



Der Business Case für den Schritt zum

# Managed Intelligence Provider





## DIE STRATEGISCHE NOTWENDIGKEIT:

# Warum sich MSPs jetzt zu MIPs weiterentwickeln müssen

- Die aufkommende „Agentic Economy“ verändert grundlegend, wie Arbeit erledigt wird. Nach der Einordnung von Pax8 im MIP Playbook stehen wir vor einer generationenprägenden Chance für kleine und mittlere Unternehmen (KMU): dem sogenannten „Agentic Inflection Point“. Was früher Dutzende von Mitarbeitern erforderte, kann zunehmend von autonomen, KI-gestützten „Agenten“ übernommen werden, die Fähigkeiten auf Enterprise-Niveau auch für KMU verfügbar machen.
- Herkömmliche MSP-Modelle, die auf Infrastrukturmanagement, Softwarelizenzen und Helpdesk-Tickets basieren, werden zunehmend austauschbar und geraten unter Druck. Unser Pax8-Report zu diesem Thema zeigt, dass die reine Verwaltung von Infrastruktur oder Software nicht mehr ausreicht. Für KMU zählen heute vor allem Ergebnisse, nicht nur Tools.
- Derzeit vollzieht sich ein leiser, aber spürbarer Wandel: KMU experimentieren mit KI-Agenten, doch den meisten fehlt das Know-how, diese effektiv einzuführen, zu integrieren, abzusichern und zu steuern. Diese Lücke zwischen dem rohen Potenzial von KI und strukturierten, skalierbaren intelligenten Workflows ist die Chance für Managed Intelligence Provider (MIPs).
- Für zukunftsorientierte MSPs ist diese Entwicklung von existenzieller Bedeutung. Wenn Sie das MIP Playbook jetzt nutzen, haben Sie die Chance, den Wandel aktiv zu gestalten, statt von ihm überrollt zu werden.



## DIE CHANCE:

# Marktpotenzial und Rückenwind für Wachstum

- Dem Playbook zufolge werden die weltweiten Ausgaben für KI-Services voraussichtlich **550 Milliarden Euro** erreichen.
- KMU, die bereits KI-Tools einsetzen, berichten von enormen Vorteilen: Laut Pax8-Daten verzeichnet die Mehrheit verbesserte operative Margen und eine höhere Skalierbarkeit, wobei viele KI als Game-Changer bezeichnen.
- Unternehmen, die agentische Workflows (z. B. autonome Agenten und intelligente Automatisierung) einführen, verzeichnen erhebliche Erträge: Das Playbook zitiert Studien, die von bis zu 40 % geringeren Betriebskosten sowie deutlichen Produktivitäts- und Kapazitätsgewinnen sprechen.
- Da viele KMU bei Personal, Compliance und IT-Kompetenz unterbesetzt sind, aber gleichzeitig unter hohem Wettbewerbsdruck stehen, wächst die Nachfrage nach einem vertrauenswürdigen Berater/Enabler (d. h. einem MIP) stetig.

