



Fünf Trends, die den MSP-Markt im Jahr 2023 stärken

Von Florian Malecki, Executive Vice President Marketing, Arcserve

Das laufende Jahr neigt sich dem Ende und MSPs erstellen ihre Pläne für 2023. Dabei werden sie den Trends der nächsten zwölf Monate folgen. Für das Jahr 2023 sehen die Datensicherungs-Experten von Arcserve fünf wichtige Trends voraus:

1. Konsolidierung wird im Vordergrund stehen

Im Jahr 2022 war eine zunehmende Konsolidierung auf dem MSP-Markt zu beobachten. Größere Anbieter übernahmen kleinere Konkurrenten, um das Wachstum zu sichern und zu beschleunigen. Dieser Konsolidierungstrend wird sich 2023 fortsetzen, da MSPs zusätzlich zum organischen Wachstum auch auf Übernahmen setzen, um ihre Marktpräsenz zu erhöhen. Der Fachkräftemangel in der Branche wird den Konsolidierungstrend zudem verstärken. Da auch MSPs Mühe haben, ihre Abteilungen angemessen mit qualifizierten Mitarbeitern zu besetzen, werden sie auf Fusionen und Übernahmen zurückgreifen, um die benötigten Fachkräfte auf diesem Weg zu übernehmen.

Eine andere Form der Konsolidierung - die Spezialisierung - wird im Jahr 2023 ebenfalls ein Trend unter den MSPs sein. Der Grund: Es ist eine zunehmende Herausforderung, alles für jeden Kunden anzubieten. Ein breit aufgestellter MSP könnte beispielsweise aufgrund des Technologieumfangs, der Komplexität und des erforderlichen Maßes an Fachwissen nicht in der Lage sein, zusätzliche Cybersicherheitsdienste anzubieten. Infolgedessen werden sich MSPs zunehmend auf bestimmte Bereiche oder Branchen spezialisieren, in denen sie erstklassige Dienstleistungen anbieten.





2. Die Inflation wird ein Umdenken bei Investitionen in Rechenzentren bewirken

Wenn die Inflation anhält, werden MSPs im Jahr 2023 unter Druck stehen, ihre Gewinne zu halten. Das bedeutet, dass sie alle Aspekte ihres Betriebs, inklusive der Geschäftsmodelle, neu bewerten müssen, um in einem Umfeld unvorhersehbarer Ausgaben weiterhin ein Wachstum zu erzielen. Eine der höchsten Ausgaben von MSPs sind die Kosten für Rechenzentren, zu denen auch die immer höheren Kosten für die Speicherung von Daten in öffentlichen Clouds gehören.

Zudem zwingen steigende Energiepreise die großen Rechenzentren dazu, ihre Gebühren erheblich anzuheben. Das wird die gängige Meinung, dass die Verlagerung in die Cloud kostengünstig ist, in Frage stellen. Laut den Voraussagen des Marktforschungsunternehmens Canalis werden die [Preise für öffentliche Clouds](#) in Europa um mehr als 30 Prozent und in den USA um etwa 20 Prozent steigen, da die Energiepreise in die Höhe schnellen.

Aus diesem Grund werden sich MSPs im Jahr 2023 mutmaßlich von den großen Public Clouds abwenden und nach kostengünstigeren, hochleistungsfähigen Speicherlösungen in der Nähe ihres Standorts suchen. Steigende Energiepreise könnten zudem einige KMUs dazu veranlassen, ihre Cloud-Strategie komplett zu überdenken und ihre Daten aus der Cloud in die eigenen Räumlichkeiten zu verlagern. Dieser Trend bietet MSPs eine neue Chance, ihren Kunden On-Premises-Speicher- und Datensicherungslösungen anzubieten.

3. Datenwiederherstellung wird noch mehr gefragt sein

Jedes Unternehmen sichert seine Daten. Viel wichtiger aber ist, ob die Daten nach einem Cyberangriff oder einer anderen Störung umgehend wiederhergestellt werden können. Zu viele MSPs inklusive ihrer Kunden glauben, dass die Katastrophenvorsorge mit der Datensicherung erledigt ist und vergessen dabei, dass eine Sicherung allein nicht ausreicht. Im Jahr 2023 werden sich MSPs verstärkt darum bemühen, ihre Kunden bei der schnellen Wiederherstellung ihrer Daten im Notfall zu unterstützen. Der erste Schritt bei diesen





Bemühungen wird darin bestehen, den Kunden bei der Entwicklung eines soliden Wiederherstellungsplans zur Seite zu stehen.

Gesicherte Daten sind wie ein Puzzlespiel. Der Versuch, sie ohne einen guten Wiederherstellungsplan wiederherzustellen, ist als wollte man das Puzzle ohne das Bild auf dem Deckel der Schachtel zusammensetzen. Es wird sehr viel mehr Zeit benötigt und Zeit ist das, was Unternehmen nicht haben, wenn sie von einer Störung betroffen sind. Die Daten müssten sich sofort wiederherstellen lassen und nicht erst nach Tagen oder Wochen. Ein solider Wiederherstellungsplan hilft, alle Teile schnell und präzise wieder zusammenzufügen.

