

**datto**  
A Kaseya COMPANY

# Der große MSP-Report 2025: Trends, Wachstum und Erfolgsstrategien



# Einleitung

Managed Service Provider (MSPs) spielen eine entscheidende Rolle dabei, Unternehmen weltweit reibungslos am Laufen zu halten, Fortschritt voranzutreiben und Firmen bei der Anpassung an neue Technologien zu unterstützen. Im Jahr 2024 machte sich Datto auf den Weg, die sich wandelnde Geschichte dieser Technologieführer einzufangen – durch eine Umfrage unter mehr als 1.000 MSPs weltweit. Das Ziel: ihre Erfahrungen, Herausforderungen und Zukunftsvisionen aufzudecken.

Dieser Bericht, **„Der große MSP-Report 2025“**, beleuchtet die wichtigsten Erkenntnisse und aufkommenden Trends, die die MSP-Landschaft im kommenden Jahr prägen werden. Drei zentrale Themen, die die Zukunft der MSPs maßgeblich prägen werden, kristallisierten sich heraus:



## **Das Rennen an die Spitze: Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit im MSP-Markt**

Der MSP-Markt wächst rasant, angetrieben durch die steigende Nachfrage nach fortschrittlicher Sicherheit und technologischem Know-How. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen MSPs sich an die steigenden Erwartungen ihrer Kunden anpassen und sich als unverzichtbare Technologiepartner positionieren.



## **Verborgene Profitabilität erschließen: Das Potenzial von MSPs maximieren**

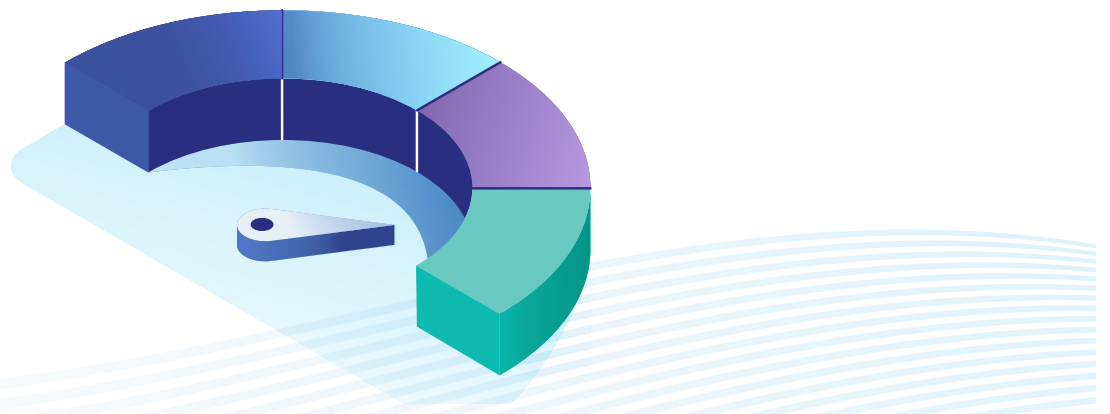
Profitabilität bleibt eine zentrale Herausforderung – doch es gibt eine Chance: Viele MSPs erkennen bislang ungenutzte Möglichkeiten, ihr Managed Services-Portfolio auszubauen und so sowohl den Umsatz als auch die Kundenzufriedenheit zu steigern.



## **Innovation als nachhaltiger Wachstumstreiber**

Die erfolgreichsten MSPs – fast 200 Befragte mit einem Jahresumsatz von über 10 Millionen US-Dollar – setzen verstärkt auf ein erweitertes Portfolio aus Managed Services, Cloud-Lösungen und Automatisierung, um langfristigen Erfolg zu sichern. Ihre Strategien dienen als wertvolle Orientierung für andere MSPs, die nachhaltiges Wachstum anstreben.

Dieser Bericht bietet MSPs wertvolle Einblicke und Werkzeuge, um Herausforderungen zu meistern und neue Chancen zu nutzen. Lassen Sie uns erkunden, wie sich diese Trends in erfolgreiche Strategien umsetzen lassen.



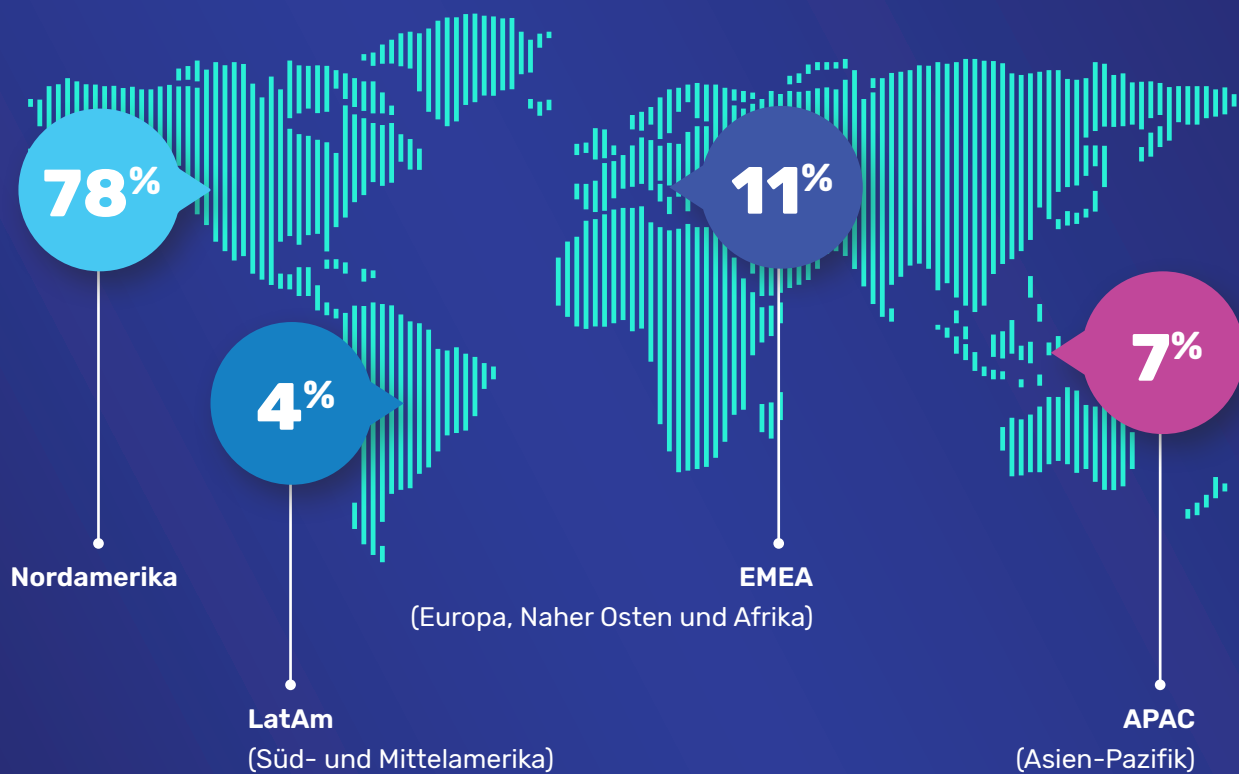
# Der wachsende MSP-Markt: Chancen und Herausforderungen

Der MSP-Markt wächst stetig und zeichnet sich durch Expansion, neue Serviceangebote und zunehmenden Wettbewerb aus. Die Umfrageergebnisse zeigen sowohl aufkommende Chancen als auch Herausforderungen auf.

## Marktübersicht und demografische Daten der Befragten

Die Datto State-of-the-MSP-Umfrage 2024 erfasste die Antworten von über 1.000 MSPs weltweit und liefert damit eine solide Datengrundlage zur Analyse von Trends und Branchen-Benchmarks.

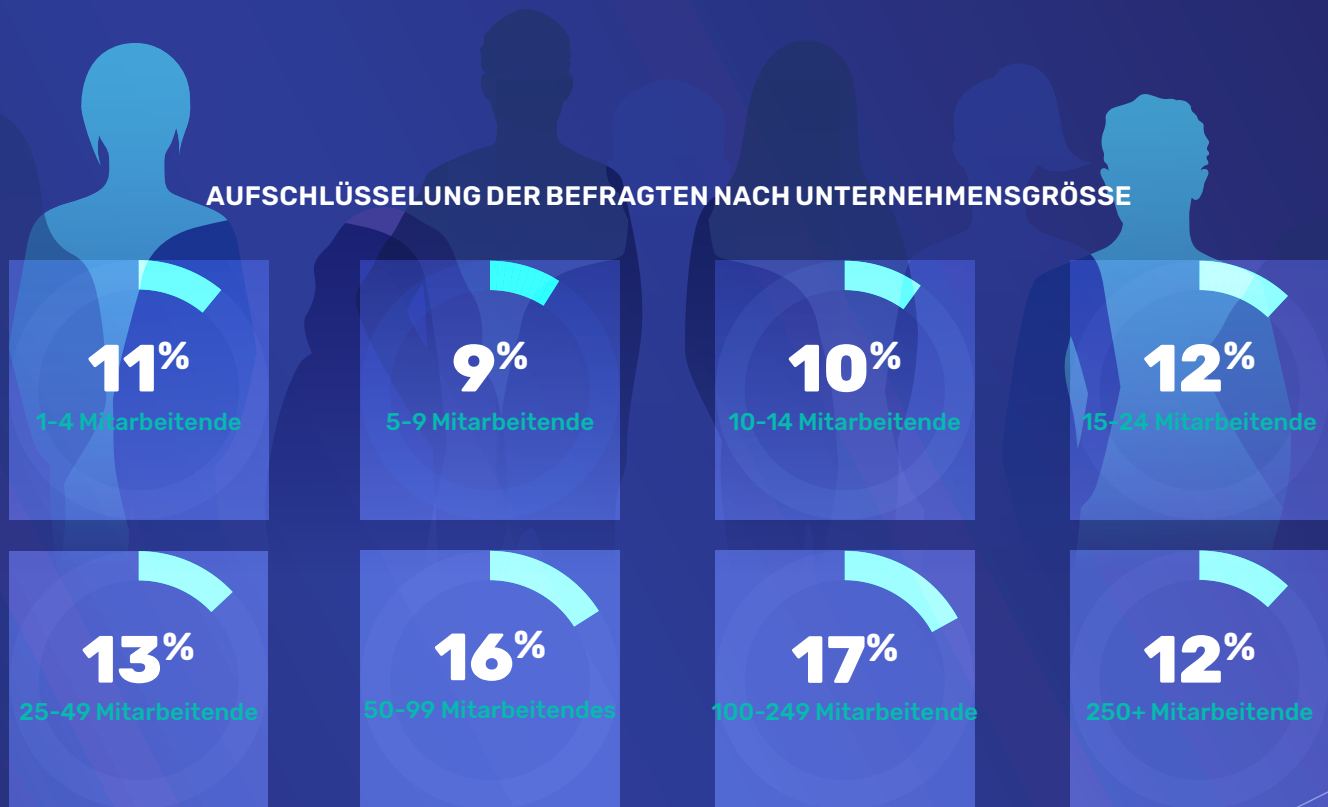
### AUSCHLÜSSELUNG DER BEFRAGTEN NACH REGION



## Unternehmensgrößen der Befragten

Die Umfrage erfasste eine breite Palette an Unternehmensgrößen und spiegelt die Vielfalt der MSP-Branche wider. Kleinere MSPs (1-14 Mitarbeitende) machen fast 30 % der Befragten aus, was die Bedeutung spezialisierter, agiler Dienstleister unterstreicht. Größere Unternehmen (50+ Mitarbeitende) dominieren hingegen beim Umsatz und zeigen, wie eng Skalierbarkeit und Profitabilität miteinander verknüpft sind.

