

**Rescue**

**So vermitteln Sie  
den Geschäftswert  
des IT-Supports.  
Ein umfassender  
Leitfaden.**



# ***IT-Führungskräfte in großen Unternehmen stehen vor der großen Herausforderung, Menschen, die mit IT nichts am Hut haben, von den Vorteilen des IT-Supports zu überzeugen. Das ist aber durchaus möglich, und zwar folgendermaßen:***



Sie sind Führungskraft im IT-Support eines großen Unternehmens? Dann wissen Sie, wie wichtig es ist, den Nutzen Ihrer Tätigkeit zu beweisen. Ob es darum geht, Budgets zu genehmigen oder grünes Licht für neues IT-Personal, für Technologiekäufe oder die Umsetzung neuer Initiativen bzw. Projekte zu geben – die Unternehmensführung (insbesondere Ihr CFO) erwartet von Ihnen, dass Sie den jeweiligen Nutzen überzeugend vorbringen und den zu erwartenden ROI für jede vorgeschlagene IT-Investition aufzeigen. Können Sie Ihren Vorgesetzten keine überzeugende Rendite zeigen, werden diese höchstwahrscheinlich nicht die nötigen Mittel freigeben.

Im Rahmen Ihrer Berichterstattung und geschäftlichen Aufgaben müssen Sie den Geschäftswert des IT-Supports zudem das ganze Jahr über nachweisen. Wenn Sie eine IT-Führungskraft in einem Unternehmen sind, das Remotesupport für Beschäftigte und/oder die Kundschaft anbietet, hängen Ihr Ansehen und Ihre Glaubwürdigkeit als Führungskraft weitgehend davon ab, wie überzeugend Sie den Nutzen und zu erwartenden ROI Ihrer Arbeit beweisen können.

Können Sie keine nachweisbaren Angaben zu Ihrer Rendite machen, leidet Ihre Glaubwürdigkeit. Und damit schrumpfen auch die Budgets und Ressourcen für Ihr Team. Warum? Wenn Sie eine Ausgabe nicht rechtfertigen können, sieht Ihre Unternehmensführung Sie als Kostenfaktor, nicht als wertsteigernde Abteilung.

Dieses E-Book zeigt Ihnen, wie Sie der Unternehmensführung und anderen Stakeholdern den Geschäftswert des IT-Supports nahebringen können. Nach der Lektüre sollten Sie in der Lage sein, den durch IT-Support erzielten ROI nachzuweisen und damit den Wert der IT glaubhaft darzustellen.



# Warum es so schwierig ist, den Geschäftswert der IT zu vermitteln

IT-Fachleute kennen sich meist hervorragend mit Technologie und Prozessen aus, tun sich aber oft schwer, den Mehrwert ihrer Abteilung überzeugend darzubringen und der Geschäftsführung sowie anderen Stakeholdern relevante IT-Kennzahlen oder KPIs zu präsentieren. So kann der Eindruck entstehen, dass die IT nur „IT-Zeug macht“, anstatt echten Mehrwert für das Unternehmen zu schaffen.

Der Geschäftswert kann leicht untergehen, wenn IT-Führungskräfte versuchen, mit Stakeholdern zu kommunizieren, die möglicherweise weder viel über IT wissen noch sich für die Feinheiten des IT-Supports interessieren. Um verstanden zu werden, müssen IT-Führungskräfte dieselbe Sprache sprechen wie nichttechnische Stakeholder (CEO, CFO usw.), d. h. sie müssen den Geschäftswert und die Vorteile für Kunden plausibel darlegen.

## Den Geschäftswert der IT effektiv zu vermitteln ist aus mehreren Gründen schwierig:

1

IT-Führungskräfte kennen sich hervorragend mit der Technologie aus, aber es fällt ihnen oft schwer, sich in ihre Stakeholder hineinzusetzen. Ihr Einfluss auf Entscheidungen ist daher manchmal geringer, als er sein sollte.

2

IT-Führungskräfte wissen sehr genau, wie der Geschäftswert im IT-Kontext entsteht, sind sich aber oft nicht sicher, wie dieser Wert von Stakeholdern außerhalb der IT wahrgenommen wird. Deshalb muss der Geschäftswert klar herausgestellt werden – in einer Sprache, die alle Stakeholder verstehen.

