

Security Sales as a Service

Wir hunten, aktivieren und positionieren





Vorstellung Ben & Sven Ruppert

Der Security-Boom – aber nicht für jeden

Der deutsche IT-Security-Markt wächst 2025 auf **11,1 Mrd. EUR (+10,1%)**. Gleichzeitig beklagen **85% der Unternehmen Fachkräftemangel**, **109.000 offene IT-Stellen können nicht besetzt werden**.

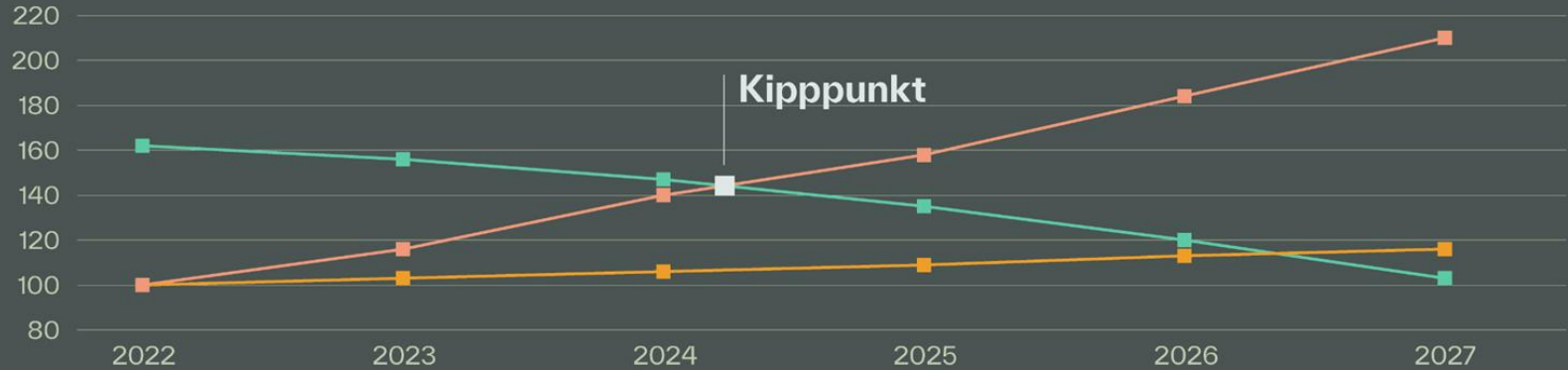
MSPs & Systemhäuser haben die Kunden. Was fehlt: der Hunter, der Hebel und die Stimme im Markt.

Quellen: Bitkom IT-Security-Markt Deutschland 2025 BSI Lagebericht 2025 | IDC Fachkräftestudie

Wie viel eures Jahresumsatzes kommt aktuell aus Security-Projekten?

- A · Unter 5 % — Security ist ein Randthema
- B · 5–15 % — wir machen etwas, kein Schwerpunkt
- C · 15–30 % — Security wird relevanter
- D · Über 30 % — Security ist echter Umsatztreiber

Drei Kräfte. Eine Richtung.



Bedrohungslage

+58%

CYBERSCHÄDEN IN 3 JAHREN

· 128 -> 202 Mrd. € · 2022–2025

Quelle: Bitkom Wirtschaftsschutz 2025

Verfügbare Experten

663.000

FEHLENDE IT-FACHKRÄFTE BIS 2040

· Bedarf: 1,29 Mio. -> 1,92 Mio. (+49%)

Quelle: Bitkom IT-Fachkräfte-Studie, April 2024

Fachkräfte-Bedarf

+58%

CYBERSCHÄDEN IN 3 JAHREN

· 128 -> 202 Mrd. € · 2022–2025

Quelle: Bitkom Wirtschaftsschutz 2025

Drei Kräfte. Eine Richtung.

Fehlende IT-Fachkräfte (Anzahl)



3 Szenarien · Bitkom IT-Fachkräftelücke 2040

Optimalszenario

35.800

ALLE MAßNAHMEN GREIFEN SOFORT

- Quereinsteiger +129.500
- Studium +108.000
- Zuwanderung +321.000
- Länger arbeiten +68.500

Teilmaßnahmen

357.000

MAßNAHMEN TEILS UMGESETZT

- aber nicht konsequent genug
- strukturelle Lücke bleibt massiv

Keine Maßnahmen

663.000

STATUS QUO OHNE GEGENSTEUERN

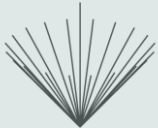


- Digitalisierung bremst dauerha
- Managed Services = einzige Brücke

Was blockiert euch heute am meisten beim Security-Umsatz?