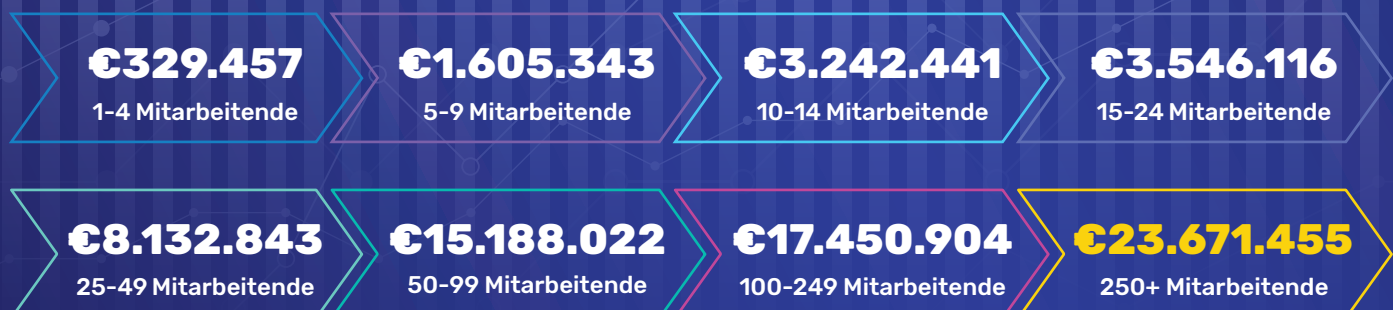
### AUFSCHLÜSSELUNG DER BEFRAGTEN NACH UNTERNEHMENSGRÖSSE



## Umsatzanalyse

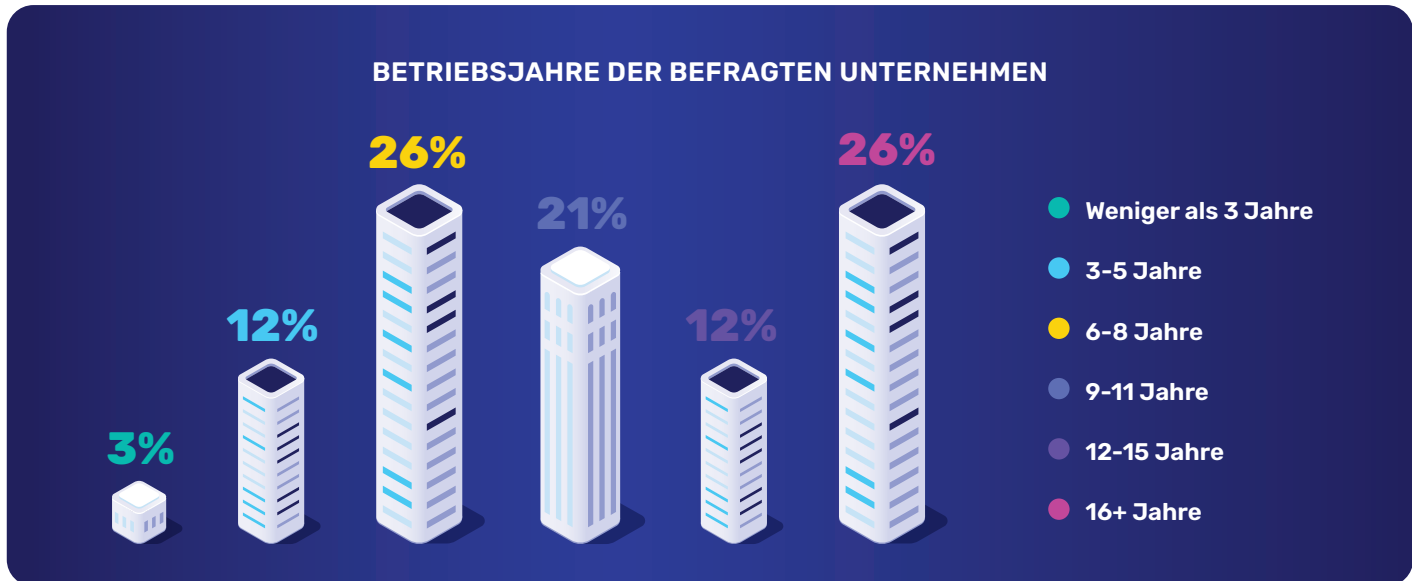
Das Umsatzwachstum in der MSP-Branche bleibt stabil, wobei größere Unternehmen im Durchschnitt höhere Einnahmen erzielen. Dennoch zeigen kleinere MSPs weiterhin ein beträchtliches Wachstumspotenzial.

### DURCHSCHNITTLICHER UMSATZ NACH UNTERNEHMENSGRÖSSE



## Betriebsjahre

Der MSP-Markt zeigt eine zunehmende Reife, was sich darin widerspiegelt, dass die Mehrheit der Befragten seit sechs Jahren oder länger im Geschäft ist.



Die große Zahl an MSPs mit sechs oder mehr Jahren im Geschäft zeigt, dass die Branche reift, wobei Erfahrung oft zu Wachstum und Stabilität führt. Die 15 % jüngeren MSPs (unter sechs Jahren) stellen jedoch eine frische Welle an Innovation und Anpassungsfähigkeit dar, insbesondere in Regionen oder Branchen, in denen die Nachfrage wächst.

## Umsatzrends und zukünftige Erwartungen

Die MSP-Branche beweist weiterhin ihre Fähigkeit, sich anzupassen und zu gedeihen, auch angesichts von Herausforderungen wie wachsendem Wettbewerb und wirtschaftlicher Unsicherheit. Umsatzwachstum bleibt ein zentrales Ziel, was die essenzielle Bedeutung von Managed Services in der sich schnell verändernden Technologiewelt unterstreicht.

### Zentrale Erkenntnisse aus der Umfrage:

- **64 %** der MSPs berichteten von Umsatzsteigerungen im vergangenen Jahr.
- **67 %** erwarten weiteres Wachstum in den nächsten drei Jahren.



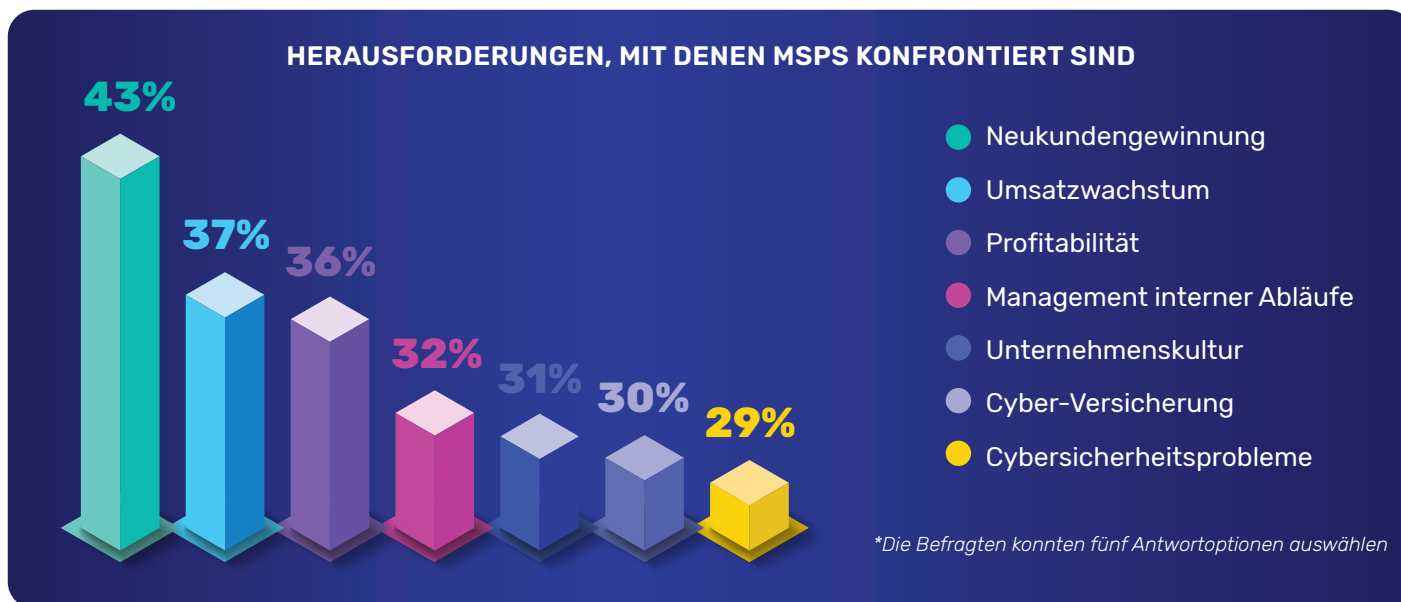
Regionale Besonderheit: **73 % der EMEA-Befragten erwarten, dass der Umsatz in den nächsten drei Jahren steigen wird, was einen starken Optimismus in der Region widerspiegelt.**

Diese Trends zeigen, wie widerstandsfähig und vielversprechend der MSP-Markt ist. Der stetige Anstieg der Umsätze deutet auf wachsende Chancen in verschiedenen Regionen und Branchen hin. Da Unternehmen weiterhin in IT investieren, erweisen sich MSPs als unverzichtbare Partner, die sowohl Innovation als auch Stabilität vorantreiben.

## Die größten Herausforderungen: Was hält MSPs nachts wach?

Trotz der positiven Umsatztrends sehen sich MSPs mit einer Reihe von Herausforderungen konfrontiert, die die wettbewerbsintensive Natur der Branche und die inneren Druckfaktoren beim Führen eines erfolgreichen Geschäfts widerspiegeln. Die diesjährige Umfrage hebt die wichtigsten Themen hervor, die MSPs priorisieren, während sie Wachstum, Profitabilität und Kundenanforderungen navigieren.

Die größten Herausforderungen in 2024 waren:



Regionale Besonderheit: **Personalmanagement trat für die Befragten aus der EMEA-Region als größtes Thema hervor, mit 45 % der Nennungen – ein Spiegelbild der regionalen Arbeitsmarktdynamik.**

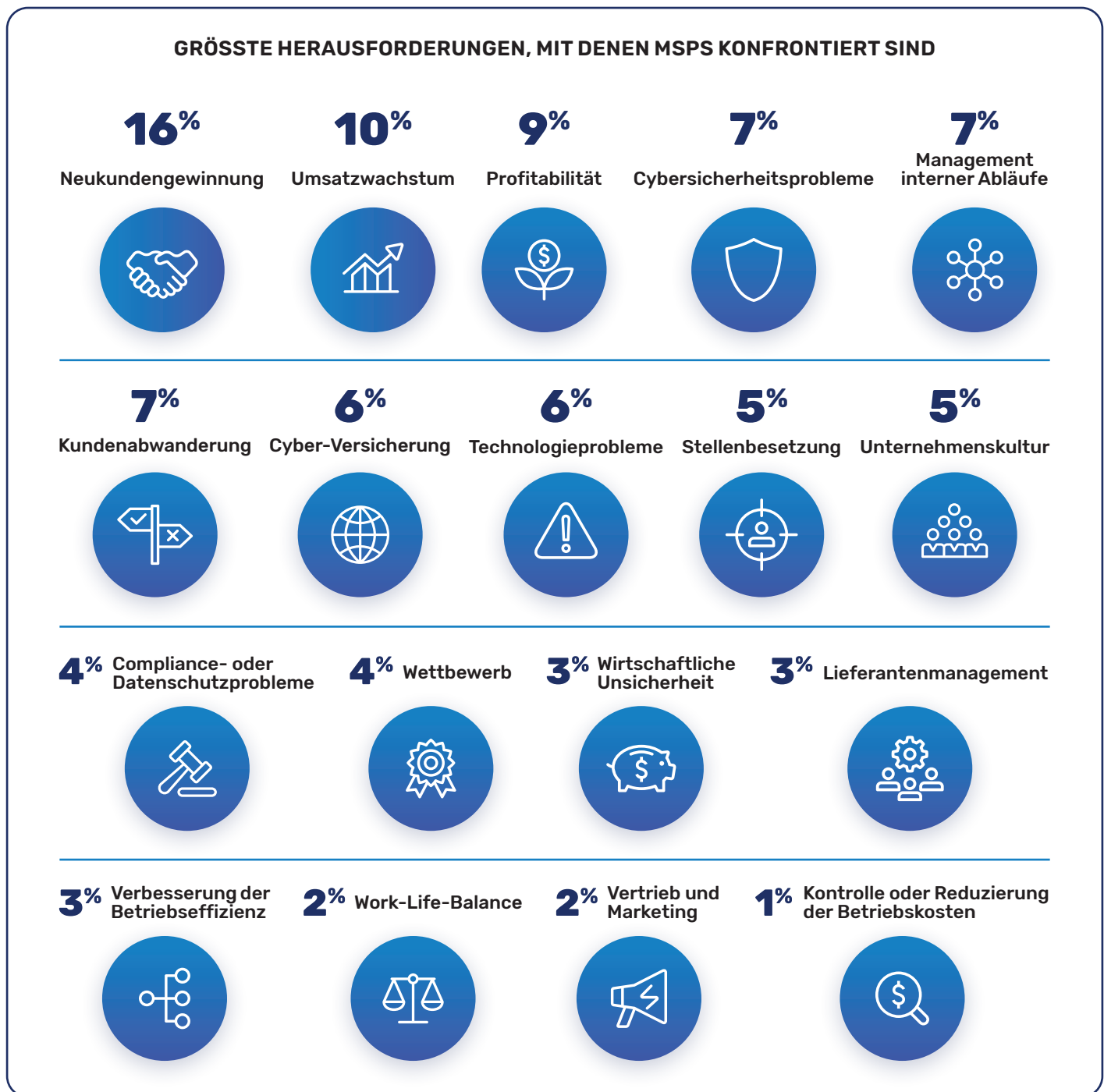
In der Umfrage des letzten Jahres war Wettbewerb die am häufigsten genannte Herausforderung, genannt von 35 % der Befragten. Obwohl der Wettbewerb immer noch viele dieser Anliegen beeinflusst, zeigen die Ergebnisse in diesem Jahr eine Verschiebung des Fokus hin zu internen Prioritäten wie Profitabilität und Betriebseffizienz – Elemente, die entscheidend für den langfristigen Erfolg sind.