3

IT-Führungskräfte richten ihre KPIs in der Regel an der IT-internen Operational Excellence aus, aber generell gilt diese als der zu erwartende Mindeststandard. Was für Stakeholder zählt, ist der geschäftliche Gesamtnutzen der in der IT erzielten KPIs für Kosten und Kundschaft.

In der heutigen, von Digitalisierung geprägten Unternehmenslandschaft wird es immer wichtiger, Stakeholdern den geschäftlichen Nutzen der IT zu erläutern, denn:

- 1** Die IT steht im Mittelpunkt fast aller geschäftlichen Tätigkeiten,
- 2** Personal und Kundschaft erwarten zuverlässigen IT-Support, unabhängig davon, wo sie sich befinden, und
- 3** Geld und Zeit zu sparen wird zu einer immer höheren geschäftlichen Priorität.

IT-Führungskräfte, die diese Vermittlungsrolle nicht meistern, müssen mit gekürzten Budgets und verminderter Glaubwürdigkeit gegenüber ihren Stakeholdern rechnen. Ihnen stehen daher zwei Möglichkeiten offen:



Sie können den „ignoranten“ Stakeholdern die Schuld dafür geben, dass diese den geschäftskritischen Wert des IT-Supports nicht verstehen (das wäre zwar nicht unbedingt falsch, ist aber nicht sehr zielführend)

**ODER**



Sie können eine Sprache sprechen, die im gesamten Unternehmen verstanden wird (nicht nur von IT-Fachleuten), und den Mehrwert des IT-Supports effektiv vermitteln.



# So bringen Sie alles zusammen: durch IT-Support-KPIs, die den Geschäftswert deutlich aufzeigen



Um den geschäftlichen Nutzen des IT-Supports erfolgreich zu vermitteln, müssen IT-Führungskräfte Metriken und KPIs entwickeln, die bestimmte IT-Aspekte mit relevanten Geschäftsergebnissen verknüpfen.

Herkömmliche Kennzahlen für den IT-Support wie die Problemlösungsrate beim Erstkontakt oder die Problemlösungsdauer sollten beispielsweise in einen ROI übersetzt werden, der für das gesamte Unternehmen relevant ist. Wenn also die Lösungsdauer in einem Quartal um 15 % verkürzt werden konnte, sollten Sie herausstreichen, dass sich dies nicht nur in geringeren IT-Betriebskosten, sondern vor allem in einer höheren Kundenbindung und größeren Kundenzufriedenheit sowie einem höheren Umsatzpotenzial niederschlägt.

Auf diese Weise kann der IT-Support seinen (ungerechtfertigten) Ruf als Kostenfaktor, der sich mit „IT-Zeug“ beschäftigt, ablegen und wird zum vollwertigen strategischen Partner, der einen echten, quantifizierbaren Geschäftswert schafft. Diese umsetzbaren KPIs helfen den Stakeholdern:

- 1** Investitionen in die IT zu rechtfertigen und fortzuführen,
- 2** Den Ruf / die Positionierung von IT-Führungskräften zu stärken und
- 3** Zu besseren Entscheidungen hinsichtlich IT-Ausgaben als legitime geschäftliche Investition zu kommen.

# Was eignet sich als geschäftlicher KPI?

Nachdem wir nun das „Warum“ erläutert haben, wenden wir uns dem „Wie“ zu. Welche Eigenschaften sollte eine gute Geschäftskennzahl bzw. ein KPI haben? Grundsätzlich sollte ein brauchbarer KPI vier Merkmale aufweisen:

1

## **Klarer und genau definierter Zusammenhang mit einem Geschäftsergebnis.**

Es ist nicht immer leicht, zwischen einer bestimmten IT-Betriebskennzahl und einem relevanten Geschäftsergebnis (Umsatz, Kundenbindung usw.) einen Zusammenhang herzustellen. Dies ist aber eine Voraussetzung, um den Wert der IT Stakeholdern zu vermitteln, die sich mit IT nicht auskennen.

3

## **Richtet sich an ein bestimmtes, klar definiertes Publikum.**

Jeder KPI sollte jeweils für einen bestimmten Zweck und eine klar definierte Zielgruppe nachverfolgt werden. Es gibt keine einzelnen Kennzahlen oder Dashboards, die für alle geeignet sind. Das bedeutet, dass verschiedene Funktionsbereiche wie IT, Finanzen, Marketing usw. unterschiedliche Dashboards benötigen, um ihre betrieblichen Kennzahlen zu überwachen und auf Verbesserungen hinzuarbeiten. Während sich die Marketingabteilung beispielsweise für CTRs (Click-Thru-Raten) und TOP (Time-on-Page) interessiert, möchte der Vertrieb mehr über die erzielten Umsätze wissen.

