

Das SVA-Erfolgsrezept für Kundenzufriedenheit und eine starke Partnerschaft mit AvePoint: Managed Services

Unternehmensprofil

SVA gehört zu den führenden IT-Dienstleistern Deutschlands und beschäftigt mehr als 2.800 Mitarbeiter an 27 Standorten. Das unternehmerische Ziel von SVA ist es, hochwertige IT-Produkte führender Hersteller mit dem Projekt-Know-how, dem Servicespektrum und der Flexibilität von SVA zu verknüpfen, um so optimale Lösungen für die Kunden zu erarbeiten. Darüber hinaus bietet SVA eine Reihe von eigenen Softwareprodukten an, die die Möglichkeiten der Lösungsgestaltung deutlich erweitern.

Herausforderung

Modern Work ist nie starr, sondern entwickelt sich stetig und dynamisch. SVA erkannte dies von Anbeginn der Microsoft 365-Einführung und wollte fortan seine Kunden dabei unterstützen, die digitale Transformation in den Unternehmen erfolgreich zu gestalten. Der Aspekt eines Managed Services – die aktive Betreuung von IT-Lösungen für den Kunden – war dabei für den unabhängigen Dienstleister zentral, insbesondere im Bereich Cloud-Backup für Microsoft 365.

Hierfür evaluierte SVA mehrere IT-Hersteller, um einen Softwarevendor zu identifizieren, der den nötigen technischen Funktionsumfang, Innovation sowie Flexibilität bietet, sodass der vielseitige Kundenstamm ideal bedient werden kann. Bei der Entscheidungsfindung legte SVA zudem großen Wert darauf, dass das Lösungsportfolio mit der digitalen Transformation eines Kunden mithalten und sich dem Wachstum anpassen kann. "Die breite Abdeckung des Backups innerhalb der gesamten Microsoft 365-Suite hat uns bei AvePoint überzeugt. Zudem zeigt AvePoint neue Wege auf: Der Teams-Chatbot zur Wiederherstellung verloren gegangener Daten ist durch den Endnutzer leicht zu bedienen

und erleichtert somit die Restore-Prozesse für unsere Kunden", führt Martin Knols, Cloud-Architekt Managed Services, SVA, aus.

Weiter erklärt Knols: "Über die letzten vier Jahre konnten wir eine starke Partnerschaft aufbauen. Unsere Kunden sind mit den AvePoint-Lösungen sehr zufrieden und der Innovationsgeist des Softwareherstellers begeistert uns. Durch das breite Lösungsportfolio, das den gesamten Data Lifecycle bedient, können wir auch Speziallösungen anbieten, die jegliche Anforderungen auf Kundenseite abdecken."

AvePoint Partnerschaft

Die Partnerschaft zwischen SVA und AvePoint zeichnet sich vor allem durch das beidseitige Engagement aus.

"Unsere AvePoint-Ansprechpartner sind schnell erreichbar und unterstützen uns im richtigen Moment. Wir schätzen die unkomplizierte Art der Zusammenarbeit und die kurzen Kommunikationswege, die maßgeblich zur Entwicklung unserer gelungenen Partnerschaft beigetragen haben", so Bojan Kvočka, Partner Manager Microsoft Eco-System-Partner, SVA.

Lena Yilmaz, Senior Partner Account Manager, AvePoint, lobt den Einsatz des Partners: "Als Mitglied des Partner Technical Advisory Councils (PTAC) bringt sich SVA in die Weiterentwicklung AvePoints ein. Es begeistert mich zu sehen, wie sich SVA kontinuierlich dafür einsetzt, das Know-how rund um AvePoint weiter zu festigen. Die Vielzahl der AvePoint-Zertifizierungen im Team spricht für sich. Die Zusammenarbeit macht großen Spaß und wir freuen uns auf die gemeinsame, erfolgreiche Zukunft!"