Tatsächlich gaben 91 % der Befragten an, dass Profitabilität für sie in den nächsten 12 Monaten mindestens eine mittlere Priorität hat. Davon stuften 63 % sie als oberste oder hohe Priorität ein, was die wachsende Bedeutung der Profitabilität unterstreicht. Dies zeigt, dass MSPs verstärkt daran arbeiten, steigende Betriebskosten mit nachhaltigem Wachstum in Einklang zu bringen.



**Profitabilität ist für 91 % der MSPs eine Priorität**

Als die Befragten gebeten wurden, das dringendste Thema aus ihren fünf wichtigsten Anliegen auszuwählen, lieferten die Ergebnisse noch tiefere Einblicke.

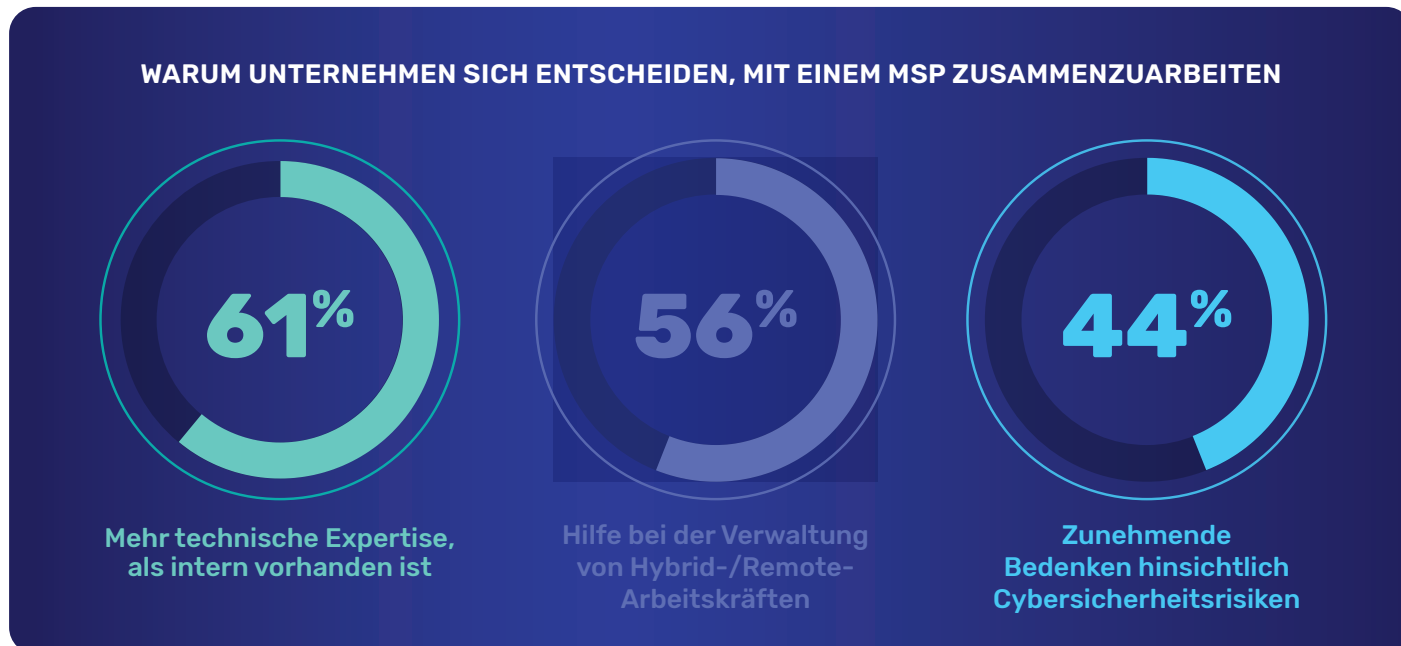


Während die Neukundengewinnung für viele MSPs nach wie vor die größte Herausforderung darstellt, wird die Profitabilität zunehmend zu einem Hauptanliegen – und das aus gutem Grund. Ohne Umsatzwachstum, das zu gesunden Gewinnmargen führt, können MSPs ihr Geschäft nicht aufrechterhalten, in ihre Abläufe investieren oder innovativ bleiben, um in einem sich schnell verändernden Markt wettbewerbsfähig zu bleiben.

Wenn MSPs ihre Dienstleistungen nicht angemessen bepreisen, riskieren sie ihre Existenz. MSPs erbringen einen unverzichtbaren Service, der Unternehmen reibungslos und sicher am Laufen hält. Dieses Level an Expertise verdient eine angemessene Vergütung. Eine zu niedrige Preisgestaltung schätzt die Arbeit nicht nur falsch ein, sondern schränkt auch ihre Fähigkeit ein, in die Werkzeuge, Schulungen und das Personal zu investieren, die erforderlich sind, um außergewöhnliche Ergebnisse zu erzielen.

## Warum KMUs MSPs wählen

Trotz der Herausforderungen greifen KMUs weiterhin auf MSPs zurück. Auf die Frage nach den Hauptgründen dafür, hatten die Befragten mehrere Antwortmöglichkeiten zur Auswahl, aber diese drei Gründe wurden am häufigsten genannt:



*\*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

Unternehmen sind stark auf MSPs angewiesen, um kritische IT-Lücken zu schließen, und diese Abhängigkeit zeigt, wie wertvoll MSPs sind. Cybersicherheit bleibt ein wichtiger Fokus, aber der fortlaufende Bedarf an der Verwaltung von Hybrid-Arbeitskräften zeigt, wie MSPs sich ständig an langfristige Veränderungen in der Art und Weise, wie Unternehmen arbeiten, anpassen.

Dieses Vertrauen macht MSPs mehr als nur Dienstleister – sie sind unverzichtbare Partner für Unternehmen, die wettbewerbsfähig, sicher und für die Zukunft vorbereitet bleiben wollen. **Kurz gesagt, Unternehmen brauchen MSPs, um erfolgreich zu sein, und es liegt an den MSPs, sicherzustellen, dass sie ihren Wert angemessen berechnen, um weiterhin die Leistung zu erbringen, auf die ihre Kunden angewiesen sind.**

## Erfolgreich in einer sich entwickelnden Branche: Wichtige Erkenntnisse für MSPs

Die Daten erzählen eine überzeugende Geschichte von einer florierenden, aber sich schnell entwickelnden MSP-Branche. Hier sind die wichtigsten Erkenntnisse:

- Kleinere MSPs können wettbewerbsfähig bleiben, indem sie ihre Agilität und Nischenexpertise nutzen, was ihnen auch gegenüber größeren Anbietern einen Vorteil verschafft.
- Umsatzwachstum hängt von der Skalierbarkeit ab, aber auch kleinere MSPs können viele Möglichkeiten zum Erfolg finden.
- Managed- und Co-Managed-Services zeigen die vielen Möglichkeiten, wie MSPs Mehrwert schaffen, insbesondere in stark nachgefragten Bereichen wie Cybersicherheit, Cloud-Management und BCDR.
- Die Abhängigkeit der Kunden von MSPs wächst, da Unternehmen auf sie für Expertise, Sicherheit und Betriebshilfe angewiesen sind – was MSPs zu einem absolut notwendigen Service macht.

# Die Erfolgsgeheimnisse der hochverdienenden MSPs entschlüsseln

Während sich die MSP-Welt weiterentwickelt, sind die erfolgreichsten Anbieter diejenigen, die den Trends voraus sind, kontinuierlich innovieren und sich an die sich ändernden Bedürfnisse ihrer Kunden anpassen. Die umsatzstärksten MSPs, die wir als Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 10 Millionen Dollar oder mehr definiert haben, setzen den Standard mit ihrem Fokus auf Managed Services, Cloud-Lösungen und Automatisierung. Indem sie von ihren Strategien lernen, können andere MSPs wertvolle Erkenntnisse gewinnen, um ihr eigenes Wachstum und ihren Erfolg zu fördern.

## Profil der umsatzstärksten MSPs

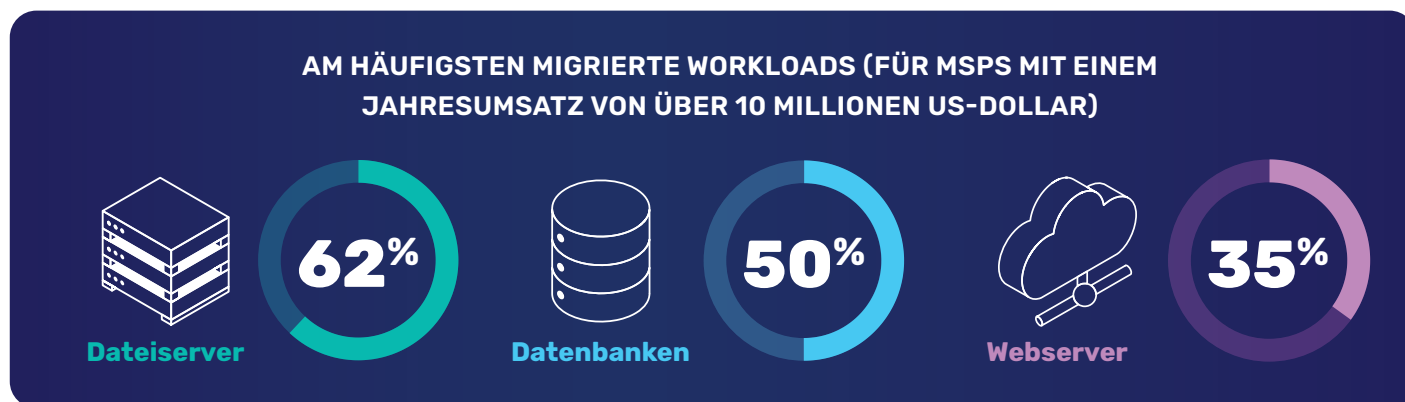
MSPs, die jährlich 10 Millionen Dollar oder mehr verdienen, setzen den Standard für die Zukunft der Branche. Diese Top-Performer zeichnen sich durch ihren proaktiven Ansatz bei der Einführung neuer Technologien und der Bereitstellung außergewöhnlicher Kundenservices aus.