4. CRaaS wird zu einer großen Chance

Ein großer Markt für MSPs im Jahr 2023 wird Cyber-Recovery-as-a-Service (CRaaS) sein. Laut [IDC](#) ist jetzt der richtige Zeitpunkt für CRaaS Services, insbesondere da Ransomware-Angriffe unvermindert andauern und die Opfer zwingen, einen hohen Preis für die Wiederherstellung ihrer Daten zu zahlen. IDC ist der Ansicht, dass CRaaS für MSPs ein hohes Wachstumspotenzial mit soliden Gewinnspannen bietet.

CRaaS ist auch für Kunden attraktiv. Es nimmt ihnen die mühsame Aufgabe der Datensicherung ab und sorgt mit Kopien für die Unveränderbarkeit und Unantastbarkeit der Daten. Unveränderlicher (immutable) Speicher schützt die Daten, indem alle 90 Sekunden ein Snapshot erstellt wird. Diese Snapshots ermöglichen es, zu bestimmten Punkten vor einem Angriff zurückzugehen und ganze Dateisysteme innerhalb von Minuten wiederherzustellen. Selbst wenn ein Ransomware-Angriff erfolgreich ist und ein bössartiger Akteur den aktuellen Datenstand verschlüsselt oder zerstört, kann ein Kunde seine Informationen schnell und einfach bis zu einem sehr aktuellen Punkt wiederherstellen.



5. Daten-Tiering hat Top-Priorität bei Unternehmen

Angesichts steigender Energiekosten werden Unternehmen aller Größen die bisherige Speicherung ihrer Daten überdenken. Nicht alle Daten sind gleich wertvoll. Und wenn das Ziel darin besteht, Geld zu sparen, ist es wahrscheinlich nicht notwendig, alle Daten im Unternehmen zu speichern oder zu sichern. Es gibt viele redundante Daten oder Informationen, die nicht langfristig aufbewahrt werden müssen, etwa Systemabbilder.

Ein besonderes Augenmerk wird dabei auf Remote-Arbeitsplätzen liegen, an denen Mitarbeiter dazu neigen, private und geschäftliche Daten zu speichern. Das Letzte, was ein Unternehmen will, ist Geld für die Speicherung und das Backup von unnötigen Daten zu verschwenden.

MSPs können erheblich profitieren, indem sie Speicherlösungen mit Data-Tiering-Funktionen anbieten. Dieser Ansatz ermöglicht es Unternehmen, die Daten, die sie seltener nutzen, auf kostengünstigere Speicher zu verschieben. Dadurch können sie die Kosten senken und gleichzeitig die wertvollsten Daten schützen. Ein weiterer Vorteil von Data Tiering ist die Energieeffizienz und die Senkung der Energiekosten, da die Kunden weniger Rechen- und Speicherleistung aufwenden müssen. Data Tiering wird im Jahr 2023 von entscheidender Bedeutung sein, da die Gesamtkosten für die Datenspeicherung weiter steigen werden.

Zusammenfassung

Das kommende Jahr dürfte für fast alle Branchen eine Herausforderung darstellen. MSPs, welche die Trends erkennen und ihre Modelle anpassen, werden davon profitieren und im Jahr 2023 und darüber hinaus erfolgreich sein.

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



Über Arcserve

Arcserve gehört weltweit zu den Top-5-Herstellern von Datensicherungslösungen und bietet als Anbieter von Unified Data Resilience Lösungen eine einheitliche Plattform für die Ausfallsicherheit von Daten an. Das Unternehmen stellt das breiteste Spektrum an Best-in-Class-Lösungen für die Verwaltung, den Schutz und die Wiederherstellung aller Datenumgebungen zur Verfügung. Die Lösungen von Arcserve eignen sich für KMUs und Großunternehmen, unabhängig von deren Standort und der Komplexität der Infrastruktur. Sie beseitigen die Komplexität und bieten gleichzeitig erstklassigen, kosteneffizienten, flexiblen und massiv skalierbaren Datenschutz und Sicherheit für alle Datenumgebungen. Dazu gehören On-Prem-, Off-Prem- (einschließlich DRaaS, BaaS und Cloud-to-Cloud), hyperkonvergente und Edge-Infrastrukturen. Dank der fast drei Jahrzehnte langen Erfahrung des Unternehmens mit preisgekrönten IP-Lösungen und der kontinuierlichen Konzentration auf Innovation können Partner und Kunden, darunter MSPs, VARs, LARs und Endbenutzer, sicher sein, dass sie den schnellsten Weg zu Daten-Workloads und -Infrastrukturen der nächsten Generation finden. Arcserve ist ein zu 100 Prozent channelorientiertes Unternehmen, das in über 150 Ländern vertreten ist und mit 19.000 Vertriebspartnern die kritischen Datenbestände von 235.000 Kunden schützt.

Erfahren Sie mehr unter arcserve.com und folgen Sie Arcserve auf [Twitter](#) oder [LinkedIn](#).

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