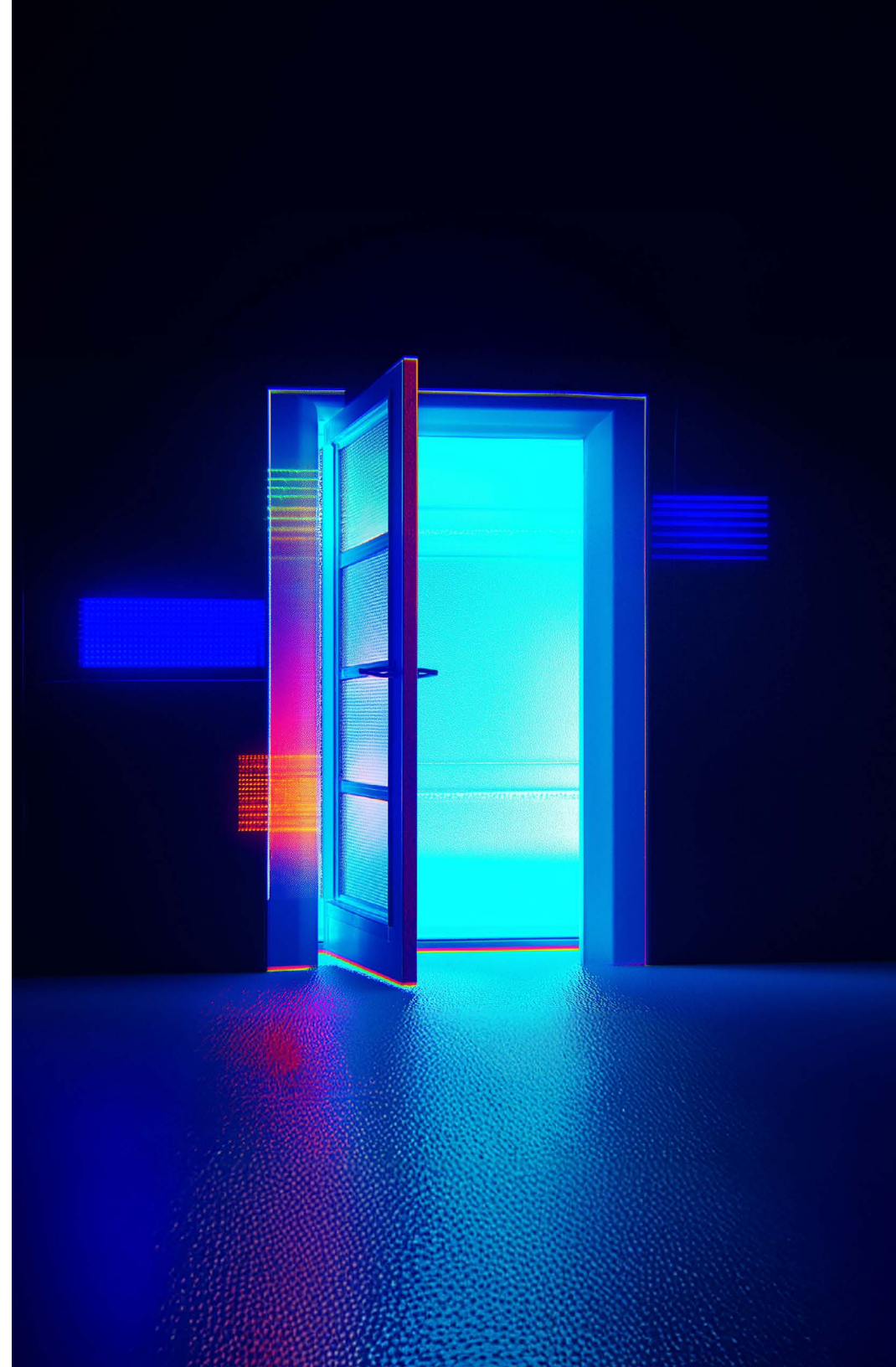
**Kurz gesagt:** Die Kombination aus steigender Nachfrage + hohem ROI + begrenzten internen KI-Kompetenzen bei KMU = eine erhebliche Umsatz- und Differenzierungsmöglichkeit für MSPs.