### Cloud-Lösungen nutzen

Die umsatzstärksten MSPs sind Vorreiter bei der Cloud-Adoption und nutzen sie als Werkzeug für Effizienz, Skalierbarkeit und moderne Kundenlösungen:

## 59 % der Top-Verdiener haben alle Kunden-Workloads in die Cloud migriert.

Die drei Workloads, die leistungsstarke MSPs am häufigsten in die Cloud verlagern, sind:



*\*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

Darüber hinaus gehören Microsoft Azure, Amazon AWS und verschiedene SaaS-Anwendungen zu den am häufigsten genutzten Public-Cloud-Plattformen unter den leistungsstärksten MSPs, was zeigt, wie Cloud-Lösungen zu einem Eckpfeiler ihres Serviceportfolios geworden sind.

### Automatisierung nutzen

Die Top-Verdiener führen bei der betrieblichen Effizienz:

- **48 % sagen, dass ihre IT-Management-Tools die Abläufe erheblich verbessern.**
- **44 % sind mit den Automatisierungsfunktionen ihrer Tools zufrieden.**

Durch die Automatisierung wiederkehrender Aufgaben können diese MSPs mehr Kunden bedienen, ohne die Kosten zu erhöhen, was Skalierbarkeit und Rentabilität sicherstellt.

## Wichtige Erfolgsfaktoren und Branchentrends

Die Praktiken der Top-Verdiener heben aufkommende Trends und Prioritäten hervor, die den MSP-Markt umgestalten. Ihr Fokus gibt einen klaren Hinweis darauf, in welche Richtung sich die Branche entwickelt.

### Managed Security Services

Sicherheit bleibt ein kritischer Schwerpunkt für MSPs, insbesondere für die Top-Verdiener.

Ihre beliebtesten Angebote sind:

**97 % der  
umsatzstärksten  
MSPs bieten  
Managed Security  
Services an.**

TOP-SICHERHEITSDIENSTE, DIE VON MSPS  
MIT EINEM JAHRESUMSATZ VON ÜBER 10  
MILLIONEN US-DOLLAR ANGEBOTEN WERDEN:

49%

E-Mail-Sicherheit

Endpoint Detection  
and Response

43%

42%

Managed Detection  
and Response

*\*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

GEPLANTE MANAGED SECURITY-ANGEBOTE  
IN DEN NÄCHSTEN 12 MONATEN

45%

Endpoint Detection  
and Response (EDR)

Endpoint Security

43%

40%

E-Mail-Sicherheit

Managed Detection  
and Response (MDR)

39%

*\*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

Der Fokus auf Sicherheitslösungen zeigt, wie MSPs auf den wachsenden Bedarf ihrer Kunden nach Schutz vor Cyberbedrohungen und einer stärkeren betrieblichen Resilienz reagieren. Die Top-Verdiener führen die Initiative an, indem sie hochmoderne Technologien wie EDR, MDR und E-Mail-Sicherheit einsetzen, um der Entwicklung immer einen Schritt voraus zu sein. Für MSPs ist es entscheidend, in diese Lösungen zu investieren, um mit den steigenden Bedrohungen Schritt zu halten und ihre Rolle als vertrauenswürdige Partner im Schutz von Unternehmen zu wahren.

## Strategien für kleinere MSPs

Für kleinere MSPs, die wachsen möchten, bieten die Praktiken der Top-Verdiener eine Roadmap zum Erfolg. Indem sie die Strategien der besten Anbieter nachahmen, können kleinere Anbieter sich für nachhaltiges Wachstum positionieren.



### Dienstleistungen diversifizieren

Die Erweiterung um neue Managed Services wie Endpoint Detection, Cloud-Infrastruktur-Management und Dark Web Scanning hilft MSPs, sowohl aktuelle als auch aufkommende Kundenbedürfnisse zu erfüllen.



### Sicherheit priorisieren

Sicherheitslösungen wie EDR, E-Mail-Sicherheit und MDR sind entscheidend, um Kunden zu halten und neue Geschäfte zu gewinnen. Da die Bedenken hinsichtlich der Cybersicherheit zunehmen, ist die Investition in diese Services nicht mehr optional.



### Modernste Tools nutzen

Kleinere MSPs können Effizienzgewinne erzielen, indem sie KI-gesteuerte Sicherheitswerkzeuge einführen und sich wiederholende IT-Aufgaben automatisieren, wodurch sie ihre Betriebe skalieren können, ohne die Kosten signifikant zu erhöhen.

Die Top-Verdiener haben Erfolg, weil sie sich nicht nur auf Wachstum konzentrieren, sondern auf intelligentes Wachstum – sie erweitern ihre Services im Einklang mit den Kundenbedürfnissen, nutzen Automatisierung zur Effizienzsteigerung und bauen robuste Sicherheits-Frameworks auf. Kleinere MSPs, die ähnliche Strategien übernehmen, können sich so positionieren, dass sie Marktanteile erobern und die Rentabilität steigern.



# Auf der Jagd nach Profitabilität: Margen maximieren und Betriebsabläufe optimieren

Profitabilität ist das Herzstück der Wachstumsstrategie jedes MSPs. Da sich die Branche verändert, ist es wichtiger denn je, die Margen durch intelligentere Betriebsabläufe, Automatisierung und konstante, wiederkehrende Einnahmen zu steigern.

## Anbieter-Konsolidierung: Komplexität und Kosten senken

Die Konsolidierung von Anbietern ist ein wachsender Trend unter MSPs, die ihre Betriebsabläufe optimieren und die Margen verbessern möchten. Die Umfrageergebnisse zeigen, dass:



**63 % der Befragten es bevorzugen, weniger Anbieter zu nutzen, um ihren Technologiebedarf zu decken.**

**46 % der MSPs Anbieter-Konsolidierung als eine Priorität in den nächsten 12 Monaten ansehen.**

Die Konsolidierung von Anbietern bietet zahlreiche Vorteile:



Vereinfachtes Anbieter-Management und Abrechnungsprozesse.



Verbesserte Integration zwischen den Tools, wodurch Ineffizienzen verringert werden.



Geringere Betriebskosten, wodurch Ressourcen für wertschöpfende Aktivitäten freigesetzt werden.



## Automatisierung: Effizienzsteigerung für höhere Margen

Automatisierung ist ein leistungsstarkes Werkzeug zur Verbesserung der Rentabilität. Die leistungsstärksten MSPs berichten von signifikanten Effizienzgewinnen durch die Automatisierung routinemäßiger IT-Management-Aufgaben. Die Umfrage zeigt:

**48 % der Top-Verdiener sagen, dass ihre IT-Management-Tools die betriebliche Effizienz steigern.**

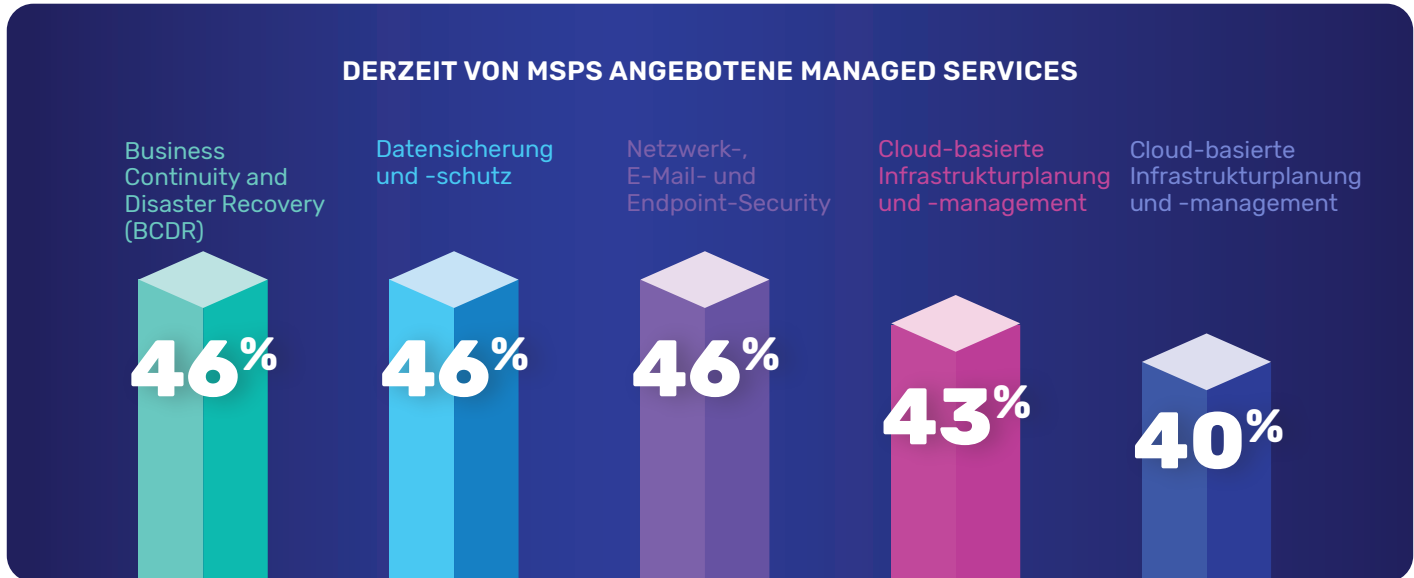
**44 % sind mit dem Automatisierungsgrad ihrer aktuellen Lösungen zufrieden.**

IT-Experten sollten nach IT-Management-Tools suchen, die eingebaute Automatisierungs- und KI-Funktionen bieten, um Prozesse zu optimieren, Zeitverluste zu minimieren und die Produktivität der Techniker zu steigern. Zudem kann das Informieren über neue KI-gesteuerte Lösungen, die den Service verbessern, MSPs helfen, der Entwicklung einen Schritt voraus zu bleiben und ihre Abläufe effizient zu skalieren.

# Maximierung von Managed Service-Angeboten für erhöhte Rentabilität

## Managed Services

Kunden verlassen sich auf MSPs für eine Vielzahl von Managed Services, von der grundlegenden IT-Unterstützung bis hin zum fortgeschrittenen Cloud-Infrastruktur-Management. Die beliebtesten Dienstleistungen sind:

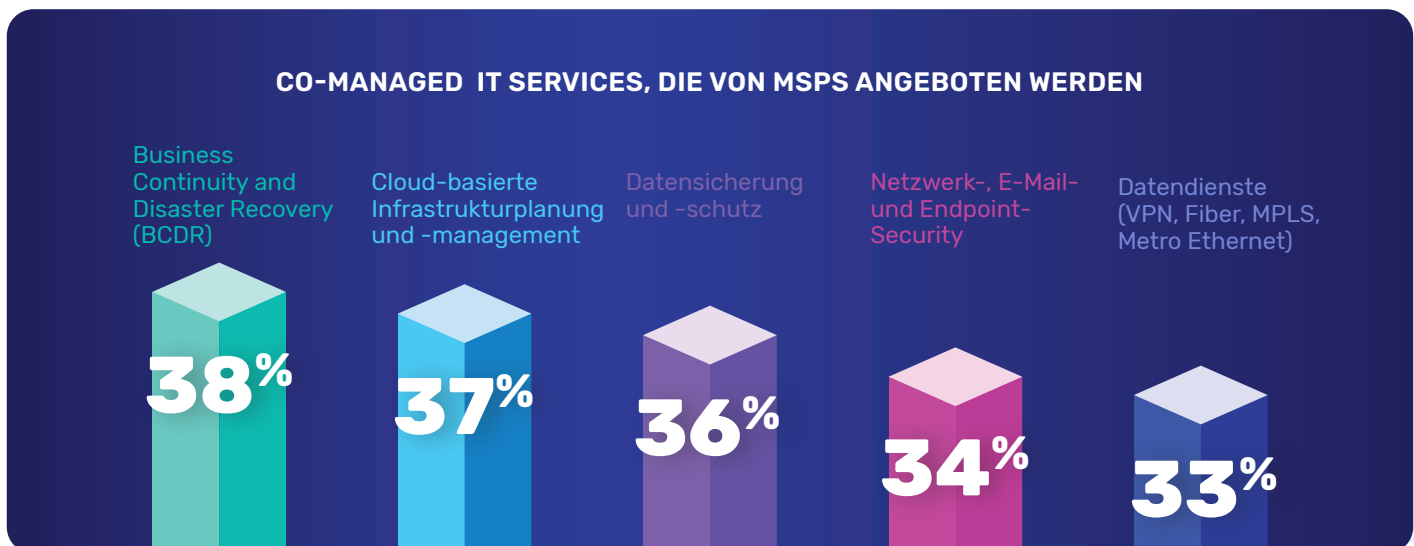


*\*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

Der Fokus auf BCDR, Datenschutz und Sicherheitsdienste hebt die wichtigsten Prioritäten von KMUs hervor: den Schutz ihrer Geschäftsabläufe vor Störungen und Cyberbedrohungen. Cloud-Infrastrukturdienste sind ebenfalls ein zentrales Angebot, was den stetigen Übergang zur Cloud-Nutzung zeigt.

