

IT-BUSINESS



MDR-Services für den Mittelstand und Reseller

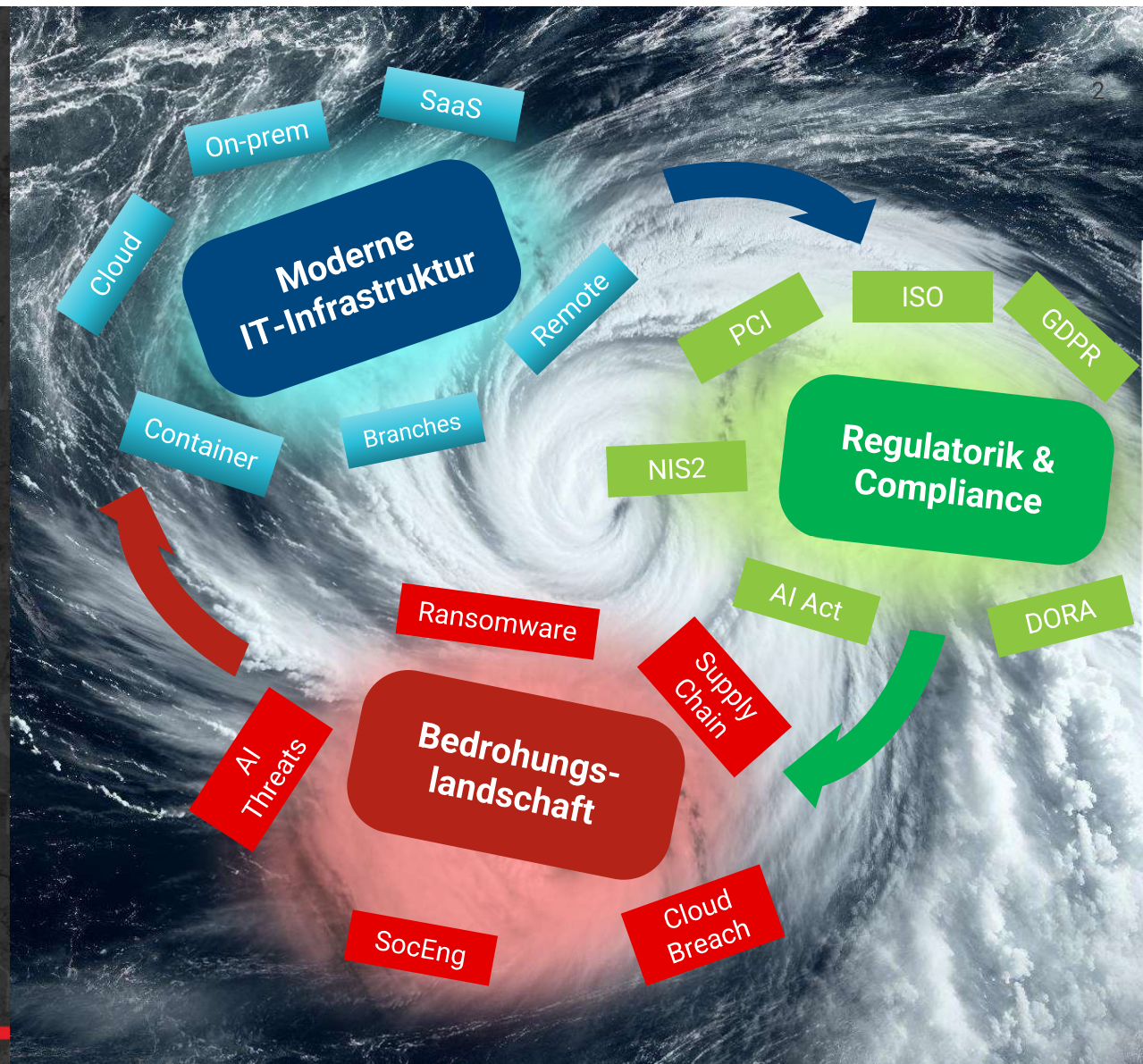
Cyber-Security als Margenmotor

Dirk Albrecht – Sebastian Goll

Real Security for the **Real World** **ROADSHOW**

Drei Bereiche,
die zu sehr
komplexen
Anforderungen
führen.

