

Minimaler Aufwand
bei maximalem Service-Angebot:
Unitynet setzt auf N-able

Auf einen Blick

Das Unternehmen

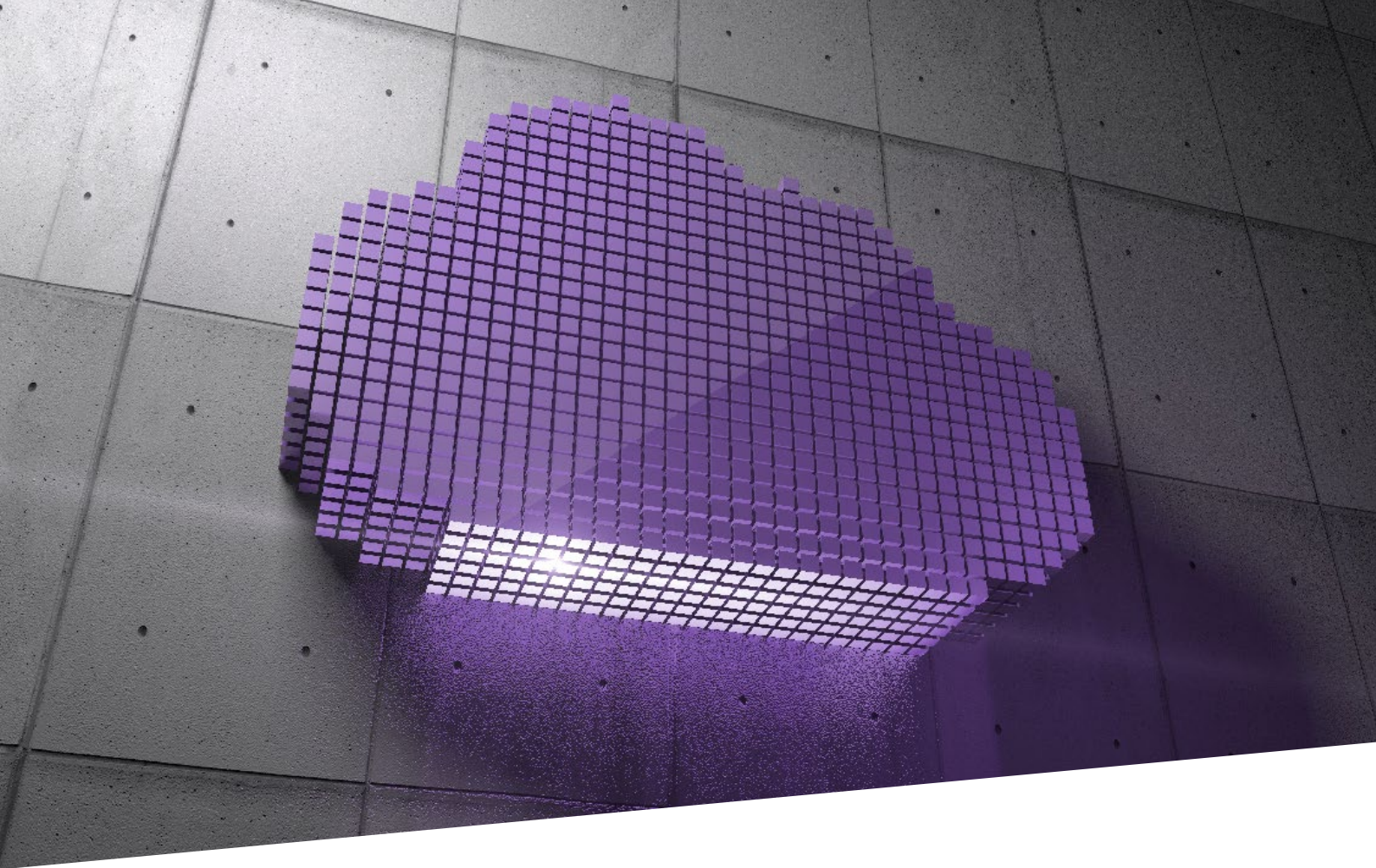
Unitynet IT-Service & Webdesign mit Sitz im saarländischen Schwalbach betreut bereits seit 2010 branchenübergreifend Unternehmenskunden. Der Schwerpunkt des dreiköpfigen Teams liegt auf Service-Leistungen in den Bereichen Managed Services, Netzwerktechnik und Webdesign.

