

DER EINSTIEG INS MANAGED SERVICE PROVIDING MIT SOLARWINDS RMM

Systemhäusern und IT-Dienstleistern bietet SolarWinds Remote Monitoring & Management (RMM) nicht nur eine leistungsstarke Netzwerk- und Systemmanagement-Lösung, sondern eine integrierte Plattform mit allen Tools, die nötig sind, um ein Managed-Service-Providing-Business zu betreiben – von der Überwachung der Kundensysteme in einem Dashboard über die Koordination von Servicetechniker-Einsätzen bis hin zur Abrechnung nach Nutzung.

SolarWinds RMM ist eine Remote-Monitoring und -Managementlösung, mit weit über 100 Diensten und Funktionen, mit der Sie die IT Ihrer Kunden umfassend überwachen und managen. Auf der Basis von SolarWinds RMM können Sie eine Vielzahl von Dienstleistungen automatisieren bzw. neu konzeptionieren.

Der MSP Manager bietet Managed Service Providern eine Service-Automatisierungslösung mit integriertem Ticketsystem: Fehlermeldungen in RMM lösen vollautomatisch ein Ticket aus und erlauben Koordination und Abrechnung von Technikereinsätzen.

Über die Plattform haben Sie Zugriff auf eine Reihe weiterer zum Teil kostenpflichtiger Module, die RMM sinnvoll erweitern, wie eine Security-Lösung und eine Datensicherungs-lösung, um Managed Antivirus bzw. Managed Backup anbieten zu können. NetPath ist eine Performance-Überwachungslösung für LAN und WAN.

RMM-Branding erlaubt es, sich als Managed Service Provider zu präsentieren: Plattform, Agenten und Reports erscheinen in den Farben Ihres Unternehmens und mit Ihrem Logo.

SolarWinds RMM ist eine cloudbasierte Lösung, die Sie über ALSO Deutschland beziehen und die genau die Dienste und Funktionen abrechnet, die Sie tatsächlich genutzt haben.

Der Einstieg in SolarWinds RMM – die Testversion

Der Einstieg in die SolarWinds MSP Welt ist immer die 30-Tage-Testversion von SolarWinds RMM. Sie beziehen diese bei ALSO Deutschland, dem SolarWinds Distributor Ihres Vertrauens. Die 30-Tage-Testversion bietet die komplette Funktionalität von SolarWinds RMM sowie vollen Support. Sind Sie zufrieden, aktivieren Sie die Plattform in der Vollversion bei ALSO Deutschland.

DAS PREISMODELL

Die Nutzung von SolarWinds RMM sowie der anderen Produkte hat vier Komponenten.

1. Die Plattformgebühr – eine Grundgebühr von 50 Euro pro Monate für die Nutzung des Dashboards und einer Vielzahl inkludierter weiterer Funktionalitäten und Dienste.
2. Die monatliche Gebühr für Aktivierung und Überwachung neuer Geräte. Diese ist von der Art der Geräte abhängig.
3. Die Gebühr für die Nutzung zusätzlicher kostenpflichtiger Dienste auf den Geräten wie Backup oder Antivirus.
4. Nutzung kostenpflichtiger Dienste für Ihr MSP-Geschäft wie RMM-Branding oder MSP Manager.

Ihre Vorteile mit SolarWinds RMM

- Eine integrierte Plattform für den Einstieg ins Managed Service Providing
- Nach Aktivierung sind keine Buchungen oder Bestellungen mehr nötig
- Abrechnung nach tatsächlichem Verbrauch
- Integration mit Ihren Dienstleistungsangeboten
- Wiederkehrende Umsätze
- Engeres Kundenverhältnis
- Höhere Deckungsbeiträge
- Entlastung Ihrer Servicetechniker von Standardaufgaben
- Entlastung Ihrer Kunden von Standardaufgaben

► Eine detaillierte Preisliste erhalten Sie bei ALSO Deutschland.



Registrieren Sie Ihre Testversion bei Also Deutschland

DIE ABRECHNUNGSMODELLE

Der traditionelle Weg

Arbeiten Sie im klassischen Systemhausmodell, stellen Sie Ihren Kunden die Dienste und Funktionen inklusive Ihres kalkulierten Aufschlags. Einfach und unkompliziert dank detaillierter Abrechnungen, die Sie von ALSO Deutschland erhalten.

Der smarte Weg

Integrieren Sie SolarWinds RMM Dienste und Funktionalitäten in eigene Dienstleistungen, die Sie Ihren Kunden in Rechnung stellen. Realisieren Sie automatisierte Dienste wie Managed Antivirus, Managed Backup oder das komplette Management der IT Ihres Kunden.

Ihr Vorteil: Sie kalkulieren und definieren Dienstleistungspakete. Sie behalten im Kundengespräch die Hoheit über Ihre Services und Ihr Pricing.

UNSERE ERFOLGREICHSTEN KUNDEN NUTZEN RMM-BRANDING

Präsentieren Sie sich Ihrem Kunden als professioneller IT-Dienstleister. Dashboard, Berichte, Portal und Agenten kommen in den Farben und mit dem Logo Ihres Unternehmens. SolarWinds MSP als Hersteller der Lösung tritt vollständig in den Hintergrund.

Ihr Vorteil: Ihr Kunde nimmt Ihr Unternehmen als Anbieter ganzheitlicher Dienstleistungen und professionellen Partner für die Betreuung seiner IT wahr. Sie heben sich von Ihren Mitbewerbern ab und vermeiden Preisdiskussionen.

Über ALSO Deutschland

ALSO

Aus einer Hand bietet ALSO Deutschland Leistungen auf allen Stufen der ITK-Wertschöpfung an. Im europäischen B2B-Marktplatz bündelt ALSO Logistics-, Financial-, Supply-, Solution-, Digital- und IT-Services zu individuellen Leistungspaketen. In ihrem Portfolio hat ALSO mehr als 250 000 Artikel von rund 525 Anbietern. Der Konzern beschäftigt europaweit rund 4 000 Mitarbeiter (Jahresdurchschnitt 2017). Im Geschäftsjahr 2017 (bis 31. Dezember) erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 8,9 Milliarden Euro. Weitere Informationen über die ALSO Deutschland GmbH und die ALSO Holding AG unter www.also.de und www.also.com.

DIESE MEHRWERTE BIETET ALSO FÜR IHR SOLARWINDS GESCHÄFT

- Persönlicher Ansprechpartner zur Evaluierung Ihrer Anforderungen und Umsetzung der SolarWinds Lösungen
- Langjährige SolarWinds Erfahrung
- Presales-Unterstützung
- Vertriebs- und Marketing-Unterstützung
- Unterstützung beim Aufbau des Know-hows durch OnSite Trainings und Webinare für Ihre Techniker und Vertriebler

KONTAKT:

Stefan Menne • Telefon: +49 2921 99 5792 • E-Mail: stefan.menne@also.com
Moritz Schreiber • Telefon: +49 2921 99 5776 • E-Mail: moritz.schreiber@also.com