Real Security
for the **Real World**

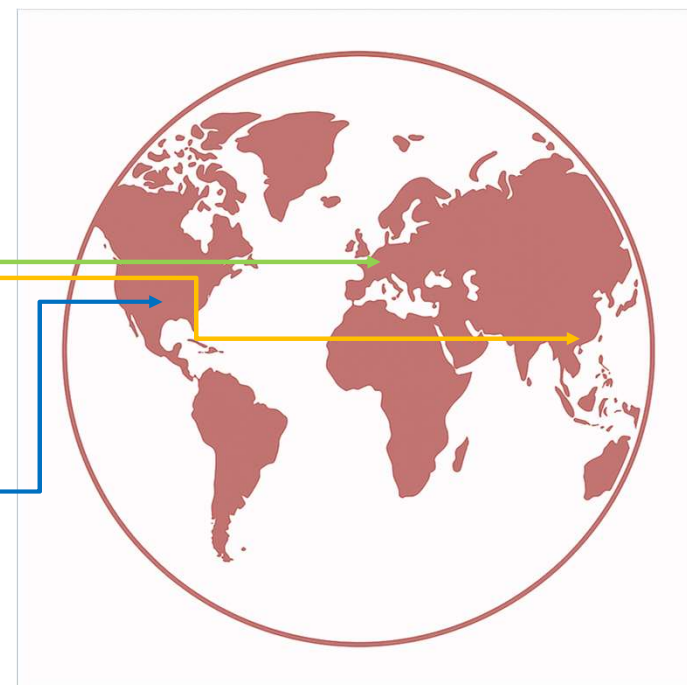
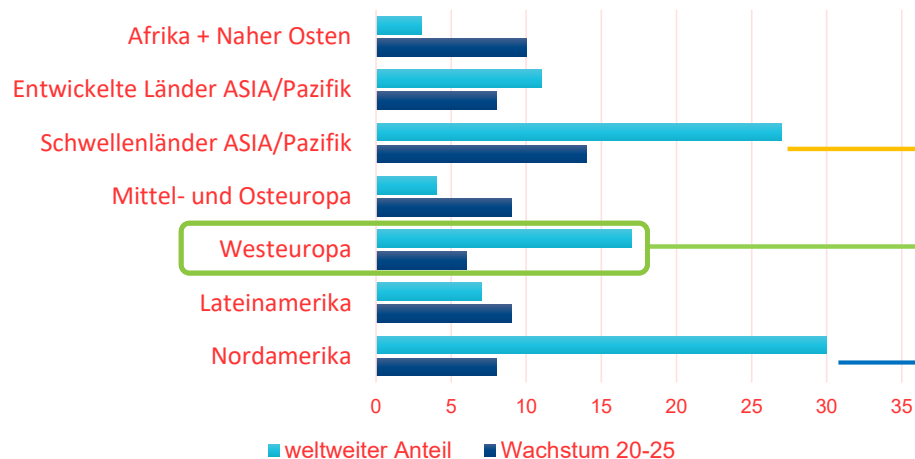




Der Mittelstand ist das primäre Hacker-Ziel

KMUs werden in 2025 ca. 90 Mrd. USD für CyberSecurity aufwenden, gegenüber von 57 Mrd. USD in 2020 (ca. 10% Zunahme jährlich)