Solche Kennzahlen sind in der Regel nur für die abteilungsinternen Mitarbeitenden relevant, während die Verknüpfung dieser Kennzahlen und Geschäftswert durch eine andere, übergeordnete Gruppe allgemeinverständlicher Metriken hergestellt wird, die Sie Ihren nichttechnischen Stakeholdern zeigen können.

2

## **Messbar und trägt zu einem Geschäftsergebnis bei.**

Die wichtigsten Indikatoren geben Aufschluss über die Wahrscheinlichkeit, ein bestimmtes Geschäftsergebnis zu erreichen. IT-KPIs, die mit wichtigen Geschäftsergebnissen verknüpft sind, können der Unternehmensleitung helfen, potenzielle Probleme im Voraus zu erkennen und entsprechende Abhilfemaßnahmen zu ergreifen.

4

## **Zeigt eine Veränderung auf, die Entscheidungen und Maßnahmen rechtfertigt.**

Sie sollten KPIs verwenden, um bessere Entscheidungen zu treffen. Wenn beispielsweise ein 10-prozentiger Anstieg der Ticketbearbeitungsdauer (Ticket Resolution Time; TRT) mit einer höheren Kundenabwanderung und Umsatzeinbußen verknüpft ist, sollten Sie diesen Zusammenhang aufzeigen, um Stakeholder ohne IT-Hintergrund davon zu überzeugen, in die „Behebung“ des TRT-Problems zu investieren, wenn Kundenabwanderung und Umsatzeinbußen verhindert werden sollen.

Ein Problem mit der Ticketbearbeitungsdauer wird Stakeholder nur dann zu Maßnahmen bewegen, wenn Sie ihnen beweisen können, dass sich daraus Beeinträchtigungen der für sie relevanten Geschäftsergebnisse ergeben (Umsatz, Kundenabwanderung usw.).

# 7 Bereiche, in denen die IT nachweisbaren Geschäftswert liefert

Welche spezifischen Aspekte des geschäftlichen Nutzens lassen auch Stakeholder ohne IT-Hintergrund aufhorchen? In der Regel sind das die Kennzahlen, die sich auf Betriebskosten und Kundschaft auswirken, wie z. B:

## Zeitersparnis

1

Zeit ist Geld. Das ist uns allen klar. Folgende Faktoren können für eine Zeitersparnis durch den IT-Support sorgen:

- **Problemlösungsrate bei der ersten Kontaktaufnahme (First Call Resolution; FCR):**  
Der Prozentsatz der Supportanfragen, die beim ersten Kontakt mit dem Helpdesk gelöst werden. Eine hohe FCR-Rate deutet auf ein effizient arbeitendes Team hin und trägt zudem zu einem besseren Kundenerlebnis bei – was sich wiederum auf den Umsatz auswirkt.
- **Ticketbearbeitungsdauer (Time to Ticket Resolution; TTR):**  
Diese Kennzahl misst die durchschnittliche Zeit, die Ihr Team benötigt, um an den Support gemeldete Probleme oder Supportanfragen zu lösen. Die TTR zeugt von der Effizienz Ihres Supportprozesses hinsichtlich der Erfüllung der Kundenbedürfnisse und wirkt sich auf die Betriebskosten sowie das Kundenerlebnis aus.
- **Ausfallzeiten von Workstations:**  
Diese Kennzahl misst die Zeit, in der die Workstations Teammitgliedern aufgrund von IT-Problemen nicht zur Verfügung stehen.

Zwar sind dies wichtige betriebliche KPIs, aber um für IT-externe Stakeholder als strategisch wichtig für das gesamte Unternehmen zu gelten, müssen sie entsprechend aufbereitet werden und aufzeigen, inwieweit sie zum Gesamtgeschäftsziel beitragen, d. h. welche Auswirkungen sie auf Umsätze und Kundschaft haben. Es empfiehlt sich daher, sich über diese KPIs hinausgehend mit einigen der folgenden Kennzahlen zu beschäftigen.

