaufwände und operative Kosten. Die logische Konsequenz daraus ist eine stärkere Fokussierung auf das strategische Geschäft sowie der Ausbau qualitativ noch hochwertigerer Dienstleistungen. Auch die Skalierbarkeit von Diensten wird durch Automatisierungsansätze erleichtert.

MSPs können schneller und zuverlässiger auf wachsende Kundenanforderungen reagieren, indem sie automatisierte Tools und Prozesse unkompliziert anpassen. Wettbewerbsfähigkeit? Gesichert!

Wir könnten die Vorteilsparade sicherlich noch länger werden lassen. Stattdessen behaupten wir lieber: **Die Zukunft der Managed Services liegt in der Automatisierung, und N-able reicht MSPs den Schlüssel zu diesem Erfolg.**

N-able und Infinigate kennen das Ziel Ihrer individuellen Automatisierungsreise genau und ebnet Ihnen mit erstklassigen Lösungen den Weg zu einer erhöhten Rentabilität. Probieren Sie es aus!

[RMM meets Automation – schauen Sie sich jetzt an, was N-able zu bieten hat.](#)



Über N-able

N-able bietet IT-Serviceanbietern und IT-Abteilungen leistungsstarke Software zur Überwachung, Verwaltung und Absicherung der Systeme, Daten und Netzwerke ihrer Nutzer. Unser Angebot umfasst eine skalierbare Plattform, eine sichere Infrastruktur, Tools für die einfachere Verwaltung komplexer IT-Umgebungen und Ressourcen für die digitale Transformation. Wir unterstützen unsere Partner in jeder Wachstumsphase, beim Schutz ihrer Nutzer und beim Ausbau ihrer Services – durch das ständig wachsende flexible Portfolio an Integrationen führender Anbieter. [Hier finden Sie weitere Informationen zu N-able.](#)

Über Infinigate

Die Infinigate Gruppe ist ein Value-Add-Distributor, der sich voll und ganz auf nachhaltige, hochmoderne Cybersicherheitslösungen fokussiert. Das 1996 in der Schweiz gegründete Unternehmen ist auf die gesamte EMEA-Region mit Niederlassungen in 30 Ländern und Partnern in mehr als 50 Ländern gewachsen. Von unseren mehr als 1.200 engagierten Mitarbeitern, verfügt die Hälfte über fundiertes technisches Wissen mit einer Leidenschaft für erstklassige Cybersicherheit, sichere Netzwerke, sichere Cloud für KMU- und Enterprise-Marktsegmente sowie für On-Premise- und Cloud-basiert IT-Infrastruktur. [Hier finden Sie weitere Informationen zu Infinigate.](#)


© Infinigate 01/2024

Infinigate Deutschland GmbH
Richard-Reitzner-Allee 8
85540 Haar/München

Infinigate N-able MSP Team
+49 511 515151-96
N-able-MSP@infinigate.de



 **infinigate**
spark your growth

 **N-ABLE™**