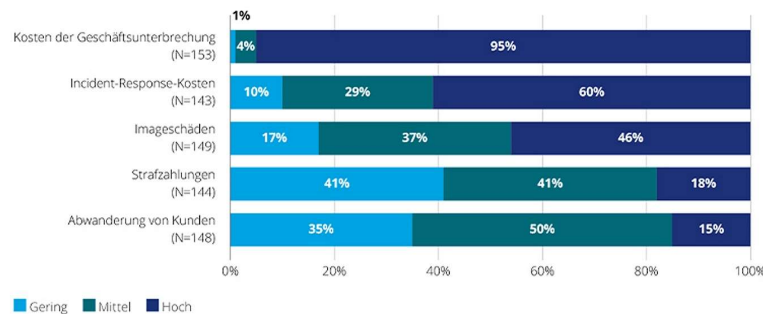
Ausgaben weltweit 2025, jeweils in %



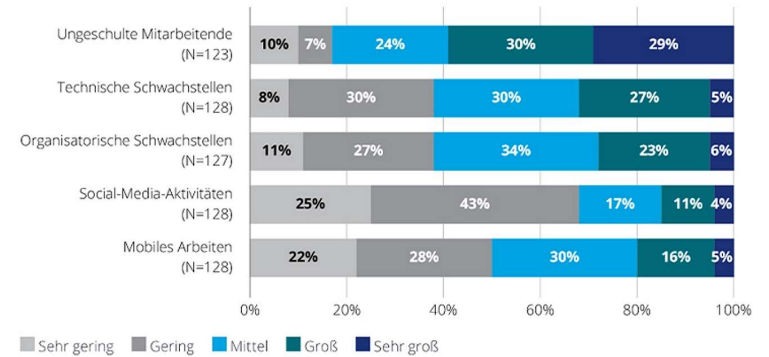
Quelle: ANALYSYS MASON'S SMB CYBER-SECURITY SPENDING REPORT 2024

Der Mittelstand ist das primäre Hacker-Ziel

Folge von Cyberangriffen



Größte Risiken



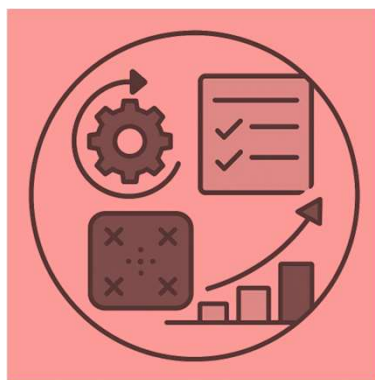
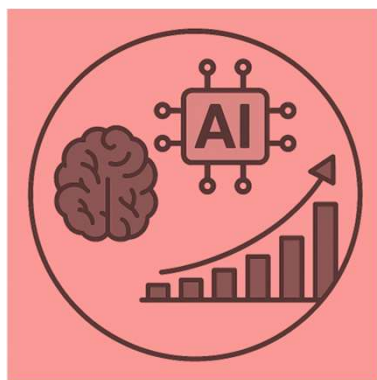
Quelle: Deloitte Studie – Cybersecurity im Mittelstand - 2025

- CyberSecurity hat für 62% eine hohe bis sehr hohe Relevanz
- Die größte Schwäche ist die Reaktionsgeschwindigkeit

Real Security for the **Real World** **ROADSHOW**



Mögliche Maßnahmen zur Risiko-Minderung



Real Security for the **Real World** ROADSHOW

Die MSP/Channel Transformation eröffnet Ihnen neue Möglichkeiten

Real Security for the **Real World** ROADSHOW

Das WatchGuard-Angebot

Real Security for the Real World

**Sie bekommen ALLES, was Sie brauchen,
NICHTS, was Sie nicht benötigen**

WatchGuard bietet ..

- auf Ihre Betriebsabläufe zugeschnittene Lösungen,
- unterstützt durch erstklassigen Support
- ein Bezugsmodell, welches auf Ihre Bedürfnisse und Ihren Erfolg ausgerichtet ist.

MSPs, die sich für WatchGuard entscheiden, erhalten:

- präzise und leistungsstarke Sicherheit
- perfekte operative Passform
- Menschen, die sich für Sie engagieren
- ein attraktives Partnerprogramm

Real Security for the **Real World** ROADSHOW

Polling Question #1

Wie viel Prozent Ihres
aktuellen Umsatzes erzielen
Sie bereits mit Managed
Security Services?

Antwortoptionen:

- ☐ unter 10 %
- ☐ 10–30 %
- ☐ über 30 %
- ☐ Wir planen den Einstieg gerade

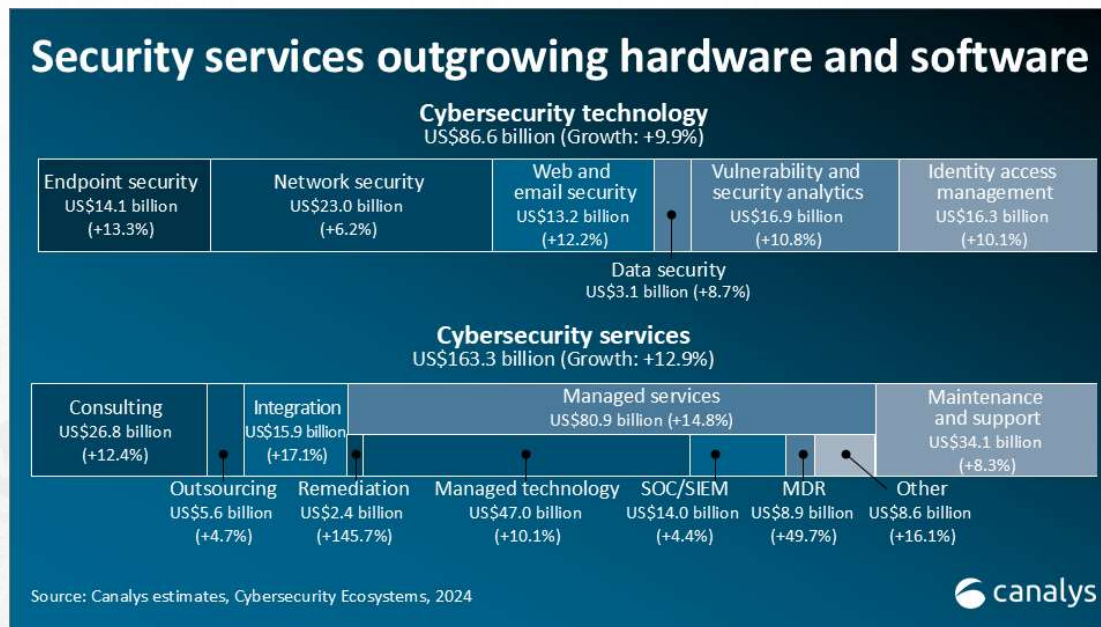


Das Geschäftsmodell entwickelt sich vom VAR zum MSP

Wachstum weltweit für Managed Services:

von 275,5 Mrd. USD im Jahr 2023 auf 372,6 Mrd. USD bis 2028 (6,2 % Wachstum)

Es wird erwartet, dass der EU-Markt für Managed Services bis 2030 jährlich um ca. 12,5 % wachsen wird, wobei die Digitalisierung von KMU die Nachfrage ankurbelt.



Wachstumstreiber sind

- Zunehmendes Cybersicherheitsrisiko in Verbindung mit einem Mangel an verfügbaren Fachkräften
- Größere Komplexität durch die Umstellung auf Remote-Arbeit und Cloud Computing
- Bedarf nach vorhersehbaren Kosten und betrieblicher Effizienz

MSPs erweitern ihre Portfolios offensiv um

- Managed Services für Cybersicherheit
- Cloud-Infrastruktur-Services
- Beratung zu KI-Lösungen

Real Security for the **Real World** **ROADSHOW**

Die Margen bei Managed Services wachsen



Year	MSP Revenue Growth	MSP Gross Margin	VAR Revenue Growth	VAR Gross Margin
2023	14%	35–45%	1%	12–15%
2024	15%	38–46%	1%	10–12%
2025*	16%	40–48%	0.5%	9–10%
2026*	17%	42–50%	0.5%	8–9%
2027*	18%	43–52%	0.25%	7–8%

- Die Antworten auf die Umfrage zu Managed-Service-Margen zeigen eine große Spannweite

- Analysten prognostizieren, dass die Margen steigen werden
- VAR-Wachstum und Margen gehen in die falsche Richtung

Der Markt für MDR-Services ist heiß

Year	MDR Revenue Growth	MDR Gross Margin
2023	18%	45–55%
2024	21%	47–58%
2025*	24%	50–60%
2026*	26%	52–62%
2027*	28%	54–65%

Was ist MDR - Managed Detection and Response

- 24/7 Bedrohungsüberwachung von Endpunkten, Netzwerken und/oder Cloud-Umgebungen
- Erkennung, Untersuchung und Behebung von Bedrohungen
- Sicherheitsexpertise mit Zugang zu menschlichen SOC-Analysten oder Bedrohungsjägern

Marktwachstum: Globaler MDR-Markt

- Von 4,1 Mrd. USD in 2024 auf 11,8 Mrd. USD in 2029
- Das MDR-Wachstum in Europa wird auf jährlich 25% prognostiziert

Wichtige Trends, die das MDR-Wachstum vorantreiben:

- Mangel an ausgebildeten Cybersicherheitsexperten
- Fehlende 24/7-Abdeckung
- Wachsende Komplexität und Kosten von Cyberbedrohungen
- Regulatorischer Druck durch Compliance-Mandate



Real Security for the **Real World** ROADSHOW

Polling Question #2

Was ist aus Ihrer Sicht die größte Herausforderung beim Einstieg in MDR-Services?

