

Managed Services sind fester Bestandteil des Channels

acmeo präsentiert Ergebnisse der Managed Services Umfrage 2019

(Hannover, 12. November 2019) Die diesjährige Managed Services Umfrage von acmeo bestätigt: Managed Services sind ein fester Bestandteil des Channels. 2019 erwirtschaften 80 Prozent der befragten Systemhäuser nennenswerte monatliche Roherträge mit Managed Services, eine steigende Tendenz im Vergleich zu den vergangenen Jahren. „Wenn ich als Systemhaus über mehrere Jahre hinweg Managed Services beim Kunden platziere, muss das zwangsweise der Effekt sein“, erläutert Henning Meyer, Geschäftsführer acmeo. Ein umfassendes Angebot in diesem Bereich ermöglicht es, sich von Wettbewerbern zu differenzieren.

Dennoch nimmt mit 97 Prozent die Zahl der Befragten zu, die eine Organisations- und Prozessänderung aufgrund der Einführung von Managed Services als notwendig erachten. Meyer führt dies auf den Dunning-Kruger-Effekt zurück: Menschen neigen dazu ihr anfängliches Wissen zu einem bestimmten Themengebiet zu überschätzen. „Je mehr Erfahrungen man mit der Zeit gemacht hat, desto mehr realisiert man, wie viel man eigentlich noch lernen müsste.“

Hier wünschen sich 87 Prozent der Systemhäuser mehr Unterstützung durch Hersteller und Distributoren – ähnlich wie schon in 2017. Gefragt sind insbesondere Vertragsvorlagen, Vertriebsunterstützung und technischer Support. Die Nachfrage nach Hilfestellungen im Bereich der technischen Unterstützung verzeichnet im Vergleich zu den Vorjahren den größten Zuwachs. Entgegen der Ergebnisse in 2017 befinden sich Marketingvorlagen und Workshops nicht länger auf den ersten Plätzen. Der Rückgang der Nachfrage ließe sich laut Henning Meyer durch die Etablierung von Know-how am Markt erklären.

Darüber hinaus gaben die Befragten an, dass Endkunden überwiegend positiv auf die Managed-Services-Angebote reagieren. Für einen Großteil der Kunden sei dies nicht länger der Einstieg in Managed Services, da sie bereits Erfahrungen mit verschiedenen Anbietern gemacht haben. Kritiker messen dem Zeitaufwand eines Technikers jedoch eine hohe Bedeutung bei und fürchten die entstehenden Kosten. „Schlafen Sie ruhig, wir übernehmen die Verantwortung für Ihre IT-Prozesse“, sei laut Henning Meyer eine mögliche Argumentation.

Auch in Zukunft erwarten Systemhäuser nennenswerte monatliche Roherträge, wobei eine signifikante Zunahme für manche Befragten aufgrund des hohen Status quo unwahrscheinlich ist. Trotzdem sind 74 Prozent der Befragten

überzeugt, dass die Bedeutung zunehmen wird und wollen Managed Services weiterhin fokussieren. „Ich freue mich, dass wir mit unserem Geschäftsmodell bestens auf die Bedürfnisse der Managed-Services-Welt eingestellt sind“, resümiert Henning Meyer.

Im Zeitraum vom 10. Juli bis 31. August 2019 befragte acmeo 74 Systemhauspartner aus Deutschland, Österreich und der Schweiz, um einen Status Quo im Bereich Managed Services und Cloud-Angebote im IT Channel zu ermitteln und erfolgskritische Anforderungen der IT-Systemhäuser zu eruieren. Im Fokus standen hierbei die Themen Managed Services im IT-Markt, Bedenken der Kunden, Managed Services im zukünftigen IT-Markt und den Erwartungen der Systemhäuser.

3041 Zeichen, 49 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