Globale Ausgaben  
Global Spend

**550 Mrd. €**

Senkung der  
Betriebskosten um

**40 %**

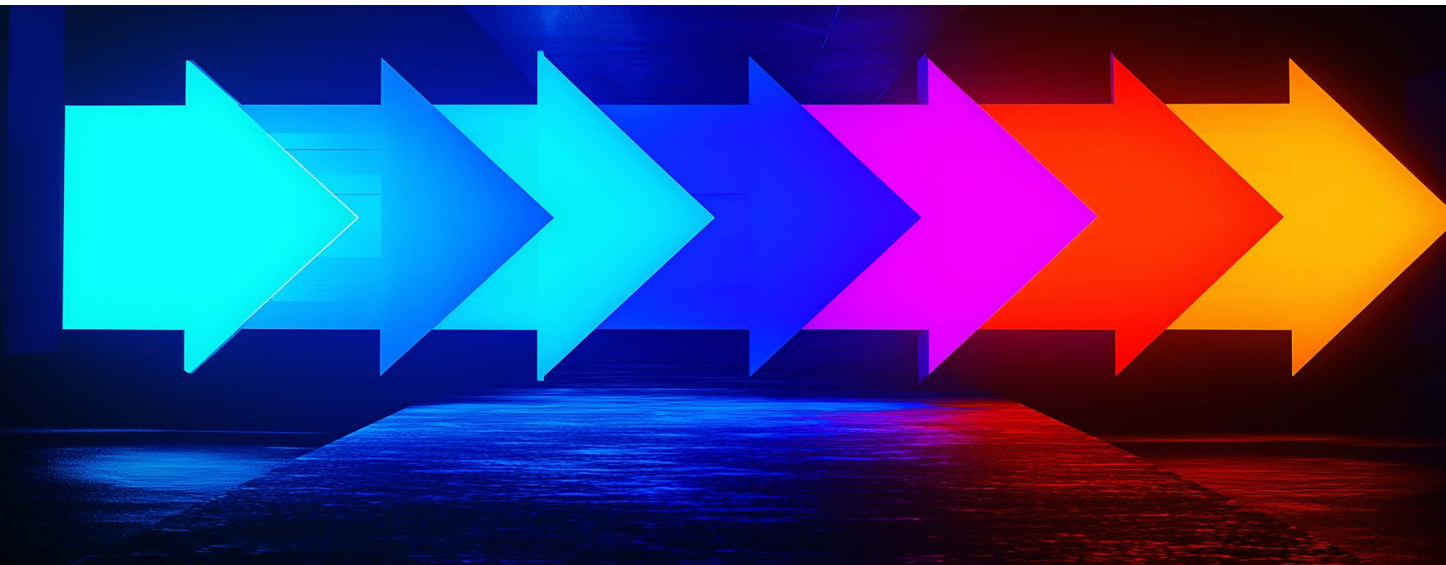


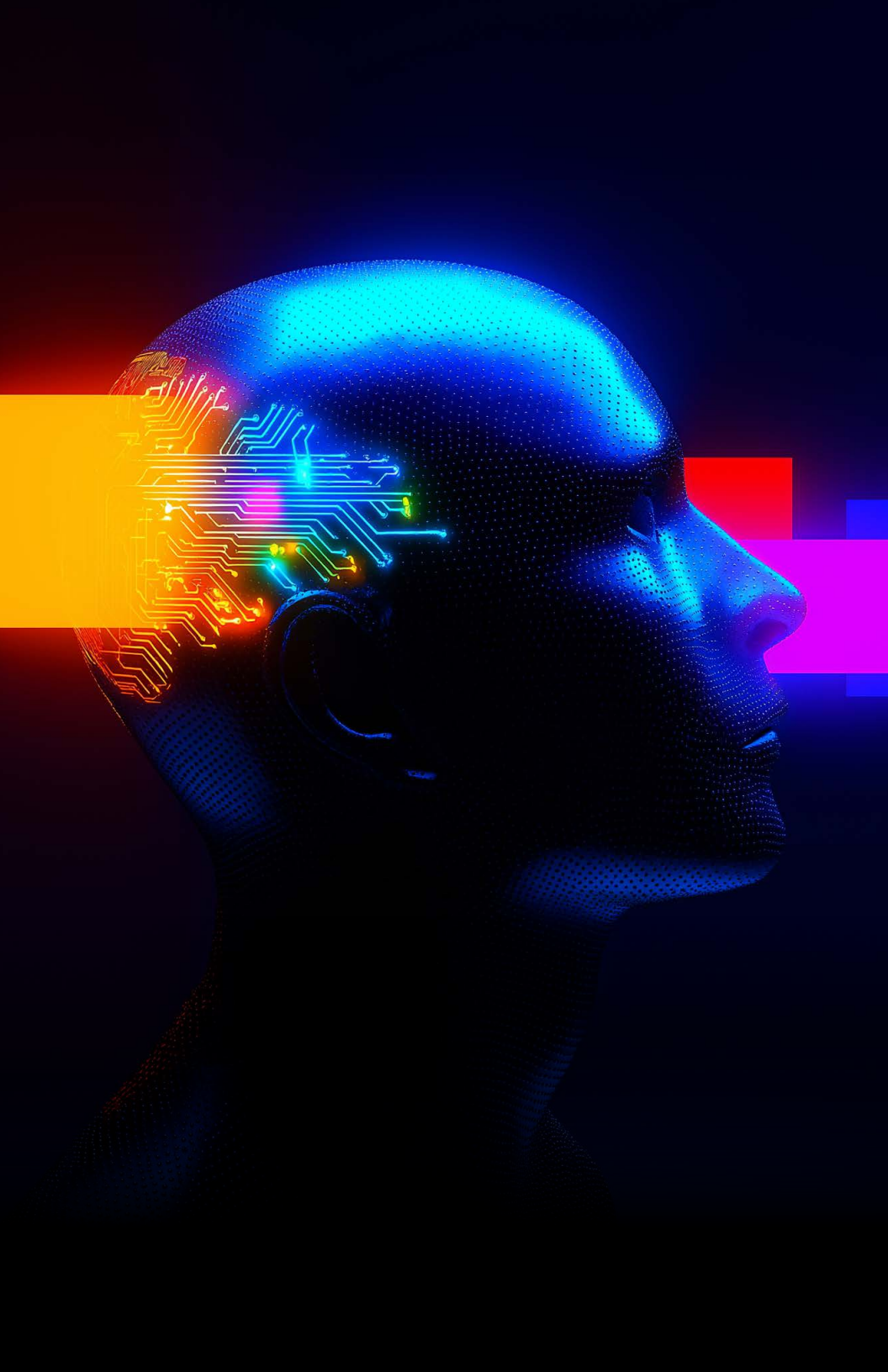
# Was Sie mit dem Playbook erreichen können

Die Umsetzung des MIP Playbooks bietet MSPs einen strukturierten und wiederholbaren Ansatz, um neue, hochwertige Services anzubieten.

