



Weniger als 10% aller Microsoft 365 Kunden haben heute ein Backup. Andere SaaS Anwendungen, z.B. Azure AD, Power BI oder Salesforce, werden noch seltener gesichert.

Das Thema SaaS Data Backup ist somit perfekt für die Neukunden – Akquise, aber auch um Bestandskunden zu adressieren – denn (fast) jeder hat diese SaaS Anwendungen im Einsatz, aber (fast) keiner hat ein Backup.

In Zeiten zunehmender Cyber-Attacken (Ransomware etc.) stellt ein Backup die „letzte Verteidigungslinie“ dar.

Über 80% der Kunden, die Keepit testen, kaufen Keepit!

Keepit ist der einzige unabhängige europäische Anbieter für SaaS Data Backup, der vollständig DSGVO und EU Datenschutz konform arbeitet. Keepit bietet unbegrenzten Speicherplatz und ein einfaches klares Preismodell ohne versteckte Kosten.

Seit 2007 gibt es Keepit, hat über 4.500 Kunden und Millionen von Anwendern.

Keepit verkauft nur über Partner und unterstützt bei jeder Größe eines Deals.

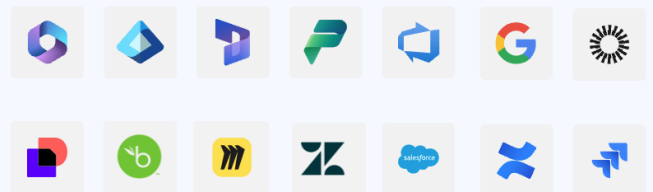


1. Warum wird überhaupt ein Backup für die Daten einer SaaS Anwendung benötigt?

- Daten in SaaS Anwendungen können durch Cyber-Attacken (z.B. Ransomware), menschliche Fehler (Fehlbedienungen) oder technische Pannen (z.B. Software – Fehler) zerstört oder gelöscht werden
- Viele Anwender von SaaS Cloud Anwendungen glauben, dass Ihr SaaS Anbieter für das Backup Ihrer Daten verantwortlich ist – das stimmt jedoch nicht
- SaaS Anbieter verantworten nur das System (die Plattform) und deren laufenden Betrieb, aber die Nutzer (= Ihre Kunden) verantworten ihre Daten und deren Nutzer
- Ein weiterer Fehlglaube ist, dass eingebaute Funktionen wie „UNDO“ oder „Papierkorb“ ein Backup ersetzen – das ist jedoch nicht richtig; es gibt kein „UNDO Ransomware“ oder falls z.B. Daten eines Mitarbeiters benötigt werden, der vor mehreren Monaten ausgeschieden ist
- Ab Oktober 2024 erfordert die EU Richtlinie NIS2 sogar zwingend ein Backup für Firmen die NIS2 unterliegen, aber auch deren Zulieferer und Dienstleister.

2. Welche Kunden soll ich ansprechen? Für welche SaaS Anwendungen bietet Keepit ein Backup an?

Jedes Unternehmen, egal wie groß oder klein, welches die nachfolgenden SaaS Anwendungen nutzt und noch kein Cloud Backup hat, sollte auf Keepit angesprochen werden:



Besonders interessant sind Firmen, die KRITIS oder NIS2 unterliegen.

Weitere SaaS - Workloads werden regelmäßig auf www.keepit.com vorgestellt.

3. Warum sollte ich meinen Kunden Keepit empfehlen?

- Sehr schnelle Installation (in Minuten) – schnellste Prävention gegen Ransomware
- Sehr einfache, intuitive und moderne Oberfläche – kaum Training erforderlich
- Unlimitierter Speicherplatz – bis zu 99 Jahre Aufbewahrung (konfigurierbar)
- Fester Preis pro aktivem User pro Jahr keine versteckten Nebenkosten
- Marktführer im Funktionsumfang und Schnelligkeit des Backup / Restore
- Einziger unabhängiger europäischer Cloud Backup Anbieter (aus Dänemark)
 - Eigene Rechenzentren und eigener Storage
 - Keine Nutzung von US Cloud Plattformen (Azure, AWS, Google, ...)
 - 100% EU Datenschutz / ISO27001 zertifiziert
- Empfohlen von Gartner und Forrester
- Seit 2007 auf dem Markt, über 4.500 Kunden, passt für 1 oder für 100.000 User

4. Wie kann mein Kunde Keepit besser kennenlernen?

- Gemeinsame Demo mit dem Keepit Vertrieb
- Kostenlose Test-Version verfügbar
- Buy and Try Option verfügbar (30 Tage)
- Keepit ROI Rechner hilft, Budget für Backup zu finden
- Proof of Concept (PoC) erfolgt mit Keepit SE Support

Wichtig zu wissen:

Über 80% der Kunden, die Keepit testen (Proof of Concept), kaufen Keepit! Wir verlieren Projekte nur dann, wenn wir nicht mit dem Partner vor Ort sind.

5. Was muss mein Kunde für Keepit bezahlen? Was verdiene ich als Partner daran?

Nachfolgende Beispiele enthalten keine BAFO – Preise, sind aber praxisnahe Beispiele mit realistischen Minimum-Margen:

Beispiel 1: 300 x M365 Enterprise Unlimited Nutzer, 3 Jahre Laufzeit, jährliche Bezahlung

Einkaufspreis Keepit
€2,00 / User / Monat
Branchenübliche Marge
20% = €0,40 / User / Monat
Verkaufspreis Partner
€2,40 / User / Monat

Kosten (Kunde, 1 Jahr)
€8.640 (300 x €2,40 x 12)

Marge (Partner, 3 Jahre)
€4.320

Beispiel 2: 2.700 x M365 Enterprise Unlimited Nutzer, 3 Jahre Laufzeit, jährliche Bezahlung

Einkaufspreis Keepit
€1,70 / User / Monat
Branchenübliche Marge
15% = €0,26 / User / Monat
Verkaufspreis Partner
€1,96 / User / Monat

Kosten (Kunde, 1 Jahr)
€63.504 (2.700 x €1,96 x 12)

Marge (Partner, 3 Jahre)
€25.272

Beispiel 3: 4.200 M365 + Azure AD Ent. Unlimited, 5 Jahre Laufzeit, jährliche Bezahlung

Einkaufspreis Keepit
€1,80 / User / Monat
Branchenübliche Marge
12% = €0,22 / User / Monat
Verkaufspreis Partner
€2,02 / User / Monat

Kosten (Kunde, 1 Jahr)
€101.808 (4.200 x €2,02 x 12)

Marge (Partner, 5 Jahre)
€55.440

6. Welches Dienstleistungsgeschäft kann ich Keepit Anwendern zusätzlich anbieten?

- Installation und Konfiguration (nur sinnvoll bei sehr großen / komplexen Kunden)
- Security, Backup und Disaster Recovery Konzepte
- Managed Backup and Restore Service incl. Restore Helpdesk
- SIEM Integration & Management (Splunk)