

UMSATZ- REAKTIVIERUNGS- PILOT^(TM)

EDITION IT-SYSTEMHAUS & MANAGED SERVICES

Ihr nächster MSP-Vertrag steckt nicht im Marketing. Er steckt bereits in Ihrer Projekthistorie.

Direkter Ansprechpartner

Ausschließlich B2B

Kein Callcenter

Bestandskunden-Reaktivierung

30

TAGE LAUFZEIT

2.490 EUR

FESTPREIS NETTO

0 EUR

FOLGEKOSTEN

Ergebnis-Commitment: Mindestens 5 qualifizierte Gespräche innerhalb der Laufzeit — oder wir arbeiten ohne weitere Kosten weiter, bis sie erreicht sind.

Ihr Bestand arbeitet nicht für Sie.

Systemhäuser investieren in Neukundengewinnung — und lassen gleichzeitig ihren wertvollsten Kanal ungenutzt: den eigenen Bestand. Projektkunden ohne Betreuungsvertrag, Interessenten die nie entschieden haben, Hardware-Kunden im Refresh-Zyklus. Niemand ruft sie an — weil das Tagesgeschäft immer Vorrang hat.

WO DAS POTENZIAL LIEGT — KONKRET FÜR IT-SYSTEMHÄUSER —

01

Projektkunden ohne Betreuungsvertrag

Sie haben migriert, installiert, eingerichtet — und der Kunde ist seither still. Jeder Projektkunde ohne Managed-Services-Vertrag ist eine warme Chance auf 500–5.000 EUR monatlich wiederkehrenden Umsatz.

02

Interessenten, die evaluiert aber nie entschieden haben

Angebote für M365-Migration, Security, Backup, Telefonie — versendet an Timing oder Budgetzyklus oder Budgetzyklus. Der Bedarf ist selten verschwunden. Meist hat niemand nachgefasst.

03

Hardware- und Lizenzkunden im Refresh-Zyklus

Wer vor 3–5 Jahren Server, Clients oder Firewalls gekauft hat, steht heute vor dem Refresh — und vor NIS2-, Backup- und Security-Themen, die es damals nicht gab.

04

Verlorene und abgewanderte Kunden

Kunden, die zu einem Mitbewerber oder einer internen Lösung gewechselt sind. Anbieterwechsel im MSP-Markt sind häufig — Unzufriedenheit beim Nachfolger auch.

05

Pausierte Projekte

"Melden wir uns nächstes Quartal" — und dann meldet sich niemand. Auf beiden Seiten.

Der 30-Tage-Pilot.

Ein klar abgegrenztes Pilotprojekt mit Festpreis und definierten Leistungen. Keine laufenden Kosten. Keine Bindung. Kein Callcenter.

ABLAUF · 30-TAGE-PILOT —

01 Bestandsanalyse

Gemeinsame Sichtung von CRM, Ticketsystem und Angebotshistorie: Projektkunden ohne Vertrag, offene Angebote, Refresh-Kandidaten.
Auftragsverarbeitungsvertrag inklusive.

03 Kontaktaufnahme

Telefonische Ansprache in Ihrem Namen — durch einen B2B-Vertriebsspezialisten. Sachlich, strukturiert, auf Entscheidungsebene. Reine B2B-Kontakte: rechtlich unkompliziert.

05 Dokumentation & Übergabe

Qualifizierte Gesprächspartner werden direkt für Ihren Vertrieb terminiert. Sie führen das Fachgespräch — ich liefere den Termin.

02 Priorisierung

Kontaktreihenfolge nach MRR-Potenzial:
Vertragskandidaten zuerst, dann offene Angebote, dann Refresh-Zyklen.

04 Qualifizierung

Erfassung von Bedarf, Timing, aktueller Betreuungssituation und Entscheidungsweg — nach gemeinsam definierten Kriterien.

06 Abschlussbericht

Vollständiger Report: Ergebnisse, Marktfeedback, Wettbewerbsnennungen, bereinigter Datenbestand, Handlungsempfehlungen.

Keine Kaltakquise. Keine gekauften Leads. Kein Fachgespräch durch Dritte.