## Zu den Vorteilen gehören:

- **Der Wandel vom „Tool-Anbieter“ zum „ergebnisorientierten Unternehmensberater“:** Statt Lizenzen, Seats oder Arbeitsstunden zu verkaufen, verlagern Sie Ihren Fokus darauf, intelligente Workflows, Geschäftsergebnisse und messbaren Mehrwert zu liefern (z. B. Kosteneinsparungen, schnellere Prozesse oder höhere Produktivität).
- **Zugang zu neuen, margenstarken und wiederkehrenden Umsatzquellen:** Durch die Auswahl, Bereitstellung, Verwaltung und Optimierung von KI-Agenten sowie eine wert- bzw. ergebnisorientierte Preisgestaltung können MIPs den margendruck klassischer Break-Fix- oder Managed-Services-Modelle hinter sich lassen.
- **Schnellere Wertschöpfung durch vorgefertigte Agenten und Workflows:** Mit Tools wie dem Pax8 Agent Store (dem Marktplatz für geprüfte Agenten und Workflows) müssen Sie nicht alles von Grund auf neu entwickeln. Das ermöglicht Ihnen schnelle Implementierungen, rasche Erfolge und ein geringeres Risiko.
- **Skalierbarer, wiederholbarer Prozesse für Wachstum und Differenzierung:** Das Playbook beschreibt sechs „Plays“: Entdecken, Verkaufen, Kaufen, Bauen, Umsetzen und Managen. Es liefert damit einen klaren Rahmen, um von ersten Experimenten zu skalierbaren Serviceangeboten zu gelangen.
- **Ein klarer Wettbewerbsvorteil gegenüber Softwareanbietern:** Viele Software- und KI-Anbieter bieten zwar Tools oder Agenten an, selten jedoch die Integration, Governance und Koordination über das gesamte Unternehmen hinweg. Als MSPs kennen Sie bereits die Arbeitsabläufe in den Bereichen IT, Finanzen und Operations und verfügen somit über den Kontext und die Zusammenhänge, die den Anbietern fehlen.
- **Die Fähigkeit, verschiedene Branchen und Compliance-intensive Industrien zu bedienen:** Das Playbook macht deutlich, dass MIPs branchenspezifische Agent-Stacks (z. B. für das Gesundheitswesen, Finanzdienstleistungen oder Fertigung) entwickeln können, wodurch Sie sich von der Konkurrenz abheben, branchenspezifischen Mehrwert liefern und Compliance-/Regulierungsanforderungen erfüllen können.





## NACHWEISBARE ARGUMENTE UND RISIKOMINIMIERUNG:

# Warum es sich hierbei nicht nur um einen Hype handelt

**Das Playbook stützt sich nicht auf den KI-Hype, sondern auf Branchendaten und skizziert einen realistischen Transformationspfad von MSP MIP:**

- Während generische KI-Einführungen häufig scheitern (das Playbook verweist darauf, dass viele GenAI-Initiativen keinen messbaren Return erzielen), verringert der Wechsel hin zu agentischen, ergebnisorientierten Services, die von einem vertrauenswürdigen Anbieter verwaltet werden, diese Lücke.
- Frühe Anwender agentischer Workflows (KMU) berichten von verbesserten Margen, höherer Skalierbarkeit und größerer operativer Hebelwirkung: So erzielen beispielsweise Unternehmen mit nur 10 Mitarbeitern Ergebnisse von 50-köpfigen Teams.
- Das Risiko, KI-Agenten ohne Governance, Koordination oder Integration einzusetzen, ist nicht trivial: Unkontrollierte Agenten können Sicherheits-, Compliance- und Workflow-Risiken mit sich bringen. Das Playbook vertritt die Ansicht, dass dies eine natürliche Erweiterung dessen ist, was MSPs bereits tun, jedoch im Kontext moderner KI. Dadurch erhalten MIPs eine berechnete Rolle als Wächter und Koordinatoren.
- Das Modell ist auf Skalierbarkeit ausgelegt: klein anfangen (z. B. mit einem Workflow mit hoher Wirkung), messbaren Mehrwert liefern und dann den Einsatz von Agenten ausweiten. Dieser schrittweise, dosierte Ansatz reduziert Risiken und macht den Mehrwert insbesondere für KMU-Kunden schnell sichtbar.