Die Lösung

N-able bietet ein umfassendes Toolset zur Betreuung von Kunden jeglicher Unternehmensgröße, darunter Monitoring, Antivirus-, Patch-, und Backup-Management – innerhalb einer einzigen Plattform. Einmal eingerichtet, lassen sich Kunden komfortabel und übersichtlich in einem cloudbasierten Dashboard verwalten. Weltweit vertrauen bereits mehr als 250.000 Kunden auf N-able.

Die Anwendung

Mit N-able N-sight RMM gelingt der Einstieg in den Bereich Managed Services so einfach wie nie zuvor. Die RMM-Lösung zeichnet sich durch ein Höchstmaß an Bedienungskomfort aus und ist binnen kürzester Zeit eingerichtet und einsatzbereit.



Minimaler Aufwand bei maximalem Service-Angebot – mit N-able N-sight RMM



Die Nachfrage nach Managed Services steigt seit Jahren ungebremst. Wie viel Potential in gezielten Service-Leistungen steckt, hat der Schwalbacher IT-Dienstleister Unitynet IT-Service & Webdesign bereits früh erkannt. Um allerdings langfristig erfolgreich zu bleiben und ein gleichbleibend hohes Service-Level zur Verfügung zu stellen, müssen die Ressourcen des dreiköpfigen Teams optimal genutzt werden. Ein Grundstein für den Erfolg ist dabei die Remote Monitoring- und Management-Lösung (RMM) von N-able.

Markus Müller, Geschäftsführer von Unitynet, kennt die MSP-Materie: Bereits seit 2010 betreut der IT-Dienstleister branchenübergreifend Kunden mit umfassenden Lösungen und den dazugehörigen Services. Um das eigene Dienstleistungsangebot dennoch künftig weiter ausbauen zu können – und das bei gleichbleibendem Personalaufwand – mussten allerdings neue Lösungsansätze her: „Das Hauptproblem war, dass bei uns viele unterschiedliche Tools für genauso viele unterschiedliche Tätigkeitsbereiche zum Einsatz kamen. Wir hatten also einen immensen Aufwand in puncto Pflege und Wartung“, fasst Müller die Ausgangsproblematik zusammen.



In der Praxis bedeutete dies: weg von manuellen Prozessen, hin zu einem höheren Grad an Automatisierung. Im Falle von Unitynet spielte zudem der Faktor Funktionsumfang eine entscheidende Rolle: Müller und sein Team suchten gezielt nach einer Lösung, die praktikabel ist, die internen Arbeitsabläufe flexibilisiert und dem Systemhaus dabei eine größtmögliche Angebots-Bandbreite ermöglichte.

Zusätzliche Services – komplett aus einer Hand

Im Rahmen einer intensiven Evaluierungsphase stießen Müller und sein Team auf N-able N-sight RMM von N-able, welches genau den gesuchten Anforderungen entgegenkam: Die RMM-Lösung bietet ein umfassendes Toolset zur Verwaltung von unterschiedlichsten Service-Leistungen – und das innerhalb einer einzigen Plattform und auf Basis eines zentralisierten Dashboards.