# Senkung der betrieblichen Ausgaben

2

Anhand dieser Kennzahlen können Sie deutlich machen, wie Sie die Effizienz Ihres IT-Teams gesteigert haben – und den quantifizierbaren Wert zeigen, der einen Vergleich mit anderen Abteilungen zulässt. Als mögliche KPIs bieten sich spezifische Kennzahlen wie die Kosten pro Vorfall an, aber ebenso sind Kriterien wie die Mitarbeiterbindung möglich. IT-Teams müssen heutzutage mit begrenzten Ressourcen auskommen. Vor allem Fachkräfte sind schwierig zu finden, deshalb ist es wichtiger denn je, mit begrenzten Mitteln und Mitarbeitenden mehr zu schaffen.



## So hilft Ihnen Rescue

Wir versetzen Ihre IT-Supportteams in die Lage, Probleme aus der Ferne zu lösen, sodass teure und zeitaufwändige Besuche und Reparaturen vor Ort entfallen. LogMeIn Rescue bietet unter anderem Folgendes:

- [Live Lens](#) verschafft Ihnen denselben Überblick, als wenn Sie vor Ort wären. Ihr IT-Supportteam kann die Anzahl der Außendienstesätze sowie die dafür anfallende Zeit reduzieren, da Sie mit Live Lens zahlreiche Probleme aus der Ferne beheben können und, selbst wenn ein Besuch notwendig ist, im Vorfeld die Fehlerdiagnose durchführen können, sodass Sie die zur Reparatur erforderlichen Tools mitbringen.
- Out-of-Band-Support. IT-Profis müssen oft zwischen mehreren Anwendungen und Workflows hin- und herwechseln, um an einem Gerät zu arbeiten, das nicht über das Betriebssystem zugänglich oder vom Netzwerk getrennt ist. Mit der [Intel-vPro-Integration](#) von Rescue können IT-Teams innerhalb von Rescue Out-of-Band-Support bieten und so Zeit und Geld sparen.

Laut der Total Economic Impact Study, einer von Forrester Consulting in Auftrag gegebenen Studie, konnten Rescue-Kunden die Anzahl der Außendienstesätze um 15 % reduzieren und die Dauer notwendiger Besuche um 30 % verkürzen. Computerhardware-Hersteller Lenovo nutzte beispielsweise Rescue, um die Bearbeitungszeit zu senken und damit die Servicebereitstellung zu beschleunigen, sodass die Kosten je Kundenanfrage sanken und pro Jahr ca. 1 Million US-Dollar eingespart werden konnte.

# Interne betriebliche Expansion

3

Die enorme Zunahme von Hybrid- und Remote-Arbeitsmodellen hat den Bedarf an Remotesupport erhöht. Dank Remotesupport können Mitarbeiter heute viel flexibler arbeiten und Unternehmen können ihre Belegschaft mühelos skalieren – ohne aber ihre IT-Teams vergrößern zu müssen.

Potenzielle KPIs in diesem Bereich wären die Einsparungen, die das Unternehmen dadurch erzielt, dass es Remotemitarbeiter in Arbeitsmärkten mit niedrigeren Lebenshaltungskosten einstellen kann, sowie eine höhere Mitarbeiterbindung und Zufriedenheit bei hybriden Mitarbeitenden im Zuge einer Unternehmensskalierung. All dies führt zu Kosteneinsparungen.



## So hilft Ihnen Rescue

- [Das Command Center von Rescue](#) liefert IT-Führungskräften Einblicke in die Produktivität all ihrer Support-Teammitglieder, sodass sie sich auf Bereiche mit Verbesserungsbedarf konzentrieren und gleichzeitig die Effizienz wie auch die Zufriedenheit der Beschäftigten steigern können.
- Der Ad-Hoc-Support von Rescue sorgt zudem dafür, dass Sie keinen vorinstallierten Endpunkt benötigen, um Support bereitzustellen, selbst wenn der Vorgang Administratorrechte erfordert. So können Sie anbieterunabhängigen sofortigen Support liefern, ganz gleich, ob in Windows, Mac, Linux, iOS, Android oder einem Chromebook.

Wird ein Problem auf dem Laptop oder Desktopcomputer eines Support-Teammitglieds schnell behoben, fallen für die Benutzer:innen keine Geräteausfallzeiten an, die sie von ihrer eigentlichen Arbeit abhalten. Ein Beispiel: Verpasst jemand vom Vertrieb einen wichtigen Kundenanruf, weil der Rechner nicht funktioniert, oder verzögert sich eine kritische geschäftliche Entscheidung, weil die Geschäftsführung mit technischen Problemen kämpft, kann sich das enorm auf den Umsatz einerseits und die Mitarbeiterzufriedenheit andererseits auswirken.

