

PRESSEMITTEILUNG

CEBIT 2018:

Datto & Autotask präsentieren kombiniertes Lösungsangebot mit „MSP first“-Ansatz

München, 6. Juni 2018 – Die auf Managed Services Provider (MSPs) fokussierten Unternehmen Datto & Autotask präsentieren sich nach ihrem Zusammenschluss erstmals gemeinsam auf der CEBIT (Halle 13, Stand E35). Neben dem kombinierten und integrierten Lösungsangebot aus den Bereichen Datensicherheit, Business Continuity, Collaboration, Prozessoptimierung und Networking steht der „MSP first“-Ansatz im Mittelpunkt. Das Ziel: IT-Dienstleister auf ihrem Weg zum Managed Services Provider zu begleiten und als MSPs noch erfolgreicher zu machen.

Durch den Zusammenschluss von Datto und Autotask Ende 2017 ist der größte MSP-fokussierte Anbieter der Welt entstanden. Das unter dem Namen Datto firmierende, kombinierte Unternehmen verfügt über mehr als 20 Standorte mit über 1.400 Mitarbeitern weltweit. Die 13.000 MSP-Partner von Datto betreuen international mehr als 500.000 KMU, Tendenz stark steigend. „Wir bleiben dabei zu 100 Prozent Channel-orientiert, das heißt unsere Produkte und Lösungen sind ausschließlich für und über den Channel verfügbar“, betont Markus Rex, Business Development Manager bei Datto für die DACH-Region.

Aufgrund dieser einzigartigen Marktposition verfügt Datto über eine umfassende Kenntnis der Chancen und Herausforderungen des MSP-Marktes und hat sein Lösungsportfolio mit dem „MSP first“-Ansatz vollständig darauf ausgerichtet. Dieser Ansatz berücksichtigt nicht nur die Herausforderung von IT-Dienstleistern, immer komplexere Kundenanforderungen erfüllen und dabei im Hinblick auf die rasante Technologie-Entwicklung stets auf dem neuesten Stand sein zu müssen. Mit diesem Ansatz trägt Datto ebenfalls dazu bei, dass IT-Dienstleister ihre eigenen Unternehmen so aufstellen können, um mit der Geschwindigkeit des Marktes erfolgreich Schritt zu halten und im Idealfall dem Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein.

Das Angebot von Datto besteht daher auf der einen Seite aus Produkten und Dienstleistungen, mit denen IT-Dienstleister profitable und skalierbare Managed Services mit einer hervorragenden Marge anbieten können (Datensicherheit, Business Continuity, Networking, Collaboration). Auf der anderen Seite bietet Datto nach dem Zusammenschluss mit Autotask marktführende Lösungen, die die Umstellung des Geschäftsmodells der IT-Dienstleister von Break/Fix auf Managed Services ermöglichen sowie die Geschäftsprozesse von MSPs optimieren (IT Business Management/Professional Services Automation, Remote Monitoring & Management).

„Damit profitieren unsere Kunden und Partner vom umfangreichsten MSP-Angebot der Branche. Wir sind jedoch nach wie vor fest davon überzeugt, dass ein offenes Ökosystem für alle Beteiligten die größten Vorteile bietet. Aus diesem Grund bleiben unsere Lösungen offen für Integrationen“, bestätigt Markus Rex.

Ein weiterer Bestandteil des „MSP first“-Ansatzes ist die weitreichende Unterstützung, die Datto seinen MSP-Partnern in den Bereichen Business Development, Unternehmensführung und

Marketing bietet: Mit einer Vielzahl umfassender Materialien, Trainings, Webinare, Workshops und vorgefertigter White Label-Kampagnen deckt Datto über sein Partnerportal essentielle Aspekte für erfolgreiches Unternehmenswachstum ab. Ein Beispiel dafür ist die „MSPeasy“-Serie, mit der Datto und MSP-Experten Tipps, Strategien und Best Practices in unterschiedlichen Bereichen vermitteln (z.B. Lead-Generierung, Vertrieb, Ransomware, Networking etc.).

Markus Rex erläutert dazu: „Aufgrund unserer hundertprozentigen Channel-Orientierung sind wir nur erfolgreich, wenn es unsere Kunden und Partner sind. IT-Dienstleister sind technisch sehr versiert, allerdings schätzen sie den Erfahrungsaustausch zu Strategien und Maßnahmen für den Verkauf ihrer Dienstleistungen. Dort setzen wir an und unterstützen unsere Partner aktiv dabei, nachhaltiges Wachstum zu generieren.“

Für einen Überblick über das kombinierte Lösungsangebot, Live Demos und die neuesten Trends in der Managed Services-Branche, steht das Team von Datto an Stand E35, Halle 13, vom 11.-15. Juni auf der CEBIT in Hannover zur Verfügung.

Über Datto:

Das Ziel von Datto ist es, KMU auf der ganzen Welt mit der besten Technologie zu unterstützen. Das erreicht Datto, indem es seine einzigartige Community von Managed Services Providern mit den richtigen Produkten, Tools und Know-how ausstattet, sodass diese maximalen Kundennutzen bieten können. Mit diesem Ansatz hat sich Datto zum weltweit führenden Anbieter von MSP-Lösungen entwickelt. Datto hat seinen Hauptsitz in Norwalk, Connecticut, und betreibt zahlreiche Niederlassungen weltweit.

Weitere Informationen: www.datto.com/de und www.autotask.com/de

Pressekontakt:

PUBLIC RELATIONS PARTNERS GmbH

Kristen Prochnow, Philipp Wilisch

Tel.: 0 6173 - 92 67 - 62

Fax: 0 6173 - 92 67 - 67

datto@prpkronberg.com

www.prpkronberg.com