



## Wachstum und Profitabilität im Fokus: Sophos stärkt Channel mit neuem Partnerprogramm

*Das neue Partnerprogramm baut auf dem bewährten Konzept auf und wird mit neuen Tools, Zertifizierungen sowie einem erweiterten Support ergänzt. Die Änderungen eröffnen dem Channel ein flexibles Rahmenwerk zum Ausbau der Umsätze mit Cybersecurity-Lösungen von Sophos.*

**Wiesbaden, 30. Juli 2025** – [Sophos](#) führt heute sein neues Partnerprogramm ein, das Partnern zahlreiche neue Möglichkeiten eröffnet, ihr Wachstum mit branchenführenden Cybersecurity-Lösungen zu beschleunigen und sich erfolgreich in einem zunehmend wettbewerbsintensiven Markt zu positionieren. Das neue Programm bringt die globale Partnerlandschaft von Sophos und Secureworks in einem integrierten, leistungsstarken Ökosystem zusammen. Es baut auf dem bisherigen bewährten und preisgekrönten Programm von Sophos auf und zählt mit über 25.000 Partnern weltweit zu den etabliertesten in der Branche.

Die Einführung des neuen Partnerprogramms erweitert das Service- und Support-Angebot für Partner noch einmal deutlich. Durch die Kombination der Stärken von Sophos und Secureworks kann der Channel nun Sicherheitslösungen der nächsten Generation noch schneller, profitabler und in größerem Umfang bereitstellen. Untersuchungen von [Canalys](#) zeigen, dass Kunden für jeden Dollar, den sie für Cybersicherheitsprodukte ausgeben, zusätzlich zwei Dollar in Dienstleistungen von Partnern investieren. Dies unterstreicht die wachsende Nachfrage nach partnergeführten Dienstleistungen und die Möglichkeit, durch dediziertes Know-how und hochwertigen Support neue Einnahmequellen zu erschließen. Angesichts der zunehmend komplexen Bedrohungen und der Marktkonsolidierung sind Partner wichtiger denn je, wenn es darum geht, Kunden bei ihren Entscheidungen im Bereich Cybersicherheit zu unterstützen.

Mit dem neuen Sophos Partnerprogramm können Managed Service Provider, Reseller, Cyber-Versicherungspartner, Systemintegratoren und andere Partner im Sophos-Ökosystem Konzepte und Services entwickeln, die auf ihre individuellen Geschäftsmodelle und -strategien abgestimmt sind. Folgende Neuerungen unterstützen alle Partner dabei, ihr Cybersecurity-Geschäft auszubauen, ihren Umsatz zu steigern und ihre Kunden zu binden:

- **Einheitliches Portfolio sichert Wettbewerbsvorteile:** Nach der Übernahme von Secureworks durch Sophos vereint das neue Programm zwei Partner-Ökosysteme in einer einzigen, gestrafften Plattform, die einen nahtlosen Vertrieb über das gesamte Portfolio ermöglicht. Partner profitieren von erweiterten Möglichkeiten, ihre Rentabilität zu steigern und ihren Umsatz zu erhöhen. Sie haben Zugriff auf ein umfassendes Portfolio, das branchenführende Endpoint-, Netzwerk-, E-Mail- und Cloud-Sicherheit, XDR/MDR, Identity Threat Detection and Response (ITDR) und SIEM der nächsten Generation umfasst – alles zukünftig zentral verwaltet über die Sophos Central-Plattform und ergänzt durch Consulting-Services.
- **Zukunftsorientierter Wachstumsrahmen:** Das Programm ist auf Skalierbarkeit und Rentabilität ausgelegt und ermöglicht Partnern ein schnelleres und effizienteres Wachstum durch Umsatzmultiplikatoren, Promotions und flexible Abrechnungsmöglichkeiten. Partner erhalten Zugang zu hochwertigen Incentives, integrierten Vertriebs- und Marketing-Ressourcen sowie Schulungen durch das neue

MDR Guided Onboarding der Sophos Academy und Quick-Start-Zertifizierungen für den Vertrieb.

