



MSPs profitieren 2022 von vier Branchentrends

Florian Malecki, Vice President International Marketing, Arcserve

Zum Ende des Jahres stellen MSPs ihre Pläne für das Jahr 2022 auf. Vorausschauende Unternehmen konzentrieren sich dabei auf die wichtigsten Branchentrends, die sich jetzt abzeichnen und im kommenden Jahr verstärken werden. Florian Malecki, Vice President International Marketing bei Arcserve, erläutert die vier wichtigsten Veränderungen, die den MSP-Markt im Jahr 2022 prägen werden.

Immer mehr MSPs werden zu MSSPs

Im kommenden Jahr 2022 werden sich traditionelle MSPs zunehmend auf das Thema Security fokussieren. Sie werden ihr Angebot erweitern, um Cybersicherheitsmanagement anzubieten, anstatt sich ausschließlich auf IT-Supportdienste zu konzentrieren. Das wird sich auch wirtschaftlich für sie lohnen. So zeigt eine [aktuelle Studie von Kasperksy](#), dass 70 Prozent der im Rahmen dieser Studie befragten IT-Fachleute planen, zumindest einen Teil ihrer IT-Sicherheit an einen MSSP oder MSP auszulagern. Der Zustrom neuer MSSPs wird den Wettbewerb in diesem Sektor zweifellos verstärken. Aber der Markt hat noch viel Raum zum Wachsen. In Nordamerika gibt es mehr als 40.000 MSPs und nur 17 Prozent davon sind MSSPs.

Ein weiterer Grund für die Verlagerung auf den Bereich Security besteht darin, dass MSPs künftig mit einer massiven Bedrohung durch Ransomware rechnen und sich davor schützen müssen, wenn sie nicht den Verlust von Kunden und möglicherweise ihres gesamten Geschäfts riskieren wollen. MSPs, die das Ransomware-Problem effektiv in den Griff bekommen, werden im Jahr 2022 einen erheblichen Vorteil haben. Sie werden nicht nur ihr eigenes Unternehmen schützen, sondern auch ihr



Geschäft ausbauen, indem sie ihren Kunden helfen, Angriffe abzuwehren und ihre wichtigen Daten zu schützen.

Das nächste Modewort der Branche: Unveränderlichkeit

Unveränderlichkeit wird im Jahr 2022 an die Spitze der Schlagwortcharts im Technikbereich rücken, weil eine unveränderliche Datensicherung die beste Waffe gegen Cyberhacker ist. Sie sichert Informationen kontinuierlich, indem alle 90 Sekunden ein Snapshot der Daten erstellt wird, so dass Unternehmen ihre Daten auch im Katastrophenfall schnell wiederherstellen können. Diese Snapshots ermöglichen eine punktgenaue Datenwiederherstellung. Im Falle eines Ausfalls, einer Naturkatastrophe oder eines Ransomware-Angriffs sorgen Snapshots dafür, zu einem unbeschädigten Dateistatus zurückkehren zu können. Unveränderliche Snapshots können nicht überschrieben oder gelöscht werden und schützen so die Datenintegrität vor Verlust durch menschliches Versagen, Hardwarefehler oder einen Ransomware-Angriff. Unveränderliche Backups sorgen für eine reibungslose und unterbrechungsfreie Bereitstellung von Diensten und Abläufen – selbst bei Hardware-Katastrophen oder Ransomware-Angriffen.

Die Botschaft der Unveränderbarkeit findet nicht nur bei Unternehmen Anklang, sondern auch bei vielen Staaten, die zunehmend unveränderbare Sicherungsspeicher für ihre Regierungsbehörden vorschreiben. Solche Vorschriften zur Unveränderbarkeit werden im kommenden Jahr mehr und mehr zu sehen sein.

Abschluss einer Cyber-Versicherung erschwert

Bei einer Cyber-Haftpflichtversicherung handelt es sich um eine Versicherung, die Verluste und Strafen im Zusammenhang mit einer Datenschutzverletzung oder einem anderen Cyberangriff abdeckt. Aber diese Art von Versicherung wird im kommenden Jahr schwieriger zu bekommen sein. Zum ersten Mal hat Ransomware ein Ausmaß erreicht, bei dem die Auszahlungen der Versicherungsunternehmen die gezahlten Prämien übersteigen. Große Versicherungsanbieter beginnen damit, den Umfang der von ihnen abgeschlossenen Verträge zu begrenzen und beim Abschluss neuer Cyber-Policen sehr selektiv vorzugehen. Einige Cyber-Versicherungsanbieter





werden bei der Erneuerung von Kundenverträgen die Ransomware-Deckung ausschließen. Die Unternehmen werden deshalb ihre Investitionen in Cyber-Tools und -Prozesse erhöhen müssen, um zu beweisen, dass sie für die Versicherungsanbieter ein kalkulierbares, Risiko darstellen.

Dies ist für MSPs sowohl schlecht als auch gut. Einerseits müssen MSPs gegenüber den Versicherungsanbietern eine größere Verantwortlichkeit und Transparenz zeigen, wenn sie nicht riskieren wollen, ihren Cyber-Haftpflichtschutz zu verlieren. Andererseits werden sich MSPs, die ein höheres Maß an Sicherheit für sich und ihre Kunden bieten können, im Jahr 2022 von der Masse abheben und einen echten Wettbewerbsvorteil erlangen.

Stärkere Konsolidierung auf dem MSP-Markt

Vor 20 oder 30 Jahren habe viele Entrepreneure ein MSP-Unternehmen gegründet und waren im Laufe der Jahre sehr erfolgreich. Jetzt sind viele von ihnen bereit, ihr Unternehmen gewinnbringend zu verkaufen. Infolgedessen werden 2022 viele größere MSPs versuchen, durch Übernahmen neue Märkte zu erschließen und ihr Wachstum zu beschleunigen. Die Gewinner des Jahres 2022 werden diejenigen MSPs sein, die über das nötige Kapital verfügen, um kleinere Anbieter zu übernehmen und ihre Präsenz zu vergrößern.

Die globale Managed-Services-Branche wächst und verändert sich und kann 2022 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von rund 8 Prozent rechnen. Laut [ChannelE2E](#) wird der MSSP-Markt mit bis zu 15 Prozent fast doppelt so schnell wachsen. MSPs, die diese Trends erkennen, werden daraus Kapital schlagen können und in einer sehr starken Position sein, um die Herausforderungen zu meistern und die Chancen im Jahr 2022 und darüber hinaus zu nutzen.

Folgen Sie Arcserve auf [LinkedIn](#) oder [Twitter](#) und lesen Sie unsere neuesten Artikel zum Thema Datenschutz und -management im Arcserve [Blog](#).

arcserve®

Protect what's [priceless](#).

8855 Columbine Road, Suite #150
Eden Prairie, Minnesota 55347
Phone: +1 844 639 6792



Unternehmenskontakt

Jock Breitwieser
Arcserve
+1 408.800.5625
jock.breitwieser@arcserve.com

Agenturkontakt

TC Communications
Arno Lücht
+49 8081 9546-19
Thilo Christ
+49 8081 9546-17
arcserve@tc-communications.de
www.tc-communications.de



Arcserve.com