## Co-Managed IT Services

Erhebliche 83 % der MSPs bieten Co-Managed IT Services an, bei denen sie mit den internen IT-Teams der Kunden zusammenarbeiten. Die am häufigsten angebotenen Co-Managed Services sind:



*\*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

Die Erweiterung des Managed Services-Angebots ermöglicht es MSPs, die Prioritäten der Kunden zu adressieren, insbesondere in Bereichen wie Sicherheit, Cloud-Management und fortschrittliche IT-Lösungen. Dies steigert nicht nur die Kundenzufriedenheit, sondern eröffnet auch neue Einnahmequellen.

## Ausgaben für Managed Services wachsen

Die Ausgaben für Managed Services verdeutlichen den wachsenden Wert, den Kunden den Angeboten von MSPs beimessen. Laut Umfrage:



**4%** der Kunden geben jährlich mehr als **500.000 \$** aus.

**11%** geben jährlich zwischen **250.000 \$** und **500.000 \$** aus.

**18%** geben jährlich zwischen **100.000 \$** und **249.999 \$** aus.

**23%** geben jährlich zwischen **50.000 \$** und **99.999 \$** aus.

**20%** geben jährlich zwischen **25.000 \$** und **49.999 \$** aus.

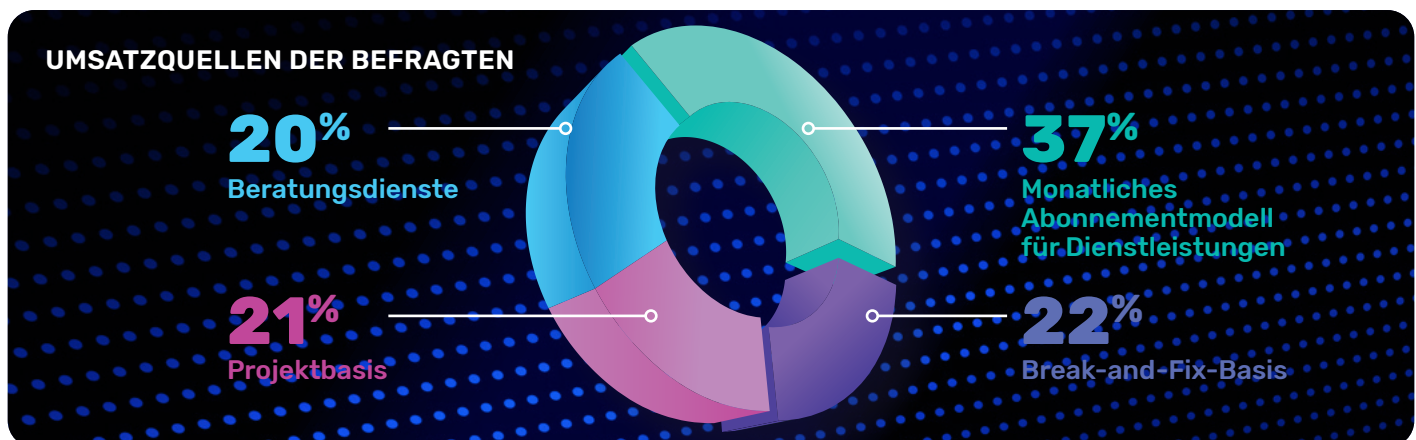
**14%** geben jährlich zwischen **10.000 \$** und **24.999 \$** aus.

**10%** geben jährlich weniger als **10.000 \$** aus.

Diese Zahlen zeigen, wie viel Umsatz Managed Services generieren können, insbesondere für MSPs, die sich darauf konzentrieren, hochpreisige Kunden zu gewinnen.

## Erweiterung wiederkehrender Einnahmequellen

Wiederkehrende Einnahmen sind das Rückgrat eines profitablen MSP-Geschäftsmodells und machen den Großteil des Umsatzes der Befragten aus:



Stetiges, vorhersehbares Einkommen hilft dabei, Betriebskosten zu decken und Platz für Wachstum zu schaffen. Im Gegensatz zu einmaligen Projekten oder Reparaturarbeiten schafft wiederkehrendes Einkommen finanzielle Stabilität, sodass MSPs besser planen, in bessere Werkzeuge investieren und erstklassigen Service bieten können. Es ist ein smarterer Ansatz, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen und gleichzeitig sicherzustellen, dass Ihr Unternehmen auf lange Sicht profitabel bleibt.

## Profitabilität zur Priorität machen

Die Maximierung der Profitabilität erfordert einen vielschichtigen Ansatz. MSPs müssen ihre Abläufe durch Vendorenkonsolidierung optimieren, Automatisierung für mehr Effizienz nutzen und wiederkehrende Einnahmequellen wie Managed Security Services priorisieren. Durch die Fokussierung auf diese Strategien können MSPs skalierbare, hoch profitable Geschäftsmodelle aufbauen, die in einer zunehmend wettbewerbsintensiven Landschaft florieren.



# Herausforderungen und Chancen in der Cybersicherheit

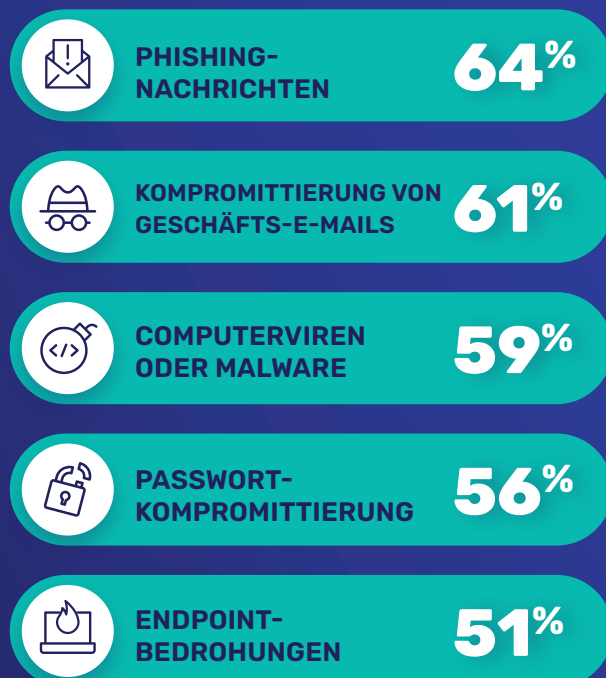
Da Cyberbedrohungen immer fortschrittlicher werden, sehen sich MSPs und ihre Kunden mit komplexeren Herausforderungen als je zuvor konfrontiert. Diese Herausforderungen bieten jedoch große Chancen für MSPs, sich hervorzuheben, ihre Dienstleistungen auszubauen und den Umsatz zu steigern.

## Wichtigste Bedenken in der Cybersicherheit

### Für MSP-Kunden

Cyberbedrohungen sind für MSP-Kunden zu einem allgegenwärtigen Problem geworden, wobei viele in den letzten 12 Monaten von erheblichen Vorfällen berichteten. Die am häufigsten genannten Bedrohungen sind:

#### SICHERHEITSPROBLEME, VON DENEN MSP-KUNDEN IN DEN LETZTEN 12 MONATEN BETROFFEN WAREN



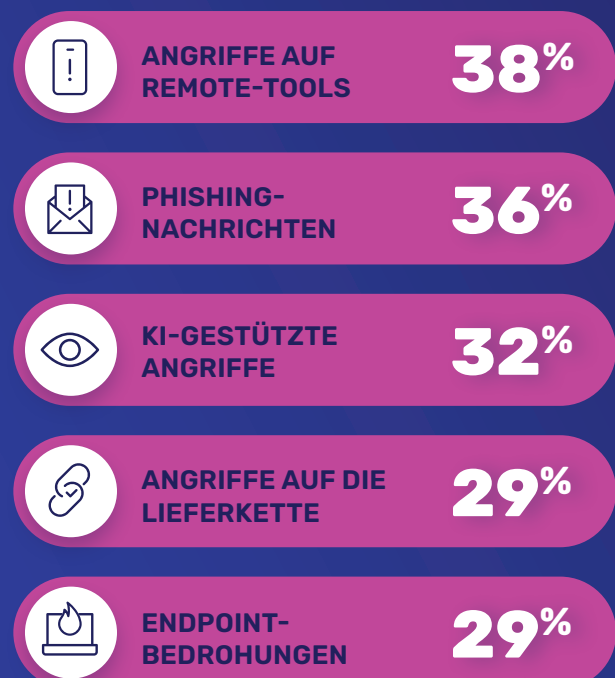
*\*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

Kunden sind häufiger von diesen Bedrohungen betroffen als die MSPs selbst, was die dringende Notwendigkeit für proaktive Schutzmaßnahmen und Aufklärung zur Risikominderung verdeutlicht.

### Für MSPs

MSPs sind nicht immun gegen Cyberrisiken. Die Bedrohungen, denen sie im vergangenen Jahr am häufigsten ausgesetzt waren, sind:

#### SICHERHEITSPROBLEME, VON DENEN MSPS IN DEN LETZTEN 12 MONATEN BETROFFEN WAREN

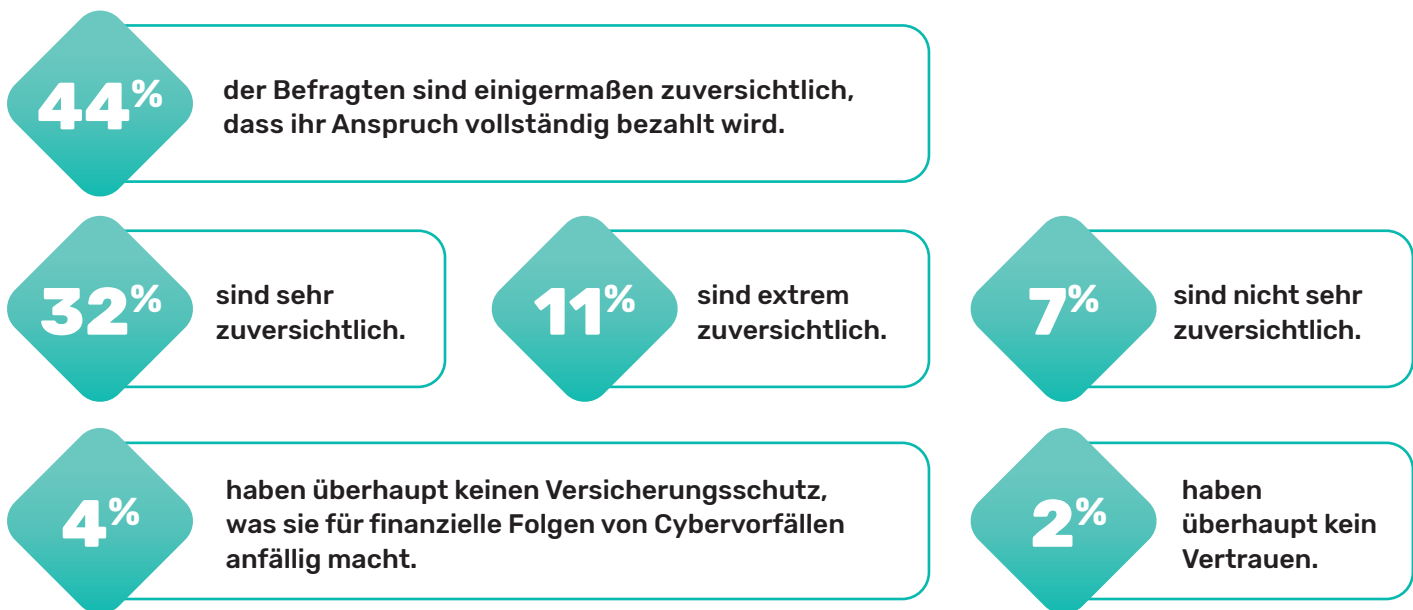


*\*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

MSPs müssen nicht nur ihre Kunden verteidigen, sondern auch ihre eigenen Systeme, insbesondere da Angriffe auf Remote-Arbeitswerkzeuge und der Einsatz von KI zunehmend häufiger werden.

