

ZEBRA SYSTEMS: 5 razloga za prelazak na MSP model

Prelazak s break-fix modela na MSP model jedan je od načina na koji IT dobavljači mogu inovirati svoje usluge, zadržati ili steći korisnike te povećati produktivnost svog poslovanja.

PRAG, 27. siječnja 2026. – Tvrtka ZEBRA SYSTEMS, distributer rješenja N-able na češkom i slovačkom tržištu, predstavila je 5 razloga zašto bi upravo sada pružatelji IT usluga trebali razmotriti prelazak na model upravljanih usluga (MSP). Prema iskustvima tvrtke N-able, dobavljača vodećih MSP rješenja na tržištu, ovi su razlozi sve hitniji zbog implementacije novih sigurnosnih propisa i rastuće potrebe za širim portfeljem sigurnosnih alata.

Prema prošlogodišnjem izvješću MSP Horizons Report tvrtke N-able, globalno tržište upravljanih IT usluga do kraja 2025. godine doseglo je vrijednost od oko 610 milijardi USD. Gotovo 60 % MSP pružatelja prošle je godine očekivalo da će njihov ukupni prihod od upravljanih usluga porasti za 20 % ili više. Među ključne čimbenike rasta ubrajaju se fokus na krajnje uređaje, potražnja u području kibernetičke sigurnosti i automatizacija.

Sve više IT pružatelja shvaća da MSP usluge predstavljaju proaktivan pristup, koji je važan ne samo za uspjeh i rast vlastite tvrtke, već i u komunikaciji s krajnjim korisnicima. Prelazak s break-fix modela na MSP model jedan je od načina na koji IT dobavljači mogu značajno inovirati svoje usluge, zadržati ili steći korisnike te povećati produktivnost svog poslovanja.

Ali kada je pravo vrijeme? Tvrtka N-able identificirala je 5 znakova koji otkrivaju prevladavajuće prednosti MSP modela:

1. **Novi propisi ili sigurnosne prijetnje** – Stalno se pojavljuju sigurnosne prijetnje i novi propisi poput NIS 2, što je jasan signal za ažuriranje ugovora o pružanju IT usluga. MSP ugovori u tim su slučajevima mnogo fleksibilniji.
2. **Strukturne promjene kod korisnika** – Ako dođe do promjena u strukturi ili veličini korisnika ili njegovoj poslovnoj orijentaciji, kod tradicionalnih usluga može biti problem skalirati usluge točno prema potrebama korisnika.
3. **Potražnja za novim uslugama** – Kako bi se zadovoljile promjenjive potrebe korisnika, važno je stalno nastaviti razvijati i širiti ponudu. U okviru MSP platformi dodavanje dodatnih usluga, primjerice kao odgovor na nove sigurnosne zahtjeve, mnogo je jednostavnije.

4. **Istek ugovora** – Riječ je o kritičnom trenutku u svakom poslovnom odnosu, koji često podrazumijeva niz promjena. Proaktivno upravljanje ugovorima u okviru MSP partnerstva jača međusobno povjerenje i važan je čimbenik za održavanje trajnog partnerstva.
5. **Nekonkurentnost cjenovnih modela** – Cjenovni modeli imaju ključnu ulogu u konkurentnosti i profitabilnosti IT usluga. Ako korišteni modeli više nisu konkurentni ili ne odgovaraju standardima u industriji, krajnje je vrijeme promijeniti model pružanja usluga.

„Integracijom MSP modela temeljenog na redovitim prihodima MSP pružatelji mogu imati koristi ne samo od financijske stabilnosti, već i od nekih drugih prednosti“, rekao je Ondřej Šabata, Sales Engineer za rješenja N-able u tvrtki ZEBRA SYSTEMS. „Proaktivni MSP pristup povećava lojalnost korisnika, a predvidivi prihodi omogućuju preciznije prognoziranje potražnje, pa MSP mogu učinkovito skalirati svoje operacije. Zahvaljujući većoj produktivnosti MSP alata dodatno smanjuju potrebu za složenim traženjem novih, kvalificiranih radnika.“

Više o prelasku na MSP usluge na novom webinaru.

O N-able

N-able već više od 20 godina isporučuje alate pružateljima upravljanih usluga (MSP), koji ih koriste za upravljanje, nadzor i zaštitu IT infrastruktura svojih korisnika. Rješenja N-able koristi više od 25 000 MSP pružatelja za upravljanje s više od 500 000 poslovnih mreža i 8 milijuna krajnjih točaka. Više informacija možete pronaći na <http://www.n-able.com>.

O ZEBRA SYSTEMS

Tvrtka ZEBRA SYSTEMS s.r.o. s 30 godina iskustva na tržištu vodeći je distributer s dodanom vrijednošću u segmentu IT sigurnosti i zaštite podataka u Češkoj Republici i Slovačkoj. Uz prodaju proizvoda svojim korisnicima pruža vrhunske usluge podrške i edukacije. Tvrtka je distributer proizvoda marki Acronis, GFI Software, Cloudflare, AST, Company (Un)Hacked, Simeon Cloud, Virtuozzo, N-able. Više na www.zebra.cz.

Za više informacija kontaktirajte:

Miroslav Fribert
Myr Communication
+420-603 219 531
miroslav@myr.cz