

Microsoft + Sophos für MSP-Profitabilität

Steigern Sie die Marge pro Kunde, senken Sie die Servicekosten und stärken Sie die Sicherheit in jeder von Ihnen verwalteten Microsoft-Umgebung.

Überblick

Die Microsoft-Lizenzierung definiert die von Ihnen verwalteten Umgebungen, bietet aber allein nicht die erforderlichen Marge, Konsistenz oder Sicherheitsstandards, um als MSP effizient zu wachsen.

Sophos wandelt diese Microsoft-Umgebungen in eine einheitliche Managed-Security-Plattform um. Durch die Integration von Schutz, Monitoring und Reaktion für alle Mandanten ersetzen MSPs fragmentierte Tools und reaktive Operationen durch ein konsistentes, skalierbares Sicherheitsmodell.

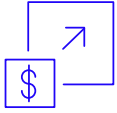
Diese Standardisierung führt zu konkreten Ergebnissen: Schnellere Analysen, weniger verschiedene Tools, geringere Servicekosten, höhere Gewinnmargen und einfach replizierbare Sicherheitsbereitstellungen in jeder Microsoft-Umgebung.

Das Ergebnis ist nicht nur besserer Schutz, sondern ein vorhersehbares, skalierbares Betriebsmodell, das den Einsatz von Microsoft in betriebliche Effizienz und wiederkehrende Einnahmen umwandelt.

Vorteile

- **Höhere Marge pro Kunde** durch Erweiterung des Security Footprints (Endpoint, MDR, ITDR, E-Mail, Firewall)
- **Weniger Betriebsaufwand** dank enger Integration von Microsoft- und Sophos-Technologien, die für weniger Warnmeldungen, schnellere Reaktionszeiten und insgesamt mehr Effizienz sorgt
- **Stärkerer Schutz ohne zusätzliches Personal** durch Sophos MDR-Services, die komplexe Bedrohungen mittels Microsoft-Telemetrie stoppen und flexible, auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Reaktions-Optionen bieten

Warum MSPs mit einer Kombination von Microsoft + Sophos gewinnen



Höhere Marge pro Kunde

Mit Microsoft-Lizenzen ist in der Regel nur eine Marge von 12–18 %* erzielbar, während die Sicherheitslösungen von Sophos eine zusätzliche Marge von ca. 30 % erzielen und so eine stärkere, breiter gestreute Einnahmequelle pro Kunde schaffen.

Sophos erweitert Ihre Sicherheitsinfrastruktur (Endpoint, MDR, ITDR, E-Mail, Firewall) und ermöglicht so höhere wiederkehrende Einnahmen pro Benutzerlizenz.



Weniger Betriebsaufwand

Ein einziger Sicherheitsanbieter, der eng mit Microsoft integriert ist, bedeutet weniger Konsolen, weniger Alerts und korrelierte Telemetriedaten von Microsoft und Sophos für schnellere Analysen und konsistente Reaktionsmaßnahmen.

Sophos MDR bietet echte 24/7 SOC-Expertise und ermöglicht MSPs direkten Kontakt zu Sicherheitsanalysten. Dadurch werden die Analysezeiten verkürzt, Eskalationsschleifen zwischen verschiedenen Anbietern vermieden und die Gesamteffizienz verbessert.



Stärkerer Schutz ohne zusätzliches Personal

Sophos sichert Hunderttausende von Microsoft-Umgebungen und nutzt Microsoft-Daten, um komplexe Angriffe zu erkennen und zu stoppen, darunter auch manuell gesteuerte Bedrohungen wie BEC und Ransomware.

Sophos MDR bietet flexible Reaktions-Optionen, sodass MSPs den Unterstützungsgrad wählen können, der am besten zu ihrem Geschäftsmodell und den Bedürfnissen ihrer Kunden passt. Unsere Analysten können innerhalb von Microsoft 365 direkt Maßnahmen ergreifen, um Bedrohungen schnell zu beseitigen, in Echtzeit mit Ihrem Team zusammenarbeiten oder Sie einfach nur benachrichtigen – ganz nach Ihren Wünschen.

Was MSPs Microsoft-Kunden mit Sophos bieten können

- Stärkeren Endpoint-Schutz für Microsoft-Pläne
- 24/7 MDR, das mehrphasige Multi-Vektor-Bedrohungen mittels Microsoft-Telemetrie stoppt, die von Technologie oft übersehen werden
- Identity Threat Detection and Response (ITDR), entwickelt für Entra ID
- E-Mail-Sicherheit, die sich nahtlos in Microsoft 365 integrieren lässt und BEC und Identitätstäuschung blockiert
- Firewall- und Entra-ID-Integration für identitätsbasierten Zugriff und reibungsloses VPN

Ein einziges, standardisiertes „Microsoft + Sophos“-Sicherheitsmodell verkürzt das Onboarding, beseitigt zusätzlichen Aufwand durch mehrere Anbieter und senkt die Servicekosten, sodass die Margen mit jeder Nutzer-Lizenz skalieren.

Szenario: Microsoft-Implementierungen in sicheres und profitables MSP-Wachstum umwandeln

Die Realität

- Microsoft 365 gilt als Produktivitätsstandard, doch die Lizenzmargen sind oft gering – in der Regel nur 12–18 %.*
- Microsoft 365 bietet eine solide Grundlage für Produktivität. Sophos ergänzt Microsoft-Implementierungen um professionelle Sicherheit und Profitabilität, die MSPs benötigen – insbesondere im 25-Benutzer-Segment.