Durch eine Verbesserung der Mitarbeiterzufriedenheit können Unternehmen ihre Umsätze um bis zu 50 % erhöhen. IT-Führungskräfte können den geschäftlichen Wert des Supports unter Beweis stellen, indem sie den Zusammenhang zwischen ihrer Tätigkeit und der Mitarbeiterzufriedenheit (einem zunehmend als relevant anerkannten Erfolgsfaktor) sowie der Vermeidung von Ausfallzeiten aufgrund technischer Probleme herstellen.

**Das Thema Mitarbeiterzufriedenheit im IT-Support haben wir bereits angeschnitten – aber die IT kann auch die Zufriedenheit der gesamten Belegschaft im Unternehmen beeinflussen. Mögliche KPIs in diesem Zusammenhang wären:**

- ESAT-/ENPS-Ergebnisse, speziell hinsichtlich des Nutzungserlebnisses bei digitalen Tools.
- Benutzerakzeptanzraten, die Aufschluss über die Nutzung von IT-Tools und -Lösungen durch die Mitarbeitenden geben und bei der Bewertung der Wirksamkeit von IT-Initiativen zur Verbesserung von Geschäftsprozessen und -abläufen helfen. Denn wenn Sie in Technologie investieren, die von den Menschen nicht angenommen wird, werfen Sie Geld zum Fenster hinaus.

# Gesteigerte Mitarbeiter- zufriedenheit und -produktivität

4



## So hilft Ihnen Rescue

- [Calling Card als Systemdienst](#). Über diese Desktop-Verknüpfung lässt sich Ad-Hoc-Support mit einem Mausklick vom Desktop aus anfordern, ohne dass manuell unbeaufsichtigter Remotezugriff gewährt werden muss.
- [Unbeaufsichtigter Remotezugriff \(Unattended Access; UAC\)](#). Ermöglicht Technikern, eine Remoteverbindung zu Computern herzustellen, auch wenn deren Benutzer:innen abwesend ist, sodass Arbeitsunterbrechungen minimiert werden.
- [Technikerkollaboration + gleichzeitige Abwicklung mehrerer Sitzungen](#). Sie können ein komplexes Problem nicht alleine lösen? Holen Sie Profis aus Ihrem Team dazu, um die Problemlösung zu beschleunigen. Sie können bis zu 10 Sitzungen gleichzeitig aus der Ferne betreuen.

# Strategische digitale Expansion

5

Verbesserungen in der IT können Ihren TAM (Total Addressable Market; gesamter adressierbarer Markt) um andere Märkte erweitern und auch neue strategische Initiativen zur Schaffung zusätzlicher Geschäftseinnahmen eröffnen. Beispielsweise könnten Sie Ihren Support auf andere Kategorien von Kunden (hinsichtlich Gerätetyp, Region oder Sprache) ausweiten. Den Mehrwert dieser Expansion können Sie durch die Umsätze deutlich machen, die in den neuen strategischen Projekten oder Initiativen erzielt wurden.



## So hilft Ihnen Rescue

- [Live-Übersetzungsdienste](#) unterstützen mit Rescue mehrere Sprachen über ein zentrales Supportcenter, sodass Ihr Unternehmen eine größere Kundenschaft und mehr Märkte erreicht.
- [Live Lens](#) versetzt Ihre Teams in die Lage, die Welt quasi durch die Augen und Ohren Ihrer Kundschaft und Mitarbeitenden zu erfahren, ohne dass dazu irgendwelche Downloads nötig wären.
- Anpassbare Gruppen und Kanäle: Mit Rescue können Sie die Ansichten und Workflows so anpassen, dass sie von mehreren Teams für unterschiedliche Zwecke eingesetzt werden können. Durch Anpassung von Verbindungsmethode, Berechtigungen, Berateransicht und sogar der Integration auf Gruppenebene ist es möglich, auch nicht-technischen Teams Zugang zu Rescue zu gewähren, ohne sich um Sicherheit oder Benutzerfreundlichkeit sorgen zu müssen.

Zum Beispiel setzte FUJIFILM Rescue anfangs ausschließlich für die Bereitstellung von Geräte- oder Netzwerkaufösungen ein. Inzwischen ist der gesamte Funktionsumfang von Rescue weithin im Unternehmen bekannt, sodass FUJIFILM über die bisherigen professionellen Dienstleistungen neue Einnahmequellen erschließen konnte und nun auch aus der Ferne bei Designarbeiten und Installation helfen und Schulungen anbieten kann.