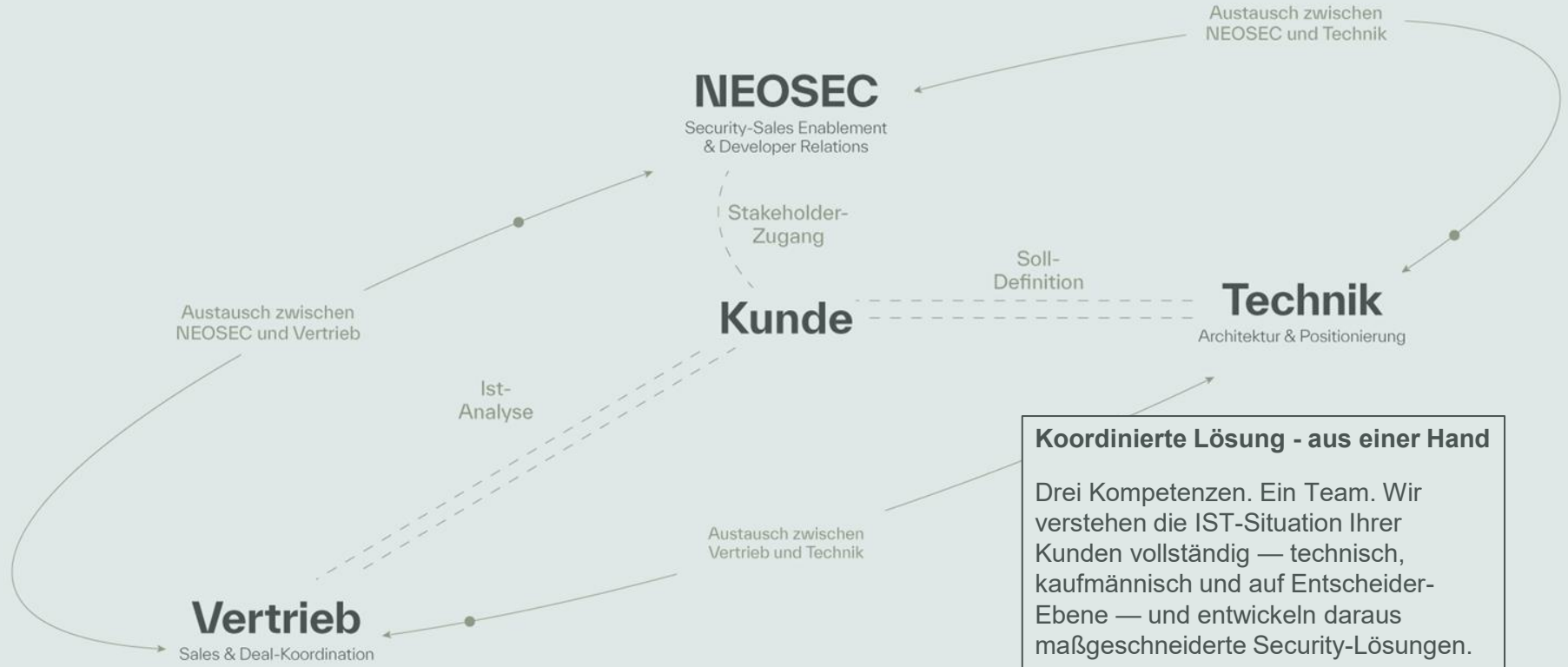
- A · Wir haben kein Security-Know-how im Vertrieb
- B · Wir jagen keine Opportunities aktiv — alles reaktiv
- C · Wir werden von Kunden nicht als Security-Partner wahrgenommen
- D · Security-Sales ist bei uns noch gar nicht strukturiert

Drei Hebel. Eine Wirkung.

Sofort · Mittelfristig · Dauerhaft

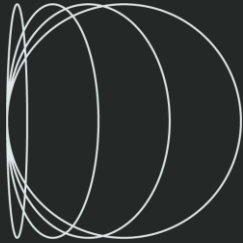
Bereich	Herausforderung	Lösung
 <p>Hunting SOFORT</p>	Jagen, identifizieren, qualifizieren, begleiten	Wir übernehmen den Hunting-Prozess sofort – ohne Festkosten, ohne Recruiting, ohne Risiko
 <p>Partner Enablement MITTELFRISTIG</p>	Hersteller-Beziehungen als aktiven Partner Sales-Hebel einsetzen	Wir aktivieren Hersteller-Support gezielt für eure Deals –mehr Glaubwürdigkeit, stärkere Pipeline
 <p>Technical Content DAUERHAFT</p>	Euer Name als Trusted Advisor für Security in eurer Region	White-Label Content positioniert euch als Experten – langfristige Marktverankerung unter eurem Namen

Ein neues Modell für IT-Reseller



Ein Team. Drei Kompetenzen.

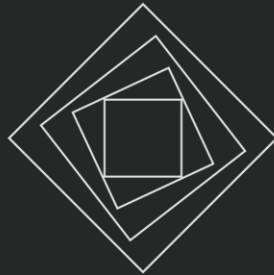
Wir sind euer White-Label-Security-Hunter – in eurem Kundenstamm!



Security Expertise

DAS HUNTING - SOFORT

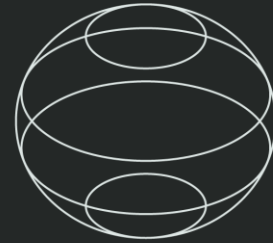
- Opportunity-Qualifizierung
- Business-Case-Entwicklung
- Presales & technische Demos
- Begleitung bis Vertragsabschluss



Hersteller Management

DAS ENABLEMENT -
MITTELFRISTIG

- Partner-Enablement & Training
- Demand Generation
- Deal-Support & Coaching
- MDF-Support & Coop-Sales



Technical Content

DIE FACHLICHE TIEFE -
DAUERHAFT

- Technische Content-Erstellung
- Security-Community (DACH)
- Schulungen & Workshops

Was wäre für euch der konkrete nächste Schritt mit neosec-IT?

- A · 20-Min.-Erstgespräch vereinbaren — unverbindlich
- B · Erst mehr Infos, dann entscheiden
- C · Direkt loslegen — ich habe genug gehört
- D · Ich beobachte das Thema noch

Wir hunten eure Deals. Wir aktivieren eure Hersteller. Wir begleiten euch auf dem Weg zum Trusted Advisor.

Alles White-Label – ihr seid immer das Gesicht nach außen. Wir sind der Hunter im Hintergrund unter Eurer Flagge!

Wie viel Security- Revenue liegt gerade in eurer Kundenbasis?

Anfragen -> info@neosec-it.com



Ben Ruppert Founder & CEO
Sven Ruppert Developer Advocate

www.neosec-it.com

© NEOSEC-IT LTD. 2026

Q&A