Diese Balance zwischen großem Marktpotenzial und diszipliniertes Umsetzung macht das MIP-Modell tragfähig und glaubwürdig.



## Was Sie jetzt tun sollten

Wenn Sie als MSP die Einführung des Playbooks erwägen, sind dies die empfohlenen ersten Schritte und deren jeweiliger Mehrwert:

### 1. Führen Sie ein KI-Readiness-Assessment und eine Bestandsaufnahme durch

- Nutzen Sie den „Discover“-Schritt des Playbooks: Erfassen Sie Kunden-Workflows, identifizieren Sie Ineffizienzen bzw. „Prozessschulden“ und machen Sie Bereiche sichtbar, die für eine agentische Automatisierung infrage kommen. So decken Sie verborgene Potenziale auf und schaffen einen fundierten Business-Case.
- Wenden Sie diesen Ansatz zunächst intern an und verfolgen Sie eine „Customer Zero“-Denkweise: Testen Sie KI-Agenten in Ihren eigenen Abläufen, bevor Sie sie bei Kunden einsetzen. Das schafft Glaubwürdigkeit und verhindert „rein theoretische“ Behauptungen.

### 2. Nutzen Sie vorgefertigte Agenten und Marktplätze

- Anstatt alles von Grund auf neu zu entwickeln, nutzen Sie den Pax8 Agent Store (oder ähnliche, geprüfte Marktplätze), um bewährte Agenten und Workflows schnell einzusetzen. Das beschleunigt die Amortisationszeit, senkt das Risiko und sorgt für erste Erfolge, die Sie präsentieren können.

### 3. Entwickeln Sie kundenspezifische, ergebnisorientierte Servicepakete

- Anstatt pro Seat oder Lizenz abzurechnen, sollten Sie auf eine ergebnisorientierte Preisgestaltung umstellen (z. B. Kosteneinsparungen, Effizienzsteigerungen, geringerer Personalbedarf). Dies richtet Ihre Incentives am Erfolg des Kunden aus, wirkt überzeugender und schafft langfristigen Mehrwert.

- Entwickeln Sie je nach Kunde sowohl horizontale Angebote (branchenübergreifende Basis-Agenten) als auch vertikale Lösungen (branchenspezifische Stacks). Dies verschafft Ihnen Flexibilität und Differenzierungsmöglichkeiten.

### 4. Bieten Sie Managed Intelligence als fortlaufenden Service an, nicht als einmaliges Projekt

- Der „Manage“-Schritt legt den Schwerpunkt auf das Lifecycle-Management: Optimierung, Governance, Compliance, Updates, Leistungsüberwachung und schrittweise Erweiterung. Dadurch wird die Bereitstellung von KI von einer einmaligen Implementierung zu einer wiederkehrenden, vertretbaren Dienstleistung.
- Positionieren Sie sich als strategischer Berater: Mit der Weiterentwicklung der KI (neue Modelle, neue Tools, neue Bedrohungen) werden sich Kunden insbesondere in regulierten oder stark compliance-orientierten Branchen auf Sie verlassen, um eine vertrauenswürdige Umsetzung zu gewährleisten.

### 5. Begleiten Sie Kunden durch den Wandel

- Viele KMU experimentieren zwar mit allgemeinen KI-Tools (Chatbots, GenAI), wissen aber nicht genau, wo sich ein sinnvoller ROI erzielen lässt. Nutzen Sie Ihre beratende Rolle, um sie anzuleiten, KPIs zu definieren und aufzuzeigen, wie agentische Workflows Mehrwert für das Unternehmen schaffen. Das Playbook hilft dabei, dieses Gespräch zu strukturieren.
- Nutzen Sie erste Erfolge (Kosteneinsparungen, Effizienzsteigerungen, Personalabbau oder Senkung der Gemeinkosten), um Vertrauen aufzubauen, und erweitern Sie dann den Anwendungsbereich: von einem Workflow auf viele, von horizontal auf vertikal, von taktischer Automatisierung hin zu strategischer Transformation.