# Höhere Kunden- zufriedenheit und -bindung

6

Ist die Kundschaft zufrieden, kommt sie wieder und gibt mehr Geld aus. Die Effektivität des IT-Supports ist eine Schlüsselkomponente für jedes Unternehmen, das den Customer Lifetime Value (CLV, Kundengesamtwert) optimieren möchte. Ist der Support hingegen unzureichend, wird entweder weniger Geld in Ihrem Unternehmen ausgegeben oder man wandert ganz zur Konkurrenz ab.

Mögliche KPIs in diesem Zusammenhang wären die Kundenzufriedenheit (Customer Satisfaction, CSAT) und der Net Promoter Score (NPS), mit dem die Treue eines Kundenstamms zum Unternehmen gemessen wird.



## So hilft Ihnen Rescue

- Mit anpassbarem Branding können Sie die Customer Experience so gestalten, dass sie sich nahtlos in Ihre bestehende Marke und Ihren Workflow einfügt. Beispielsweise können Sie den Rescue-Support in Ihre Website oder Ihre mobile App einbetten, Chat- und Sitzungsbeitrittsfenster mit Ihrem Unternehmensbranding versehen oder ein Triageformular für eine bessere Weiterleitung von Anfragen erstellen.
- Laut der Total Economic Impact Study, einer von Forrester Consulting in Auftrag gegebenen Studie, verzeichneten Unternehmen nach der Implementierung von Rescue einen durchschnittlichen Anstieg des Kunden-NPS um 21–28 %.

Dieses Konzept bezieht sich auf die Aufrechterhaltung des IT-Betriebs und mag "nur" wie ein IT-Ziel klingen, aber da wahrscheinlich das gesamte Unternehmen zur Arbeit auf digitale Tools angewiesen ist, ist die Ausfallsicherheit für alle wichtig (insbesondere für CFO und Finanzabteilung).

Bei Technologieunternehmen ist die Zahl der Datensätze, die im Jahr 2023 Ziel von Ransomware-Angriffen wurden, im Vergleich zu 2022 um satte 2.300 % gestiegen, was darauf hindeutet, dass Unternehmen mit großen Datenmengen verstärkt ins Visier genommen werden. Einem IBM-Bericht zufolge schlugen Cyberangriffe im Jahr 2023 weltweit mit durchschnittlich 4,5 Millionen US-Dollar zu Buche. Das richtige Tool kann Ihrem Unternehmen helfen, sich gegen diese rufschädigenden Gefahren zu wappnen, die sich auch stets finanziell niederschlagen.

Zu den potenziellen KPIs gehören das Bestehen von Audits und die Erfüllung von Compliance-Vorgaben, denn eine solide Cybersicherheitsstrategie ist in der Regel einer der geprüften Faktoren, sowie die Senkung von Versicherungsprämien im Bereich Cybersicherheit.



### **So hilft Ihnen Rescue**

- Ausgereifte Sicherheitsfunktionen wie granuläre Zugriffskontrollen, verbesserte Authentifizierung mit MFA und SSO sowie Maßnahmen zur Sitzungsvalidierung helfen, sich vor böswilligen Akteuren und Cyberbedrohungen zu schützen.
- Detaillierte Audit-Berichte und Protokollierung erleichtern zudem die Einhaltung von Compliance-Vorgaben.

# Cyber-Resilienz

7

# Mit Rescue den Geschäftswert erhöhen und vermitteln

Rescue macht es IT-Führungskräften leichter, den Geschäftswert der IT auch Stakeholdern ohne technischen Hintergrund zu vermitteln, und zwar folgendermaßen: Rescue ist eine professionelle Remotesupportlösung mit leistungsstarken, wertsteigernden Funktionen, ausgereiften Sicherheitsfeatures sowie diversen Anpassungsoptionen. So kann Ihr Team mühelos und schnell einen herausragenden Support leisten, der zu Zeiteinsparungen, Kostensenkungen und verbesserter Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit beiträgt – all dies sind wichtige Faktoren für den Geschäftserfolg.

**Möchten Sie mehr dazu erfahren, wie Rescue Ihnen helfen kann, den Wert der IT besser zu vermitteln?**

[Demo anfordern](#)



**Rescue, von GoTo.**  
*Remotesupport leicht gemacht.*