Durch den kontinuierlichen Ausbau ihres Dienstleistungsangebots ist das dreiköpfige Team jetzt in der Lage, noch gezielter auf die Anforderungen ihrer Kunden zu reagieren. Neben der hohen Kundenbindung und effizienteren Systemverwaltung profitiert Unitynet davon, noch mehr Dienste bei der gleichen Anzahl an Mitarbeitern anbieten und bedienen zu können – und das mit nur wenigen Klicks. Leistungseinbußen und Ressourcenkonflikte aus der Vergangenheit sind somit kein Thema mehr und auch die Techniker profitieren von einer schnellen Einarbeitungsphase und der Arbeit mit einer einzigen Plattform.

„Der hohe Grad an Automatisierung erleichtert uns die Arbeit enorm“

*Interview mit Markus Müller (Geschäftsführer)
und Jan-Eric Schober (Techniker),
Unitynet IT-Service & Webdesign*



Jan-Eric Schober (links) und Markus Müller

Was zeichnet N-able Ihrer Meinung nach am meisten aus?

Müller: Neben dem hohen Automatisierungsgrad, der unsere internen Arbeitsabläufe deutlich flexibilisiert hat, konnte uns vor allem der hohe Funktionsumfang überzeugen. So können wir jetzt beispielsweise Leistungen wie Managed Antivirus oder Backups ganz einfach über das Dashboard verwalten und unseren Kunden als zusätzlichen Service anbieten.

Können Sie ein konkretes Praxisbeispiel nennen, das die Vorteile der Lösung deutlich macht?

Müller: Aktuell betreuen wir beispielsweise einen großen Kunden, bei dem dank N-able unsere gesamte Produktpalette mit insgesamt 25 installierten Agents zum Einsatz kommt: Von Backup, Virenschutz, Web Protection, RMM mit Patch-Management bis hin zu E-Mail-Schutz über Mail Assure ist alles in unseren Leistungen enthalten.

Wie viel Arbeitszeit sparen Sie schätzungsweise mit der N-able N-sight RMM-Lösung?

Schober: Allein durch das automatisierte Patch-Management hat sich der Arbeitsaufwand für uns in diesem Bereich um 75% verringert. Und selbst bei problemintensiveren Fällen, die eine manuelle Justierung erforderlich machen, hat sich der Aufwand deutlich reduziert.

Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit Elovade?

Schober: Bei der Zusammenarbeit haben wir ausschließlich positive Erfahrungen gemacht. Besonders hervorzuheben ist der hervorragende Support, der immer sofort zur Stelle war.



Über Unitynet IT-Service & Webdesign

Unitynet IT-Service & Webdesign wurde 2010 gegründet und hat sich seitdem auf die Bereitstellung passgenauer Dienstleistungen in den Bereichen MSP, Netzwerktechnik und Webdesign spezialisiert. Ein weiterer Schwerpunkt des Unternehmens mit Sitz im saarländischen Schwalbach liegt in der gezielten Kundenberatung und Erstellung zukunftsorientierter IT-Konzepte. Vornehmlich werden hier die Bereiche mobiles Arbeiten, Sicherheit sowie IT-Infrastruktur abgedeckt.

unitynet.eu



Über N-able

N-able unterstützt weltweit Systemhäuser jeder Größe dabei, hocheffiziente und profitable Geschäftsfelder aufzubauen, die einen maßgeblichen Wettbewerbsvorteil sichern. Mit integrierten Lösungen wie Automatisierung, Sicherheit, Netzwerk- und Service-Management können Systemhäuser vor Ort oder in der Cloud ihre Arbeit dank datenbasierten Einblicken schneller und einfacher erledigen. N-able hilft Systemhäusern, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Erfüllung ihrer SLAs und den Aufbau eines gewinnbringenden Geschäfts.

elovade.com/n-able

ELOVADE ▲

Kontaktdaten für Deutschland & Österreich:

ELOVADE Deutschland GmbH

n-able@elovade.com

DE: +49 6441 67118 844

AT: +43 820 0010 36

elovade.com/n-able

Kontaktdaten für die Schweiz:

ELOVADE Swiss AG

sales@elovade.ch

CH: +41 55 552 27 89

elovade.ch/n-able