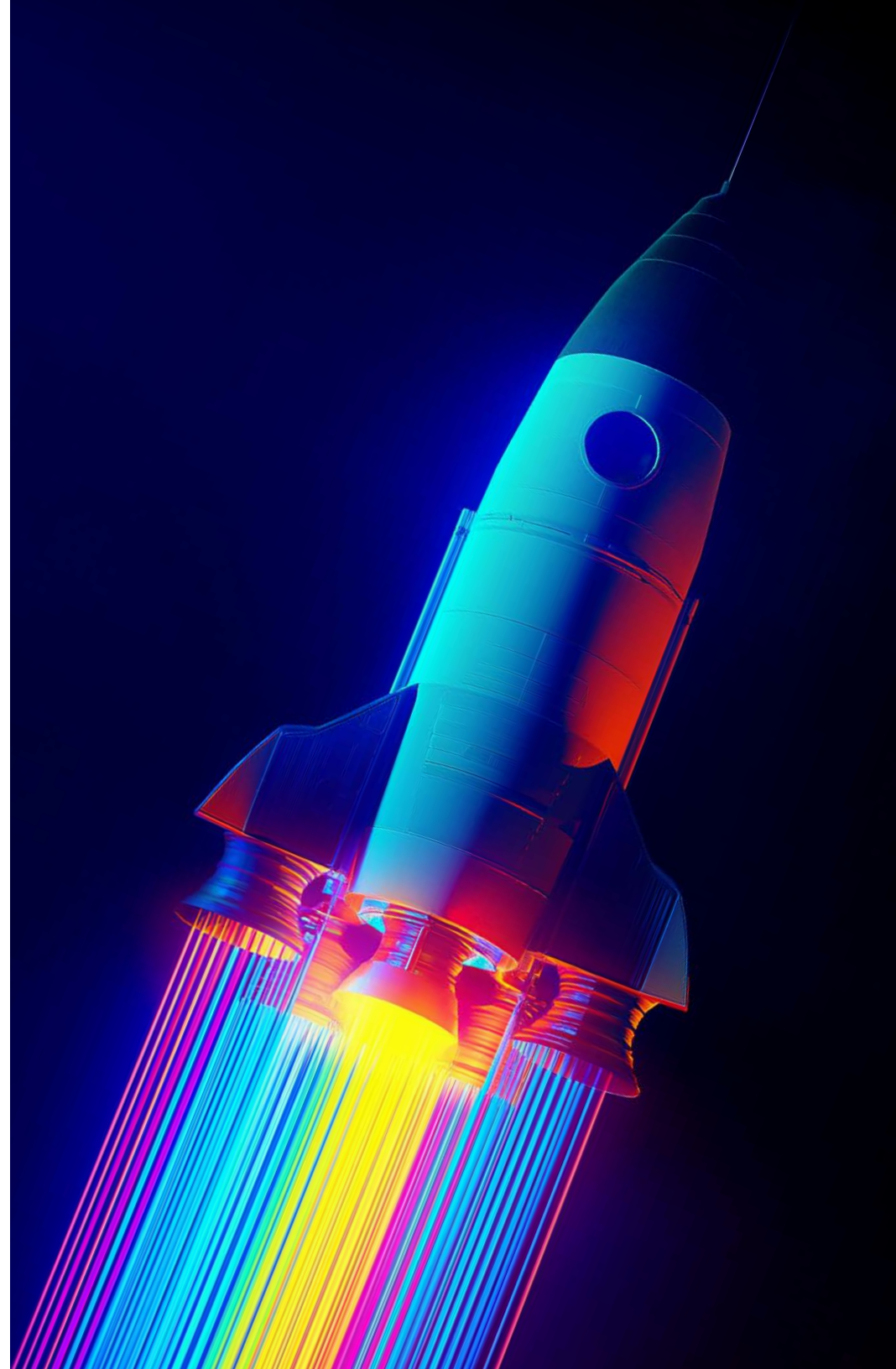
WAS DAS FÜR IHR UNTERNEHMEN BEDEUTET:

## Ergebnisse und langfristiger Mehrwert

Durch die sofortige Umsetzung des MIP Playbooks kann ein MSP:

- neue, margenstarke und wiederkehrende Umsatzquellen erschließen, die sich an Ergebnissen statt an seat-basierten Lizenzmodellen orientieren, wodurch sich Margen sowie die Planbarkeit von Einnahmen nachhaltig verbessern.
- sich und seine Services in einem umkämpften MSP-Markt klar differenzieren, indem er sich als strategischer, KI-gestützter Berater positioniert und nicht nur als Anbieter von Tools oder Support.
- Kundenbeziehungen und die Kundenbindung stärken. Sobald Sie zentrale intelligente Workflows managen, sind Kunden auf Ihre Steuerung, Fachkompetenz und kontinuierliche Optimierung angewiesen. Das erhöht die Wechselkosten deutlich.
- dem Markt voraus sein. Während sich die „Agentic Economy“ beschleunigt, sind Sie Ihren Mitbewerbern, die in traditionellen MSP-Modellen verharren, einen Schritt voraus und sichern sich den First-Mover-Vorteil.
- ohne proportionales Personalwachstum skalieren. Durch agentische Workflows können Sie Ergebnisse auf Enterprise-Niveau (Kapazität, Intelligenz, Reaktionsfähigkeit) liefern, ohne viele neue Mitarbeiter einstellen zu müssen.