Fachgespräch bleibt bei Ihnen.

Was Sie kaufen — und was es wert ist.

DAS ERGEBNIS-COMMITMENT

Mindestens 5 qualifizierte Gespräche innerhalb der Laufzeit — oder wir arbeiten ohne weitere Kosten weiter, bis sie erreicht sind. Was ein qualifiziertes Gespräch ist, wird vor Start schriftlich definiert. Die Vergütung ist an die Leistungserbringung gebunden — nicht an Abschlüsse.

Der Pilot kostet 2.490 EUR — einmalig, mit klarem Ergebnis-Commitment. Bereits ein einziger reaktivierter Managed-Services-Vertrag kann den Pilot wirtschaftlich refinanzieren. Was folgt, ist reiner Ertrag aus einem Bestand, der bereits bezahlt ist.

DIE RECHNUNG — IN MSP-LOGIK

REAKTIVIERUNGS-ERGEBNIS	TYPISCHER WERT	ROI-EINSCHÄTZUNG
Managed-Services-Vertrag (10–25 Seats)	500–2.500 EUR/Monat MRR	Ab Monat 1 — dauerhaft
Reaktiviertes Projektangebot	5.000–50.000 EUR	2- bis 20-fach
Hardware-Refresh + Servicevertrag	10.000 EUR+	Vielfach
Security-/NIS2-Projekt	5.000–25.000 EUR	2- bis 10-fach

Orientierungswerte ohne Umsatzgarantie. Das Commitment bezieht sich auf qualifizierte Gespräche.

ZUSATZNUTZEN — UNABHÄNGIG VOM ABSCHLUSS

Markt- & Wettbewerbsfeedback

Warum wurde damals nicht entschieden? Wer betreut den Kunden heute? Wo drückt es aktuell — Security, Cloud-Kosten, Personal? Strukturiert erfasst, direkt verwertbar.

CRM-Bereinigung

Ansprechpartner aktualisiert, tote Firmen markiert, Dubletten bereinigt. Ihr CRM ist nach 30 Tagen verkaufsfähig — viele sind es heute nicht.

Klar abgegrenzt. Optional fortführbar.

EINMALIGER PILOT

2.490 EUR · einmalig

Klar abgegrenzt · Festpreis · in sich abgeschlossen ·
50% Anzahlung, 50% bei Abschlussbericht.

LAUFENDE REAKTIVIERUNG(TM)

1.690 EUR/Monat

Definierte Kontaktkapazität · monatliches Reporting
· 3 Monate Mindestlaufzeit, danach monatlich
kündbar.

NÄCHSTE SCHRITTE —

1

Erstgespräch vereinbaren

20–30 Minuten, kostenfrei. Strukturierte Einschätzung, ob Ihr Bestand das Potenzial trägt. Falls nicht, sage ich Ihnen das.

2

Bestandscheck

Gemeinsam klären: Umfang von CRM und Angebotshistorie, geschätzte Vertragsquote im Bestand.

3

Beauftragung

Auftragsbestätigung, 50% Anzahlung, Start innerhalb von 5 Werktagen.

4

Ergebnis

Nach 30 Tagen: Abschlussbericht, terminierte Gesprächspartner, Handlungsempfehlungen.



KOSTENFREIER SELBSTCHECK —

Wie viel Potenzial steckt in Ihrem Bestand?

Bevor Sie ein Erstgespräch buchen: Der kostenfreie Selbstcheck zeigt in 5 Minuten,
ob sich ein Pilot für Ihren Bestand lohnt — anonym, unverbindlich, ohne Anmeldung.

Digital: www.aapgrade.at/check → **Direkt zum Check**

Lesen Sie gerade am Bildschirm? Ein Klick genügt.

Ausgedruckt oder weitergeleitet: www.aapgrade.at/check

Adresse zum Eintippen im Browser — keine Anmeldung, keine Kosten.

Jetzt Erstgespräch anfragen

Akram Abidi · AAPGRADE Solutions · Wien, Oesterreich

+43 676 / 798 10 42 · kontakt@aapgrade.at · www.aapgrade.at