## Vertrauen in Cyber-Versicherungen

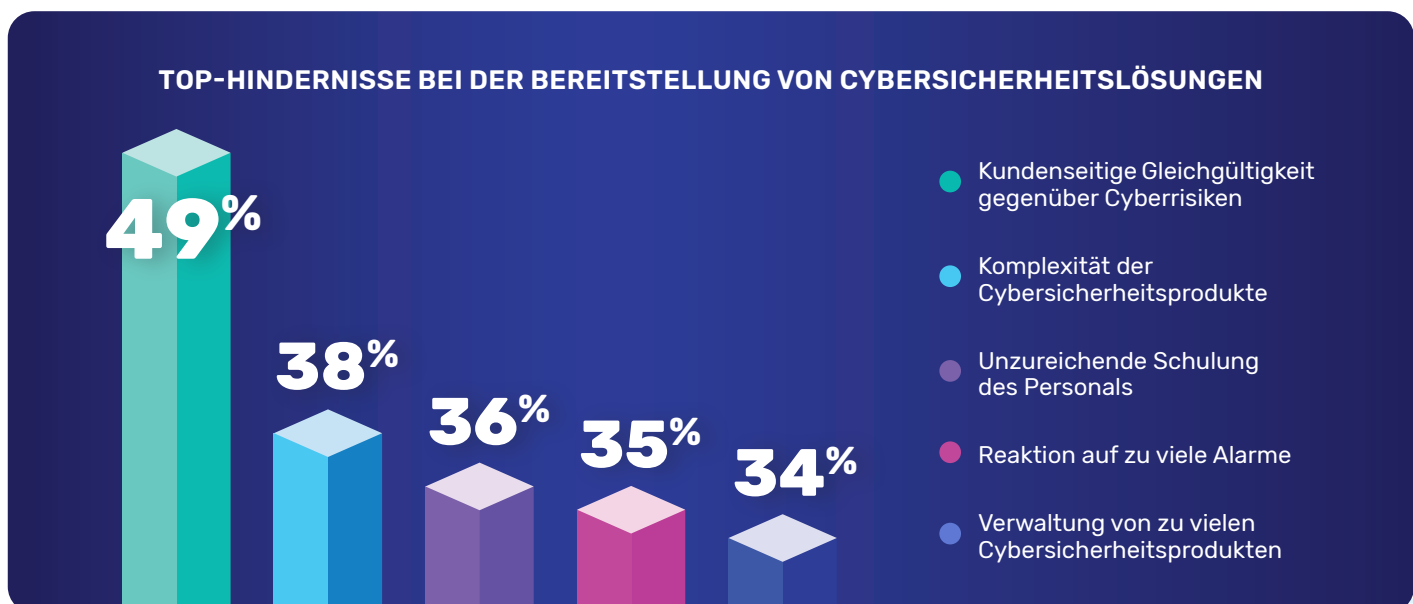
Cyber-Versicherungen bieten ein wichtiges Sicherheitsnetz, aber das Vertrauen in den Versicherungsschutz variiert:



Während viele in ihre Cyber-Versicherung vertrauen, könnte ein erheblicher Teil der MSPs und ihrer Kunden unterzubereitet auf mögliche Cyberansprüche sein, was die Bedeutung robuster Sicherheitsmaßnahmen unterstreicht.

## Hindernisse bei der Bereitstellung von Cybersicherheitslösungen

Trotz der Nachfrage nach Cybersicherheitsdiensten sehen sich MSPs mit mehreren Hindernissen konfrontiert, die eine effektive Bereitstellung dieser Lösungen erschweren. Die größten Hürden sind:

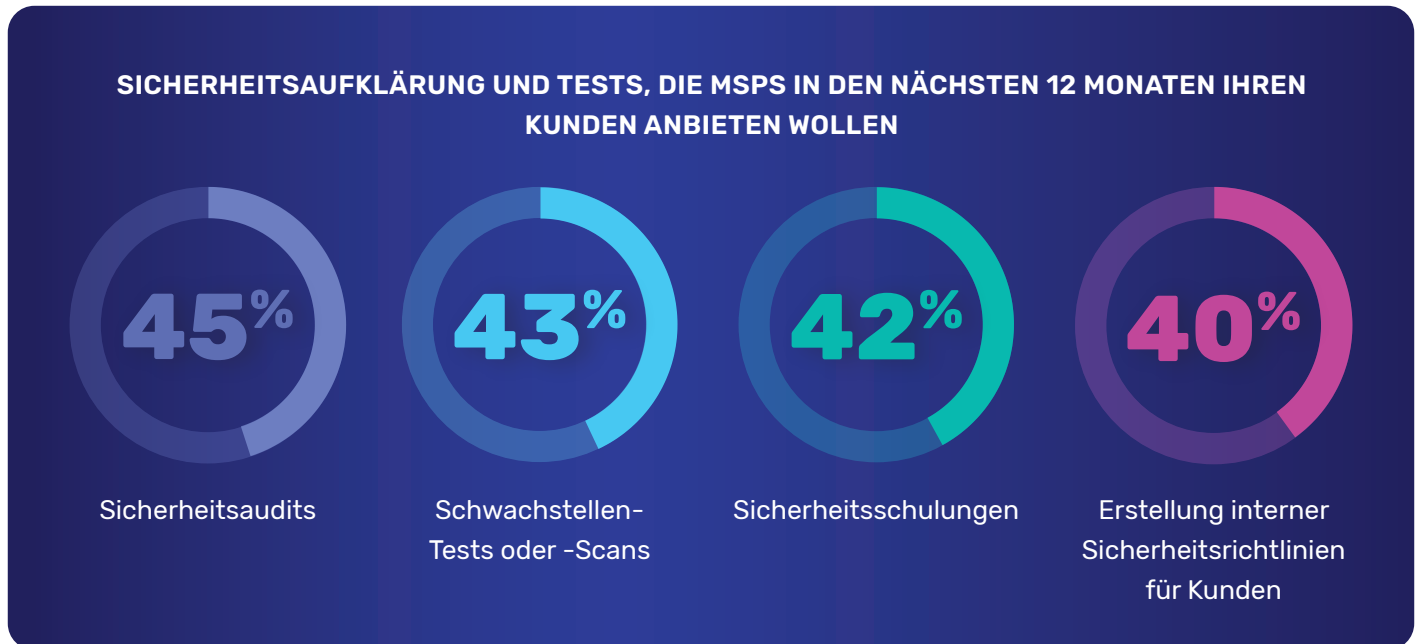


*\*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

Der Anstieg der "Kundenseitigen Gleichgültigkeit" als größtes Hindernis in diesem Jahr – von Platz sieben im letzten Jahr auf den ersten Platz – unterstreicht die dringende Notwendigkeit für MSPs, ihre Kunden durch Initiativen wie Sicherheitsschulungen und Phishing-Simulationen über Cyberrisiken aufzuklären.

## Aktuelle und geplante Cybersicherheitsdienste

Um diese Hindernisse zu überwinden, erweitern MSPs ihre Angebote. Geplante Dienstleistungen für die nächsten 12 Monate zeigen ein starkes Wachstumspotenzial:



*\*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

Schulungs- und Testdienste sind wichtige Wachstumsbereiche für MSPs, da sie helfen, die Lücke zwischen Kundenbewusstsein und umsetzbaren Sicherheitsmaßnahmen zu schließen.

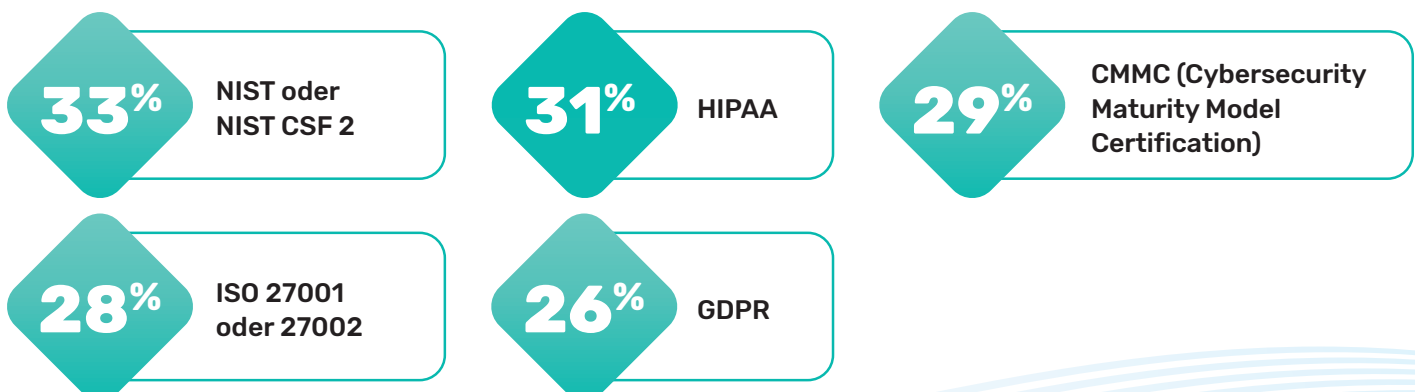
## Compliance- und Sicherheitsrahmenwerke

### Verwendete Rahmenwerke

Kunden verlassen sich auf MSPs, um sie bei der Navigation durch komplexe Compliance- und Sicherheitsrahmenwerke zu unterstützen. Die am häufigsten geforderten Rahmenwerke sind:



### AM HÄUFIGSTEN GEFORDERTE SICHERHEITSAHMENWERKE



Die Vielfalt der Rahmenwerke unterstreicht die Bedeutung, dass MSPs Lösungen maßschneidern, um den branchenspezifischen Compliance-Anforderungen gerecht zu werden und ihre Rolle als vertrauenswürdige Berater weiter zu festigen.

## Vorbereitung auf die NIS-2-Vorschriften

Bei der Frage nach der Bereitschaft für die vorgeschlagenen NIS-2-Vorschriften im Vereinigten Königreich gaben die Befragten folgende Antworten:

**9%** sind vollständig vorbereitet.

**37%** sind teilweise vorbereitet.

**31%** sind größtenteils vorbereitet.

**7%** sind nicht sehr gut vorbereitet.

**16%** gaben an, mit den Änderungen entweder nicht vertraut zu sein oder völlig unvorbereitet zu sein.

Diese Daten zeigen eine Lücke in der Bereitschaft für kommende Vorschriften und bieten MSPs eine Gelegenheit, Compliance-orientierte Dienstleistungen anzubieten, um ihre Kunden zu unterstützen.

## Die Schnittstelle zwischen Herausforderungen und Chancen in der Cybersicherheit

Cybersicherheit ist eine der drängendsten Herausforderungen, mit denen MSPs konfrontiert sind, aber sie stellt auch eine enorme Chance dar. Indem MSPs auf die Bedenken ihrer Kunden eingehen, sie über Risiken aufklären und ihr Serviceportfolio erweitern, können sie diese Herausforderungen in Wettbewerbsvorteile verwandeln. Der Schlüssel liegt darin, mit Tools, Rahmenwerken und Dienstleistungen proaktiv zu bleiben, um Bedrohungen zu mindern und gleichzeitig den Wert der Cybersicherheit für Kunden zu demonstrieren.