Wo Wert geschaffen wird

- Durch die Integration von Sophos-Sicherheitslösungen (Endpoint, MDR, ITDR, Email, Firewall) werden kritische Sicherheitslücken geschlossen und gleichzeitig eine zusätzliche Marge von rund 30 % über die Microsoft-Lizenzen hinaus erzielt.
- MSPs bieten besseren Schutz vor Ransomware, BEC, Identitätsmissbrauch und manuell gesteuerten Angriffen und steigern gleichzeitig die wiederkehrenden Einnahmen pro Benutzer.
- Kunden sind besser geschützt und MSPs werden für dieses Ergebnis angemessen vergütet.

Skalierungspotenzial

- Sophos wird direkt in Microsoft 365, Defender und Entra ID integriert und nutzt die Telemetrie von Microsoft, um schneller erkennen und reagieren zu können.
- Ein einheitliches Sicherheitsbetriebsmodell mit 24/7 MDR durch Bedrohungsexperten dämmt die Flut von Warnmeldungen ein, verkürzt die Analysezeit und senkt die Servicekosten.
- MSPs standardisieren die Sicherheit für alle Microsoft-Kunden und verbessern so die Ergebnisse, ohne die Komplexität zu erhöhen.

Beispiel mit 25 Benutzern

- Ab 25 Benutzern im Rahmen eines Jahresvertrags bietet Microsoft die Grundlage für solide Produktivität.
- Sophos erweitert diese Implementierungen um Managed-Security-Lösungen, die die Risikosituation des Kunden nachhaltig verbessern und gleichzeitig vorhersehbare monatlich wiederkehrende Einnahmen (MRR) mit hoher Gewinnmarge generieren.
- Je mehr Kunden dieser Größenordnung hinzukommen, desto besser wird die Sicherheit, und die Profitabilität steigt parallel dazu.

Endergebnis

Sophos bietet stärkere Sicherheit und höhere Margen – und standardisiert Schutz so in vorhersehbare, wiederkehrende Einnahmen.

Beispielpreise (monatlich wiederkehrende Einnahmen pro Benutzer)

IDENTITÄTSANGRIFFE STOPPEN	
Option 1	
• Microsoft Business Standard	12,50 US\$
• Microsoft Entra ID P1	6,00 US\$
• Sophos MDR Essentials (inkl. Sophos Endpoint)	6,27 US\$
• Sophos ITDR	3,62 US\$
GESAMT	28,39 US\$
Option 2	
• Microsoft Business Premium (inkl. MS Defender für O365 und Entra ID P1)	22,00 US\$
• Sophos MDR Essentials	6,27 US\$
• Sophos ITDR	3,62 US\$
GESAMT	31,89 US\$

RANSOMWARE-ANGRIFFE STOPPEN	
Option 1	
• Microsoft Business Basic	6,00 US\$
• Sophos MDR Essentials (inkl. Sophos Endpoint)	6,27 US\$
GESAMT	12,27 US\$
Option 2	
• Microsoft Business Premium (inkl. MS Defender for Endpoints)	22,00 US\$
• Sophos MDR Essentials	6,27 US\$
GESAMT	28,27 US\$

BEC-ANGRIFFE STOPPEN	
Option 1	
• Microsoft Business Standard (inkl. MS 365 Email)	6,00 US\$
• Sophos Email	1,93 US\$
• Microsoft Entra ID P1	6,00 US\$
• Sophos MDR Essentials	6,27 US\$
GESAMT	20,20 US\$
Option 2	
• Microsoft Business Premium (inkl. MS Defender für O365 und Entra ID P1)	22,00 US\$
• Sophos MDR Essentials	6,27 US\$
GESAMT	31,89 US\$

Diese Beispielpreise dienen nur zur Veranschaulichung und basieren auf den von einem Sophos-Distributor bereitgestellten Microsoft-Preisen und den Sophos MSP-Preisen (basierend auf 100–499 Benutzern in den USA im Januar 2026). Die tatsächlichen Preise von Sophos und Microsoft erhalten Sie von Ihrem Distributor.

Fazit

Viele Anbieter beziffern den Wert ihrer Lösungen anhand des theoretischen ROI oder der prognostizierten Kosteneinsparungen, die je nach Umfeld variieren. Ihr Geschäft basiert jedoch auf messbaren, wiederkehrenden Gewinnmargen – nicht auf Annahmen.

Die Microsoft-Lizenzierung definiert die von Ihnen verwalteten Umgebungen, bietet jedoch für sich genommen nur begrenzte Möglichkeiten zur Margensteigerung. Integrierte Sophos-Lösungen schaffen eine konsistente, skalierbare Umsatzbasis, die durch standardisierte Abläufe und kontinuierlichen Schutz unterstützt wird.

Dieses Modell ist vorhersehbar, wiederholbar und betrieblich nachhaltig. Indem Sie die von Ihnen bereits verwalteten Microsoft-Umgebungen mit integrierten Sicherheitslösungen von Sophos verknüpfen, ebnen Sie den Weg für höhere wiederkehrende Einnahmen, eine stärkere Kundenbindung und langfristiges Geschäftswachstum.

Mehr erfahren: sophos.de/MSPMicrosoft

* <https://cloudmore.com/content-hub/microsoft-csp-margin-benchmarks-how-do-you-compare>

Sales DACH
Tel.: +49 611 5858-0
E-Mail: sales@sophos.de

© Copyright 2026. Sophos Ltd. Alle Rechte vorbehalten.
Eingetragen in England und Wales No. 2096520, The Pentagon, Abingdon Science Park, Abingdon, OX14 3YP, GB. Sophos ist die eingetragene Marke von Sophos Ltd. Alle anderen erwähnten Produkt- und Unternehmensnamen sind Marken oder eingetragene Marken der jeweiligen Inhaber.

2026-03-04 BR-DE (MP)

