

Managed Service Provider baut skalierbares Workplace-as-a-Service-Geschäft rund um Unified Endpoint Management auf

Quest®

Die MSP teccle group stellt standardmäßig auf KACE® by Quest® Produkte um, um umfassende Endpunktverwaltungsservices in einem einzigen Angebot anzubieten.

**teccle
group**

Land: **Deutschland**

Mitarbeiter: **600**

Branche: **IT – Managed Service Provider (MSP)**

Website: teccle-group.de

„Wenn Kunden ihre Ängste vor der Abgabe von IT-Verantwortlichkeiten wie Patching und Roll-out überwinden, erkennen sie, wie viel Zeit sie sparen können.“

Die teccle group konnte bei ca. 3.000 kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) in Deutschland beobachten, wie viel Zeit und Mühe Unternehmen aufwenden können, um ihre Geräte sicher zu betreiben. Das Ziel des MSP ist es, eine einzige Ressource für Beratung, Design, Implementierung und Verwaltung der Infrastruktur seiner Kunden zu sein, ganz gleich, ob diese Infrastruktur sich vor Ort oder in einer hybriden oder Multi-Cloud-Umgebung befindet.

„Als MSP schätzen wir, dass KACE Endpunktverwaltung und Sicherheit zu flexiblen Preisen anbietet.“

*Tilo Beisiegel, Vendor Management Lead,
teccle group*

Herausforderungen

Um die ständig wachsende Zahl von Kundenendpunkten mit weniger qualifiziertem IT-Personal zu verwalten, suchte die teccle group, ein MSP, eine Lösung von einem einzigen Anbieter zur Automatisierung der Verwaltung.

Lösungen

Die teccle group entschied sich für die Produkte von KACE als Basis für ihre Workplace-as-a-Service-Lösung. Mit diesem Angebot kann der MSP problemlos mehr als 10.000 Kundengeräte verwalten.

Ergebnisse

- Geringere Kosten durch standardisiertes Unified Endpoint Management
- Skalierbarkeit durch Automatisierung der Verwaltung tausender Endpunkte
- Trennung mehrerer Kunden in einem einzigen Angebot, dadurch ideal für die Ausweitung von Managed Services

KACE ist ideal für MSPs wie uns ... Es ist multi-tenant-fähig, so dass wir die Daten zahlreicher Kunden in einem einzigen System voneinander trennen können.“

Tilo Beisiegel, Vendor Management Lead, tecle group

Aufbau des Workplace-as-a-Service

Die tecle group bringt die Kompetenzen von Teams zusammen, die sich auf Infrastruktur, Zusammenarbeit und Geschäftsanwendungen spezialisiert haben, und stellt diese dann den Kunden in Form einer Komplettlösung zur Verfügung. Der MSP erkannte die Chance, die Verwaltung aller IT-Endpunkte über den gesamten Lebenszyklus hinweg in einem einzigen As-a-Service-Angebot zu standardisieren.

„Das Problem war, dass die Anzahl der Endpunkte ständig wächst“, sagt Tilo Beisiegel, Vendor Management Lead bei der tecle group. „Wir waren auf der Suche nach einer einzigen Lösung, mit der wir die Endpunkte von immer mehr Kunden verwalten können, ohne dass wir immer mehr IT-Mitarbeiter einstellen müssen. IT-Kenntnisse sind relativ rar. Je mehr wir also automatisieren können, desto besser.“

Der MSP suchte nach einer passenden Produktlandschaft, auf der er seine Workplace-as-a-Service-Plattform aufbauen konnte, und führte eine umfassende Evaluierung durch. Man entschied sich gegen die Verwendung von freier bzw. Open-Source-Software, da der MSP sich auch Support wünscht. Der größte Teil der Evaluierungsbemühungen bestand jedoch in komplexen, zeitaufwändigen Testimplementierungen von Produkten, die ressourcenintensiv und schwer zu erlernen waren.

Unified Endpoint Management von KACE by Quest

Letztendlich evaluierte und lizenzierte die tecle group die KACE Unified Endpoint Management(UEM)-Lösungen, einschließlich der KACE Systems Management Appliance und der KACE Systems Deployment Appliance. Die KACE Produktfamilie bildet nun die Grundlage für das Workplace-as-a-Service-Produkt, das die tecle group ihren Kunden anbietet.

„Die Produkte von KACE lassen sich leicht erlernen, schnell bereitstellen und sind hochgradig skalierbar“,

sagt Beisiegel. „Als MSP schätzen wir, dass KACE Endpunktverwaltung und Sicherheit zu flexiblen Preisen anbietet. Das Unternehmen unterstützt den On-Premises- und Cloud-basierten Betrieb unserer Kunden mit UEM-Diensten in einem einzigen Angebot, das wir entwickeln, erstellen und verwalten.“

Die überwiegende Mehrheit der Kunden der tecle group sind KMU mit 50 bis 5.000 Mitarbeitern. Mit KACE können sie die Bereitstellung von Software von Microsoft und anderen Anbietern automatisieren. Dazu gehören Funktionsupdates und Patches für jeden Client, unabhängig von Betriebssystem, Netzwerkumgebung oder IT-Infrastruktur.

Verwaltung von mehr als 10.000 Kundensystemen

Die tecle group spielt jetzt eine wichtige Rolle in der Endpunkt-Sicherheitsstrategie ihrer Kunden, aber mit weitaus mehr Automatisierung und weitaus weniger Aufwand als zuvor. Durch die Standardisierung der Geräteverwaltung für Bestands- und Neukunden konnte sie das UEM stark vereinfachen: Für jeden Kunden werden Sicherheitsstandards definiert, die dann für alle Endpunkte konsistent angewendet werden. Durch die Optimierung und Automatisierung von Aufgaben mit KACE können mehr als 10.000 Kundensysteme verwaltet werden. Das Ergebnis ist, dass sowohl die tecle group als auch ihre Kunden weniger Zeit für die Verwaltung von Endpunkten aufwenden müssen und mehr Zeit für ihr Kerngeschäft haben.

„KACE ist ideal für MSPs wie uns“, sagt Beisiegel. „Wir benötigen nur eine einzige Verwaltungslösung für die gesamte Hard- und Software und ersparen uns den Aufwand mit mehreren Lösungen. Außerdem ist es multi-tenant-fähig, so dass wir die Daten zahlreicher Kunden in einem einzigen System voneinander trennen können. KACE hat es uns ermöglicht, unser Endpunktverwaltungsgeschäft trotz des Mangels an IT-Fachkräften auf dem Markt auszubauen.“

Über Quest

Quest stellt Softwarelösungen bereit, mit denen das volle Potenzial neuer Technologien in einer zunehmend komplexen IT-Landschaft ausgeschöpft werden kann. Von der Datenbank- und Systemverwaltung über die Migration zu und Verwaltung von Active Directory und Microsoft 365 bis hin zur Cyber Resilience: Quest hilft Kunden, bereits heute ihre IT-Herausforderungen von morgen zu bewältigen. Quest Software. Where Next Meets Now.