# Innovation nutzen: Technologietrends, die den Erfolg von MSPs vorantreiben

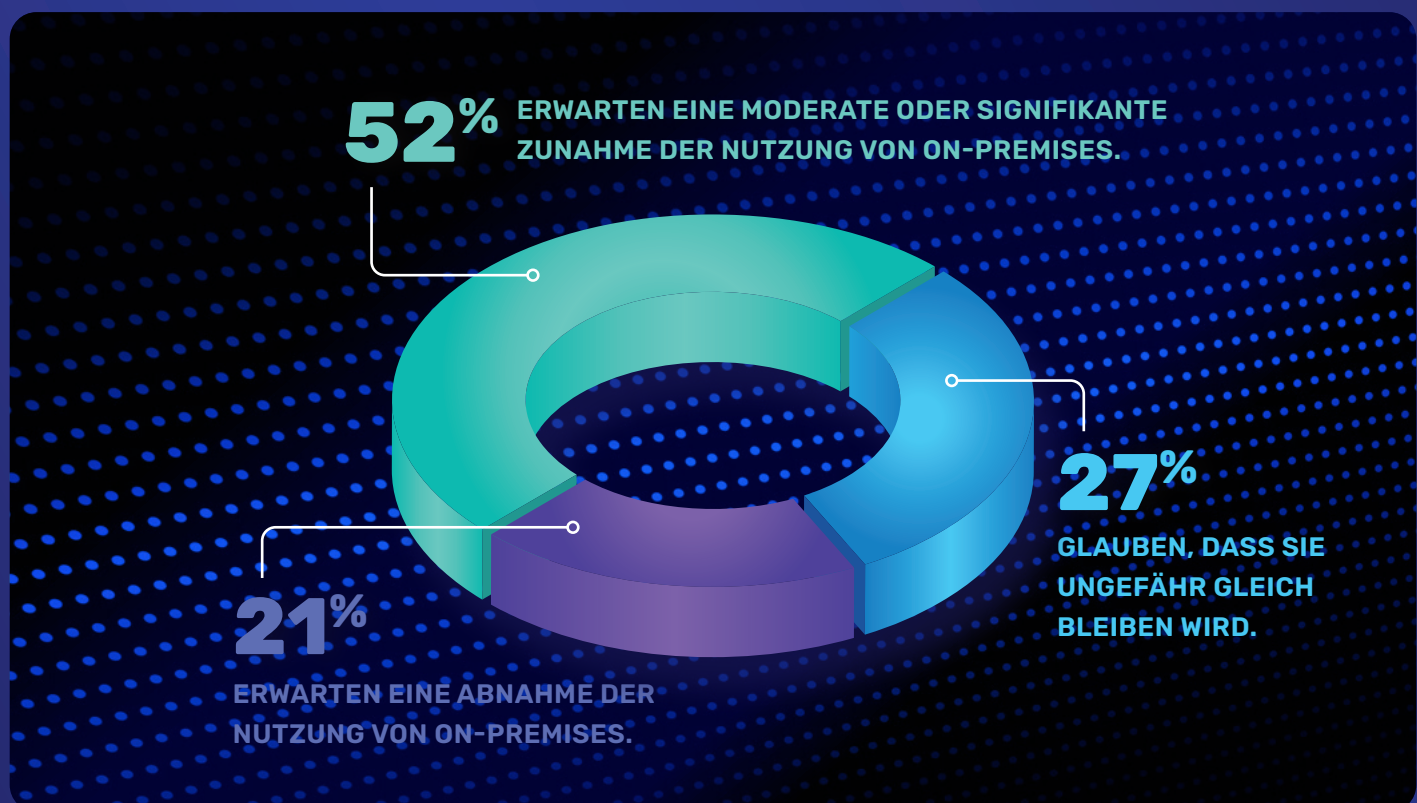
Die MSP-Branche basiert auf Innovation, und das Verfolgen technologischer Trends ist entscheidend, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Vom Cloud-Einsatz über hybride Arbeitsmodelle bis hin zum Aufstieg von KI verändern diese Entwicklungen die Art und Weise, wie MSPs ihren Kunden Mehrwert bieten und gleichzeitig Rentabilität und Wachstum vorantreiben.

## Cloud-Dienste: Ein strategischer Wandel

Die Einführung von Cloud-Technologien verändert die Spielregeln, und MSPs stehen an vorderster Front, wenn es darum geht, ihren Kunden zu helfen, von On-Premises-Setups auf Cloud-Umgebungen zu wechseln.

### Trends bei der Nutzung von On-Premises vs. Cloud

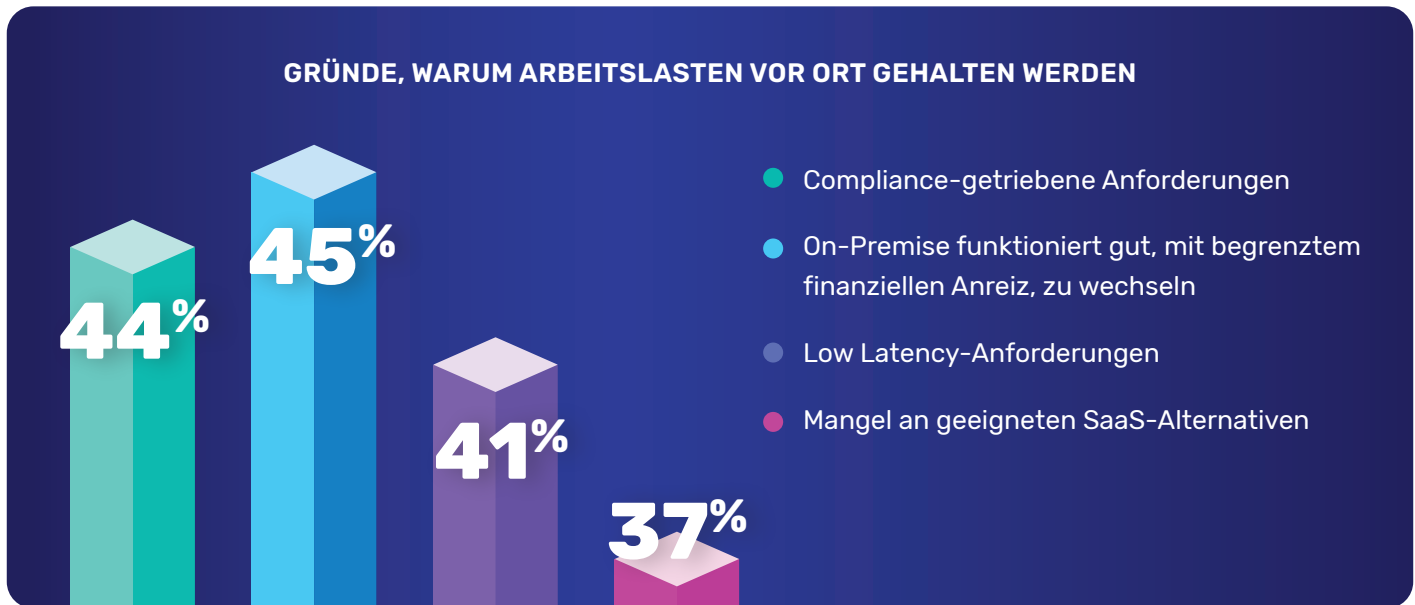
Auf die Frage, wie sich die Nutzung von On-Premises-Anwendungen oder -Servern ihrer Kunden in den nächsten drei Jahren verändern wird:



Während der Übergang zur Cloud unbestreitbar ist, verlassen sich viele Kunden weiterhin auf On-Premises-Infrastrukturen aus Gründen wie Compliance, Latenz und finanzieller Machbarkeit. Dies unterstreicht die Bedeutung hybrider Lösungen, die die Vorteile der Cloud mit der Zuverlässigkeit von On-Premises kombinieren.

## Hindernisse bei der Einführung der Cloud

Die häufigsten Gründe, die von Kunden genannt werden, um Arbeitslasten weiterhin vor Ort zu halten, sind:



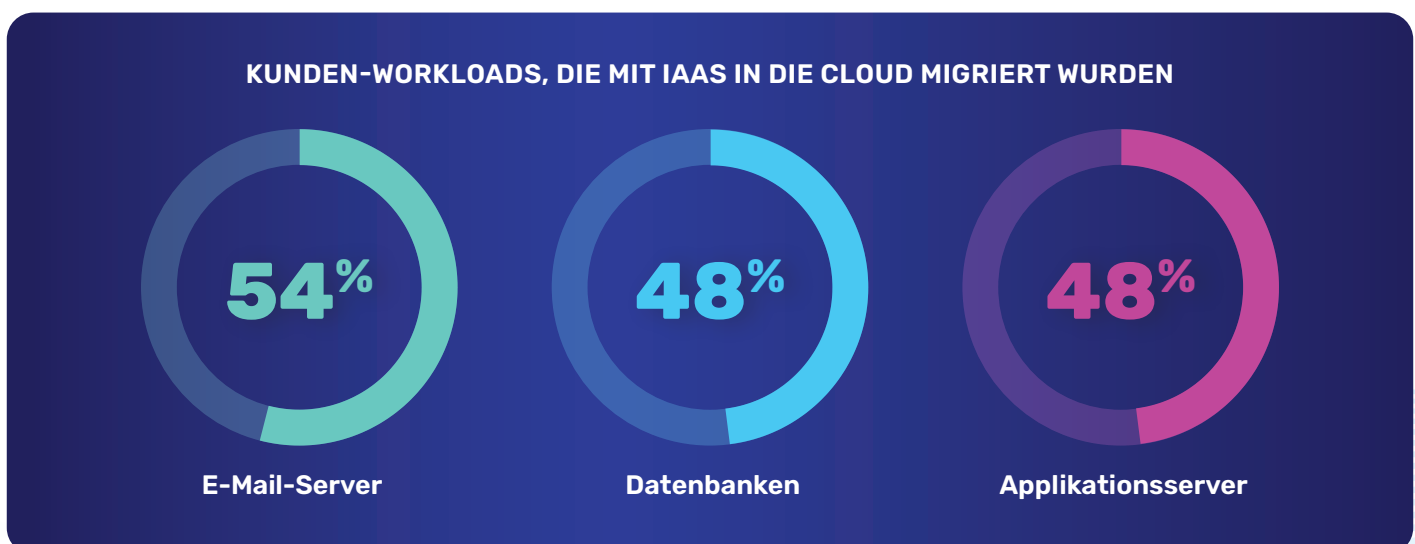
*\*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

Diese Herausforderungen verdeutlichen, warum MSPs als vertrauenswürdige Berater auftreten müssen, die den Kunden helfen, die schwierigen Bereiche der Compliance, Latenz und Kostenmanagement während ihres Übergangs in die Cloud zu navigieren.

## Öffentliche Cloud-Adoption

Bei der Betrachtung der Kunden-Workloads, die derzeit in öffentlichen Clouds (z. B. Azure und AWS) laufen, haben **nur 30 %** der Kunden heute alle oder fast alle ihre Workloads in der Cloud. In den nächsten drei Jahren wird erwartet, dass dieser Wert auf **54 %** ansteigt.