**Kurz gesagt:** Das MIP-Modell verändert Ihr Geschäftsmodell grundlegend und hat das Potenzial, Ihre Marktposition, Rentabilität und langfristige Relevanz neu zu gestalten.



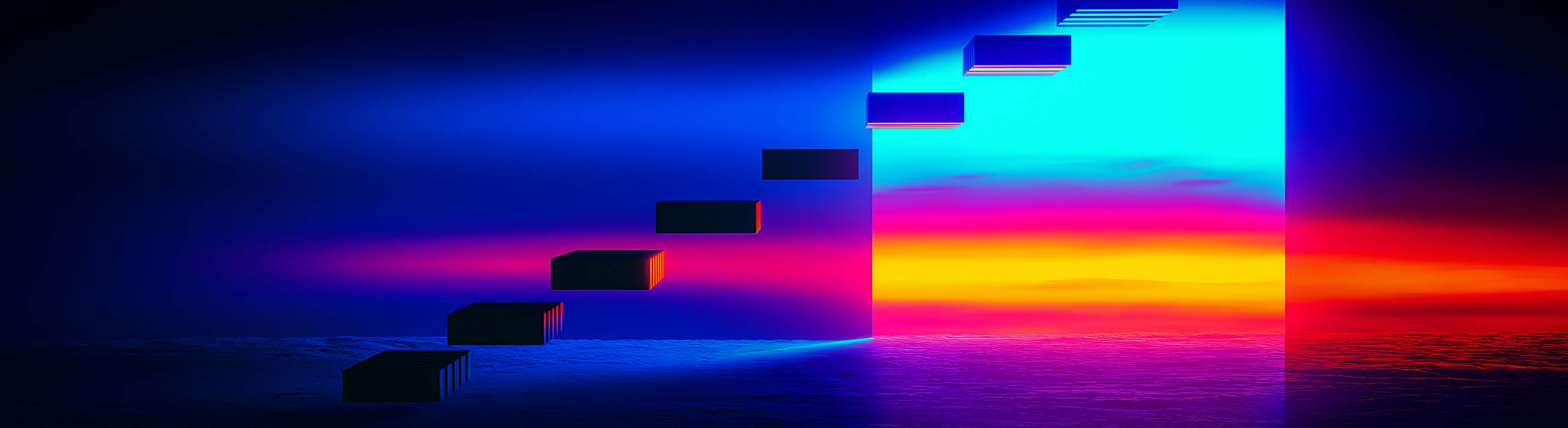


## Risiken und wie das Playbook dabei hilft, diese zu minimieren

Natürlich birgt die Einführung von KI- und agentischen Services auch Risiken (das erkennt das Playbook ausdrücklich an). Doch genau hier zahlt sich ein strukturiertes Vorgehen aus:

- **Das Risiko gescheiterter KI-Initiativen oder eines ausbleibenden ROI:** Dieses Risiko lässt sich minimieren, indem Sie klein anfangen, vorab geprüfte Agenten einsetzen, messbare KPIs definieren und erst bei nachweislichem Mehrwert skalieren.
- **Sicherheits-, Compliance- und Governance-Risiken:** Indem Sie sich als Koordinator positionieren, können Sie Governance- und Compliance-Anforderungen von Beginn an integrieren und sich so von ad-hoc-DIY-KI-Versuchen kleiner und mittlerer Unternehmen abheben.
- **Zurückhaltung der Kunden oder mangelnde KI-Bereitschaft:** Diese werden durch Ihre „Discover“- und „AI Readiness Assessment“-Maßnahmen sowie durch Schulungs- und Beratungsdienste angegangen, um Use Cases zu erfassen, realistische Erwartungen festzulegen und vor der Implementierung Vertrauen aufzubauen.
- **Kommodifizierung und Wettbewerb durch Anbieter, die Agenten entwickeln:** Dem können Sie mit Ihrer einzigartigen Kompetenz direkt entgegenwirken: Sie verfügen über ein tiefes Verständnis für Workflows, Systeme, Kontext und Integrationsanforderungen – etwas, das generische Agenten oder SaaS-Anbieter nicht nachahmen können.

