

## **Channel Insight: MSP-Erfolg entscheidet sich an Schnittstellen**





## 6. Juni 2026 - Gabriela Müller, Studerus

Managed Services sind im Channel Alltag. Trotzdem stolpern viele, sobald es um den Betrieb geht: wiederkehrende Leistungen, saubere Verrechnung, weniger manuelle Arbeit. Leider passiert aktuell noch zu viel Manuelles zwischen den Systemen.

Ein Beispiel, das wir im Markt als echte Referenz sehen, ist unser Partner E Quadrat aus Rapperswil. Nicht wegen «mehr Tools», sondern weil sie eine Automatisierung konkret umgesetzt haben – über Schnittstellen bis ins ERP.

E Quadrat nutzt die Nebula Cloud als Datenquelle für alles, was später verrechnet und rapportiert werden muss. Über die offene REST API werden regelmässig Organisations-, Standort- und Gerätedaten ausgelesen. Entscheidend ist die Zuordnung: Die in Zyxel Nebula hinterlegte ID dient als eindeutige Kundennummer im ERP. Und die Geräte Description wird bewusst als Artikel beziehungsweise Produktnummer geführt. Dazu kommen Seriennummern und Lizenzinformationen.

Das Herzstück ist ein eigenes Script, das diese Daten zieht und daraus strukturierte CSV-/Excel Reports generiert, die automatisch ins ERP importiert werden. Ergebnis: Das ERP weiss jederzeit, welche Geräte bei welchem Kunden aktiv sind und mit welchen Lizenzen sie laufen – und erstellt daraus die monatliche Rechnung. Jürg Stocker von E Quadrat bringt es auf den Punkt: «Jedes Gerät schreibt automatisch Rechnung.» Nebula liefert dafür Kundennummer, Artikelnummer und Seriennummer; das ERP macht daraus automatisch die Faktura. Die Daten sind dabei täglich frisch synchronisiert; manuelle Pflege, Excel-Listen und Nachführen entfallen.

### **Gabriela Müller**

Gabriela Müller ist Marketing & Sales Director bei Studerus. Sie verantwortet die strategische und operative Ausrichtung von Marketing und Vertrieb sowie die Weiterentwicklung zentraler Geschäftsprozesse und Systeme. Dabei legt sie im Alltag grossen Wert darauf, dass Marketing und Sales nahe an den Anliegen der Kunden arbeiten.

Der Effekt ist sehr konkret: Wenn Monitoring, Lizenzstatus und Gerätebestand zuverlässig im ERP landen, lassen sich Dinge automatisieren, die sonst immer wieder Zeit kosten: gerätebasierte Monatsabrechnung, Geräte und Standort, Inventar, Lizenz-überwachung mit Ablaufwarnungen, automatisch generierte Kundenrapporte – und je nach Setup auch die Kopplung an CRM oder Ticketsystem.

Wichtig: Das funktioniert nicht nur mit einem Hersteller. E Quadrat bindet nach eigener Aussage auch APIs anderer Anbieter ein (z.B. für Lizenzverwaltung, Backup Monitoring oder Cloud Security) und führt die Daten im ERP zusammen. Die Logik ist übertragbar: Eine eindeutige Kundenreferenz, eine saubere Artikel-/Gerätezuordnung und ein Import, der ohne Sonderfälle läuft.

Reseller, die gerne konkret sehen möchten, wie so ein MSP-Betrieb in der Schweiz funktioniert: Wir organisieren am 11. Juni 2026 (14.00 – 16.30 Uhr) bei Studerus in Schwerzenbach einen kleinen Workshop mit E Quadrat als Speaker, anschliessend Apéro. Geplant sind Einblicke in den MSP-Alltag und die wichtigsten Learnings, danach technischer Tiefgang dort, wo er relevant ist, plus unsere Sicht auf MSP-Modelle und typische Hürden. Abschliessend offene Fragerunde und Diskussion. Die Plätze sind bewusst limitiert – wer Interesse hat, meldet sich kurz bei uns unter [info@studerus.ch](mailto:info@studerus.ch).