Dieser drastische Wandel bietet MSPs erhebliche Chancen, ihr Cloud-bezogenes Serviceangebot auszubauen, insbesondere da Kunden zunehmend Infrastructure-as-a-Service (IaaS) für Workloads wie folgende adoptieren:



*\*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

## SaaS-Applikationen und Datenschutz

SaaS-Applikationen sind ein wesentlicher Bestandteil der modernen Geschäftswelt, und Kunden sind stark auf Tools wie Microsoft 365, Google Workspace und Salesforce angewiesen. Unsere Umfrage zeigt:



*Die Befragten konnten mehrere Antwortmöglichkeiten auswählen*

Allerdings stellt der Schutz von Daten in diesen Anwendungen eine Herausforderung dar. So stellen MSPs die Sicherheit der Daten ihrer Kunden sicher:

- **66 % der MSPs verwenden Lösungen von Drittanbietern für Backups.**
- **30 % verlassen sich auf native Tools.**
- **3 % sichern SaaS-Daten überhaupt nicht, aus Gründen wie der Unwilligkeit der Kunden, dafür zu zahlen, oder der fehlenden Wahrnehmung der Wichtigkeit.**

SaaS-Anwendungen sind entscheidend für den Geschäftsbetrieb, aber es bestehen nach wie vor Lücken im Datenschutz. MSPs, die auf leistungsstarke SaaS-Backup-Lösungen setzen, können diese Schwachstellen adressieren und eine neue Einnahmequelle erschließen.

## Hybride Arbeitsmodelle: Flexibilität und Sicherheit in Balance

Hybride Arbeitsumgebungen sind zur Norm geworden, wobei 52 % der Befragten angeben, dass ihre Kunden in hybriden Arbeitsplätzen tätig sind.

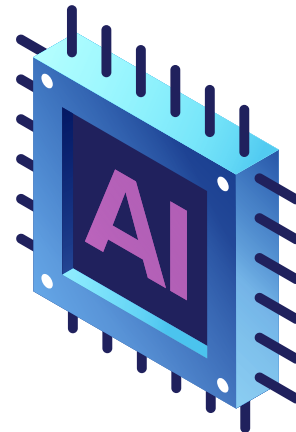


Mit der zunehmenden Beliebtheit von Hybridarbeit haben MSPs die wertvolle Chance, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die gängige Sicherheits Herausforderungen in Multi-Umgebungs-Setups adressieren, wie etwa sicherer Remote-Zugriff, Endpoint Security und das Management hybrider Arbeitsmodelle.

## KI: Ein zweiseitiges Schwert

Künstliche Intelligenz ist sowohl ein Treiber als auch eine Bedrohung in der modernen IT-Landschaft. MSPs sind zunehmend besorgt über KI-gestützte Angriffe:

**67 % haben in den letzten 12 Monaten einen Anstieg von KI-gesteuerten Angriffen festgestellt.**

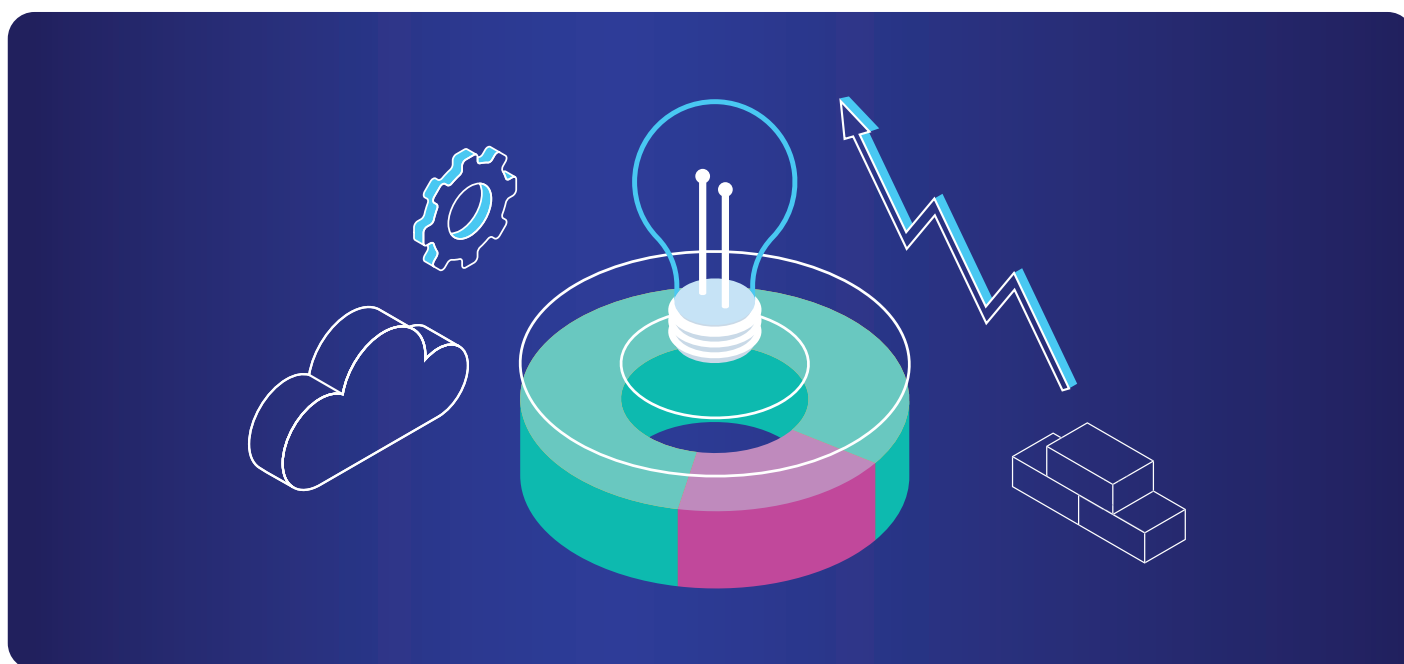


KI ist jedoch auch ein leistungsstarkes Werkzeug. Durch den Einsatz von KI-gesteuerten Technologien können MSPs ihre Fähigkeiten erweitern, von vorausschauender Wartung bis hin zu automatisierter Bedrohungserkennung.

Der wachsende Einfluss von KI bedeutet, dass MSPs vorausdenken müssen, indem sie KI-Tools nutzen, um aufkommende Bedrohungen zu bekämpfen und gleichzeitig effizientere Dienste für ihre Kunden anzubieten.

## Erfolg durch Innovation fördern

Die Trends in diesem Abschnitt zeichnen ein klares Bild: MSPs, die Innovationen nutzen und sich an technologische Veränderungen anpassen, sind auf Erfolgskurs. Ob es nun darum geht, die Komplexität der Cloud-Adoption zu bewältigen, die Herausforderungen der Hybridarbeit zu managen oder KI zu nutzen, diese Fortschritte bieten MSPs die Chance, sich hervorzuheben, ihr Angebot auszubauen und die Rentabilität zu steigern. Das Geheimnis des Erfolgs? Bleiben Sie proaktiv – gehen Sie die Bedürfnisse der Kunden direkt an, während Sie Lösungen liefern, die skalierbar, sicher und zukunftsfähig sind.



# Fazit: Wichtige Erkenntnisse für den Erfolg von MSPs im Jahr 2025

Obwohl die MSP-Branche viele Chancen für Wachstum und Profitabilität bietet, erfordert deren optimale Nutzung eine kluge, strategische Herangehensweise. Durch das Lernen von Top-Performern und das Verfolgen von Branchentrends können MSPs sich auf nachhaltiges Wachstum und langfristigen Erfolg vorbereiten.

## 1. Strategien der High-Earner nutzen

Die erfolgreichsten MSPs – die jährlich 10 Millionen US-Dollar oder mehr verdienen – bieten eine klare Erfolgsstrategie. Ihr Fokus liegt auf:

- **Erweiterung der Managed Services, um den sich entwickelnden Kundenbedürfnissen gerecht zu werden.**
- **Cloud-Migration zur Verbesserung der Skalierbarkeit und Flexibilität.**
- **Managed Security-Lösungen, um den steigenden Cyberbedrohungen zu begegnen.**

Diese Prioritäten spiegeln wider, wohin sich der MSP-Markt entwickelt. Durch den Einsatz ähnlicher Strategien können MSPs margenstarke Chancen nutzen und sich in einem wettbewerbsintensiven Umfeld differenzieren.

## 2. Investition in Automatisierung und KI

Effizienz ist der Schlüssel zur Rentabilität, und Automatisierung macht sie möglich. Erfolgreiche MSPs profitieren bereits von:

- **Automatisierung routinemäßiger IT-Management-Aufgaben, um Zeit zu sparen und Kosten zu senken.**
- **Nutzung von KI-gesteuerten Sicherheitswerkzeugen, um aufkommende Bedrohungen zu bekämpfen und die Servicebereitstellung zu verbessern.**

Die Investition in diese Technologien steigert nicht nur die betriebliche Effizienz, sondern ermöglicht es MSPs auch, zu skalieren, ohne die Gemeinkosten proportional zu erhöhen, was den Weg für nachhaltiges Wachstum ebnet.

## 3. Rentabilität maximieren

Rentabilität ist kein Zufall. Sie ist das Ergebnis gezielter und durchdachter Maßnahmen. MSPs sollten sich auf Folgendes konzentrieren:

- **Konsolidierung von Anbietern, um Komplexität und Kosten zu reduzieren sowie Integration und Skalierbarkeit zu verbessern.**
- **Erweiterung wiederkehrender Einnahmequellen durch Services wie Managed Security, Cloud-Management und Schulungen.**
- **Bereitstellung außergewöhnlicher Kundenerfahrungen zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und -bindung.**

Diese Strategien sind entscheidend, um gesunde Margen aufrechtzuerhalten und langfristigen finanziellen Erfolg zu erzielen.



## Bereit für Wachstum?

Die MSP-Landschaft bietet zahlreiche Chancen für diejenigen, die bereit sind, zu innovieren, sich anzupassen und umzusetzen. Durch die Anwendung der in diesem Bericht geteilten Erkenntnisse können MSPs im Jahr 2025 und darüber hinaus erfolgreich wachsen.

Machen Sie den nächsten Schritt auf dem Weg zum Erfolg, indem Sie der Datto Product Community beitreten. Kontaktieren Sie unser Team noch heute und entdecken Sie, wie unsere Lösungen Ihrem MSP helfen können, seine Ziele zu erreichen.

**Treten Sie der Datto-Partner-Community bei**

# Forschungsansatz

Der große MSP-Bericht 2025 von Datto basiert auf Statistiken aus einer Umfrage unter 1.262 MSPs weltweit. Die Umfrage wurde von Datto, einem Unternehmen von Kaseya, durchgeführt.



## Methodologie

- 20-minütige Online-Umfrage

## Befragte

- Müssen von einem Managed Service Provider (MSP) stammen
- Müssen eine Entscheidungsträger- oder Einflussnehmer für Lösungen in ihrem Unternehmen innehaben

## Regionen

- 78 % Nordamerika
- 11 % EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika)
- 7 % APAC (Asien-Pazifik-Region)
- 4 % LatAm (Süd- und Mittelamerika)

Erfahren Sie mehr unter: [www.datto.com](http://www.datto.com)



## Über Datto

Als führender globaler Anbieter von Sicherheits- und Cloud-basierten Softwarelösungen, die speziell für Managed Service Provider (MSPs) entwickelt wurden, glaubt Datto, ein Unternehmen von Kaseya, dass es keine Grenze für das gibt, was kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) mit der richtigen Technologie erreichen können. Dattos bewährte Unified Continuity-, Networking-, Endpoint Management- und Business Management-Lösungen fördern die Cyber-Resilienz, Effizienz und das Wachstum von MSPs. Über eine integrierte Plattform geliefert, helfen die Lösungen von Datto seinem globalen Ökosystem von MSP-Partnern, mehr als eine Million Unternehmen weltweit zu bedienen. Von proaktiver, dynamischer Erkennung und Prävention bis hin zu schneller, flexibler Wiederherstellung nach Cybervorfällen – die Lösungen von Datto schützen vor kostspieligen Ausfallzeiten und Datenverlusten, egal ob auf Servern, virtuellen Maschinen, Cloud-Anwendungen oder an anderen Speicherorten. Seit seiner Gründung im Jahr 2007 hat Datto zahlreiche Auszeichnungen für Produktqualität, hervorragenden technischen Support, schnelles Wachstum und die Förderung eines herausragenden Arbeitsplatzes gewonnen. Mit Hauptsitz in Miami, Florida, hat Datto weltweit Büros in Norwalk, Connecticut sowie in Australien, Kanada, Dänemark, Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien.

### Firmenhauptsitz

### Globale Niederlassungen