Wird das Playbook wie vorgesehen umgesetzt (methodisch, mit Governance, vertikaler Ausrichtung und Ergebnisorientierung), werden diese Risiken beherrschbar und aus der Chance entsteht ein belastbares, wiederholbares und skalierbares Geschäftsmodell.



## Warum Sie noch heute handeln sollten

- Die „Agentic Economy“ ist bereits Realität. Viele KMU experimentieren mit KI, verfügen jedoch oft nicht über die Fähigkeit, deren Potenzial in echten geschäftlichen Mehrwert zu übersetzen. Diese Lücke bietet MSPs eine Chance, sich zu positionieren.
- Mit Tools wie dem Pax8 Agent Store und dem strukturierten Framework des MIP Playbooks gab es noch nie einen besseren Zeitpunkt, um mit der Transformation Ihres Geschäftsmodells zu beginnen: von MSP MIP.
- Die Kosten des Abwartens? Sie verlieren Boden gegenüber konkurrierenden MSPs, die sich schneller weiterentwickeln. KMU-Kunden wechseln zu Anbietern, die ergebnisorientierte, KI-gestützte Services anbieten. Sie erleben, wie Ihre traditionellen Dienstleistungen weiter zur Massenware werden.

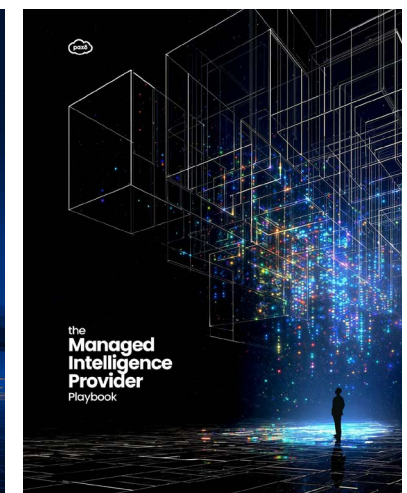
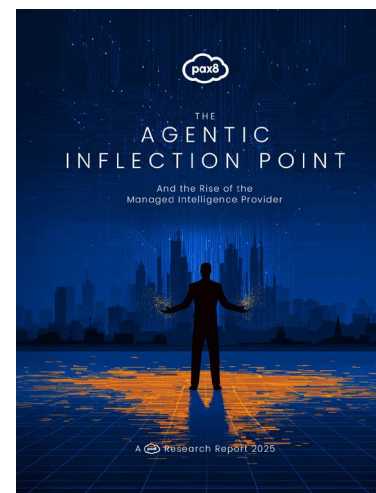
**Fazit:** Die Einführung des MIP Playbooks ist Ihre strategische Notwendigkeit, um relevant, profitabel und differenziert zu bleiben und die Welle der KI-getriebenen Transformation im KMU-Kanal anzuführen.

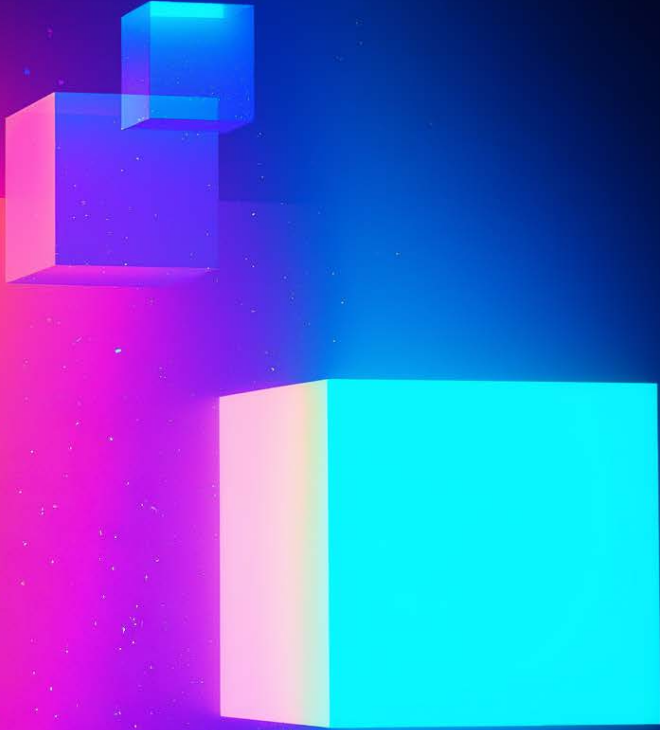


Lesen Sie jetzt den Agentic Inflection Point Report und das MIP Playbook

[www.pax8.com/managed-intelligence](http://www.pax8.com/managed-intelligence)

Jetzt herunterladen





[www.pax8.com](http://www.pax8.com)

© 2026 Pax8, Inc.