LEVEL UP!: LANCOM Systems unterstützt Fachhändler auf dem Weg zum Managed Service Provider

24.10.2019

Online-Schulungsprogramm macht den Channel fit für Managed Services

Pressemitteilung 2019-597

Download PDF

Online-Schulungsprogramm macht den Channel fit für Managed Services

LEVEL UP!: Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity unterstützt Fachhändler auf dem Weg zum Managed Service Provider

Aachen, 24. Oktober 2019 – Mit seinem neuen Programm LEVEL UP! bietet der deutsche Netzwerkinfrastrukturausstatter Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity Fachhändlern Unterstützung auf dem Weg zum Managed Service Provider. Der Online-Kurs „LEVEL UP!“ bietet maßgeschneiderte Informationen zum Managed Services-Geschäftsmodell und versorgt den Channel mit wertvollem Know-how und Arbeitsdokumenten. In fünf praxisbezogenen Lernmodulen erwerben Händler die wichtigsten Skills für einen erfolgreichen Start als MSP. LEVEL UP! steht allen Partnern des LANCOM Channel-Programms R&S®NC Community offen.

Die digitale Transformation verändert Geschäftsmodelle nicht nur bei Anwenderunternehmen, sondern auch im Channel. Managed Services treten zunehmend an die Stelle des klassischen Projektgeschäfts und eröffnen dem Handel neue Chancen. Gegenüber dem traditionellen Break-Fix-Modell bieten sie viele Vorteile, beispielsweise

einen effizienteren Mitarbeitereinsatz, die Abwicklung größerer Projekte, monatlich wiederkehrende Einnahmen und eine engere Kundenbindung. Als Treiber der Entwicklung fungieren Cloud-basierte Lösungen, auf denen der Handel eigene Geschäftsmodelle aufsetzen kann. Ein typisches Beispiel ist die R&S®LANCOM Management Cloud als Basis von Network-as-a-Service (NaaS)-Angeboten.

Dass das Interesse am Aufbau von Managed Services groß ist und Fachhändler gleichzeitig für den Wandel zum Managed Service Provider (MSP) Unterstützung benötigen, belegen die Ergebnisse einer Umfrage, die LANCOM im August 2019 unter seinen deutschsprachigen Partnern durchgeführt hat. Zwar erzielt die Mehrheit von 54 Prozent ihre Einnahmen nach wie vor ausschließlich aus klassischem Produkt- und Lösungsgeschäft, 40 Prozent dieser Partner sind jedoch daran interessiert, künftig auch Managed Services anzubieten. Weitere 42 Prozent zeigten sich unschlüssig. Von den Partnern, die an einem MSP-Business-Modell interessiert sind, ist etwa die Hälfte (52 Prozent) unsicher, wie sie ihr Geschäftsmodell in Richtung MSP transformieren sollen. Diese Unsicherheit ergibt sich aus den Themen Fachkräftemangel (ca. 38 Prozent), fehlendes Marketing-Know-how (37 Prozent) sowie rechtlichen bzw. vertraglichen Herausforderungen.

Dazu LANCOM Geschäftsführer Stefan Herrlich: „Managed Services bieten enorme Zukunftschancen für den Channel, stellen Händler aber gleichermaßen vor viele neue Herausforderungen. Unsere Umfrage hat gezeigt, dass vielerorts das Know-how fehlt und es viele Unsicherheiten gibt. Wir wollen interessierte Partner dabei unterstützen, die Transformation zum MSP zu schaffen, um gemeinsam weiter am Markt zu wachsen.“

Der Weg zum MSP – exklusiv für die R&S®NC Community

Mit LEVEL UP! eignen sich Fachhändler in fünf praxisbezogenen Lernmodulen die wichtigsten Skills für einen erfolgreichen Start als MSP an. Im Gegensatz zu anderen MSP-Schulungsprogrammen informiert der Online-Kurs die Teilnehmer weitgehend neutral. Sie erwerben Know-how, überprüfen ihr Wissen am Ende jedes Moduls durch Multiple-Choice-Tests und profitieren von exklusiven Arbeitsdokumenten. Nach jedem abgeschlossenen Modul stehen hilfreiche Inhalte wie Whitepaper, Best-Practice-Beispiele, Muster SLA-Vertragsvorlagen oder individualisierbare Powerpoint-Vorlagen kostenlos zum Download zur Verfügung. Die erfolgreich absolvierte Schulung bestätigt LANCOM mit einer MSP-Urkunde.

Incentives on top

Den Sprung in die Praxis erleichtert LANCOM mit einem besonderen Incentive: Alle LEVEL UP! Teilnehmern können ein kostenloses NFR*-Projekt in der R&S®LANCOM Management Cloud (R&S®LMC) realisieren – ohne Einschränkung bei der Gerätezahl oder Lizenzlaufzeit. Außerdem erhalten sie einen Gutschein für ein kostenloses R&S®LMC Professional Training mit Zertifizierung im Wert von rund 400 Euro.

Level UP! ist ein exklusives Angebot für R&S®NC Community Partner. Weitere Informationen sind unter www.lancom-systems.de/level-up-programm zu finden.

Die Ergebnisse der Umfrage sind hier in einer Infografik zusammengefasst:

i13.mnm.is/anhang.aspx

*Not for resale

Hintergrund LANCOM Systems:

Die Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity GmbH ist führender europäischer Hersteller von Netzwerk- und Security-Lösungen für Wirtschaft und Verwaltung. Das Portfolio umfasst Hardware (WAN, LAN, WLAN, Firewalls), virtuelle Netzwerkkomponenten und Cloud-basierendes Software-defined Networking (SDN).

Soft- und Hardware-Entwicklung sowie Fertigung finden hauptsächlich in Deutschland statt, ebenso wie das Hosting des Netzwerk-Managements. Besonderes Augenmerk gilt der

Vertrauenswürdigkeit und Sicherheit. Das Unternehmen hat sich der Backdoor-Freiheit seiner Produkte verpflichtet und ist Träger des vom Bundeswirtschaftsministerium initiierten Vertrauenszeichens „IT-Security Made in Germany".

LANCOM wurde 2002 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Würselen bei Aachen. Zu den Kunden zählen KMU, Behörden, Institutionen und Großkonzerne aus aller Welt. Seit Sommer 2018 ist das Unternehmen eigenständige Tochtergesellschaft des Münchner Technologiekonzerns Rohde & Schwarz.

Ihr Redaktionskontakt:

Eckhart Traber

Rohde & Schwarz Networks and Cybersecurity GmbH

Tel: +49 (0)89 665 61 78 - 67

Fax: +49 (0)89 665 61 78 - 97

presse@lancom.de

www.lancom.de

Sabine Haimerl

vibrio Kommunikationsmanagement Dr. Kausch GmbH

Tel: +49 (0)89 32151 - 869

Fax: +49 (0)89 32151 - 70

lancom@vibrio.de

www.vibrio.eu