Antwortoptionen:

- Technischer Aufwand
- Personelle Ressourcen (z. B. 24/7 Verfügbarkeit)
- Kundenverständnis & Aufklärung
- Kalkulation & Preismodell
- Ich biete bereits MDR an



Präzise und leistungsstark Perfekte Passform für jede Phase

Real Security for the **Real World** ROADSHOW

Ziele/Chancen

- Steigerung Wachstum auf 15% jährlich
- Umstellung auf das ARR-Modell für Managed Services (jährlich wiederkehrende Umsätze)
- Profitieren von langjährigen, vertrauensvollen Beziehungen zu Kunden und neuen Dienstleistungen
- Erfüllen der von Kunden angeforderten EDR- und MFA-Managed Services

Herausforderungen

- Die Skills im Bereich Cybersicherheit ist gering
- Budgets sind begrenzt
- Zusätzliches, bezahlbares Personal mit passenden Skills ist sehr schwer zu finden
- Schwierigkeiten, ein 24/7 Modell abzubilden
- Wettbewerber bieten EDR und MFA-Services

Fallstudie kleines IT-Service-Unternehmen

Größe: 10 Mitarbeiter, inhabergeführt

Umsatz: 2,1 Mio. € jährlich

Wachstum: ca. 7% Umsatzwachstum jährlich

Rentabilität: In den meisten Jahren profitabel

Services

IT support

- Hardware and Software (inklusive Patching)
- Netzwerk

Security Angebote

- Firewall managed support
 - Firebox, FortiGate, SonicWall, Sophos
- VPN services
- Business continuity und disaster recovery (BDR)

Kunden mit Branchenschwerpunkt

- Einzelhandel
- Professionelle Dienstleistungen
- Gemeinden, Kommunen

Die meisten haben MS Defender und einige MFA





Wichtigste Ergebnisse

Outsourcing von Sicherheit kurbelte das Wachstum an

- Outsourcing-Service beseitigte Eintrittsbarrieren
- Überwindung von Personal- und Budgetbeschränkungen
- Bereitgestellte SOC-Funktionen für Unternehmen

Managed Services Transformed Profitability

- erreichen 2,8 Mio. € ARR-Umsätze < 2 Jahre
- Steigerung der Marge auf 40% und des EBITDA auf 11%

Bruttogewinn

- VAR: Wiederverkauf – 12 %
- VAR: Projektarbeit – 35%
- MSP: managed Services/Abos – 65 %

Verstärkte Kundenbeziehungen und erhöhte Kundenbindung

- Bereitstellung stark nachgefragte, hochwertige Dienstleistungen
- Durch die schnelle Einführung von Managed EDR- und MFA-Services erfüllte das Unternehmen die Kundenbedürfnisse
 - Verbesserte Wettbewerbspositionierung
 - Verringerte Kundenabwanderung
 - Verbesserte Beziehungen zu vertrauenswürdigen Partnern

Nächste Schritte

- Erweiterung der Services durch WatchGuard Total MDR
- Bereitstellen von Firebox Managed Service über WG Cloud

Fallstudie kleines IT-Service-Unternehmen

Wachstumspfad mit WatchGuard eingeschlagen

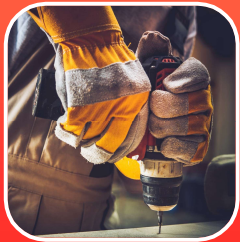
- bieten WatchGuard Core MDR Services an
 - Auf Basis von WatchGuard EPDR und MS Defender
 - 24x7 SOC level security
- bieten WatchGuard AuthPoint managed Services an
 - Grundlegende MFA/Zero-Trust Lösung
 - Einfach installiert und gemanagt über die WatchGuard Cloud
 - Benutzer-Akzeptanz; one-touch push Benachrichtigungen, QR code logins und benutzerfreundliche, mobile app

Service Paths



Real Security for the **Real World** **ROADSHOW**

Maßgeschneiderte Bereitstellung



Do-It-Yourself (DIY)

"Do it myself"



Schlüsselfertig

"Do it for me"



Hybrid

"Do it with me"

Real Security for the **Real World** ROADSHOW