- **Vertiefung der Beziehung zwischen Kunde und Partner:** Ein erweiterter Zugang zu Supportangeboten, wie zum Beispiel das Renewal-, Customer-Success- oder Partner-Care-Team, hilft Partnern dabei, ihre Kundenbeziehungen zu vertiefen und die Akzeptanz für neue Lösungen und Technologien zu beschleunigen. Das Programm bietet außerdem kostenlose Zertifizierungsschulungen für die gesamte Partnergemeinschaft.
- **Einfacher und schneller Geschäfte machen:** Partner erhalten Zugang zu zusätzlichen Tools, die den Verkauf und das Wachstum ihres Geschäfts vereinfachen. Dazu gehört u.a. ein innovativer KI-Verkaufsassistent, der in Echtzeit Hilfestellung bei der Portalnavigation und dem Auffinden von Ressourcen oder Vertriebsstrategien bietet. Das Partnerportal wird durch erweiterte geführte Angebote, neue Geräte- und Lizenzmanagement-Tools sowie zusätzliche Opportunity-Management-Optionen und Compliance Dashboards weiter aufgeböhrt.

„Das neue Sophos Partnerprogramm ist so konzipiert, dass es die Art und Weise widerspiegelt, wie Partner heute ihr Geschäft aufbauen und skalieren wollen“, sagt Stefan Fritz, Director Channel Sales für Sophos EMEA Central. „Es bietet einen flexiblen und profitablen Weg zum Wachstum – unabhängig davon, ob unsere Partner ihre Managed Services erweitern, neue Beratungsangebote im Bereich Cybersecurity einführen oder ihre bestehenden Geschäftsmodelle skalieren wollen. Alle neuen Tools, Incentives und Support-Angebote haben den glasklaren Fokus, unsere Channel-First-DNA weiterzuentwickeln und Partnern alle nötigen Tools zur Verfügung zu stellen, um in einem sich extrem schnell entwickelnden und sehr kompetitiven Cybersicherheitsmarkt eine führende Rolle einnehmen zu können.“

### Über das Sophos Partnerprogramm

Mehr als 25.000 Partner weltweit arbeiten mit dem Sophos Partnerprogramm. In unabhängigen Branchenrankings und Marktanalysen wurde das Programm mehrfach ausgezeichnet. Dazu zählen die Einstufung als „Champion“ in der [Canalys Cybersecurity Leadership Matrix 2025](#), eine durchgängig 5-Sterne-Bewertung im [CRN Partner Program Guide](#) seit zwölf Jahren sowie die Auszeichnung „[Best MSP Solution](#)“ durch [SE Labs](#). Vertreterinnen und Vertreter des Unternehmens wurden zudem regelmäßig in den Listen der [CRN Women of the Channel](#) sowie der [CRN Top 100 Executives](#) genannt – zuletzt 2025 mit einer Top-25-Platzierung für CEO Joe Levy und SVP Chris Bell. Die wiederholte Berücksichtigung durch Fachmedien und Marktanalysten unterstreicht die Rolle, die Sophos dem Channel-First-Modell beimisst und verweist auf die kontinuierliche Weiterentwicklung des Partnerangebots.

Bestehende Partner profitieren automatisch von allen neuen Vorteilen und finden weiterführende Informationen im Sophos Partner Portal, Interessenten für das Sophos Partnerprogramm finden alle nötigen Infos unter <https://www.sophos.com/de-de/partners>.

### Social Media von Sophos für die Presse

Wir haben speziell für Sie als Journalist\*in unsere Social-Media-Kanäle angepasst und aufgebaut. Hier tauschen wir uns gerne mit Ihnen aus. Wir bieten Ihnen Statements, Beiträge und Meinungen zu aktuellen Themen und natürlich den direkten Kontakt zu den Sophos Security-Spezialisten.

Folgen Sie uns auf  und 

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/groups/9054356/>

X/Twitter: [@sophos\\_info](#)

## Über Sophos

Sophos ist ein führender Anbieter im Bereich Cybersicherheit und schützt weltweit 600.000 Unternehmen mit einer KI-basierten Plattform und Experten-Services. Sophos begegnet Unternehmen unabhängig von ihrem Sicherheitsstatus auf Augenhöhe und entwickelt sich gemeinsam mit ihnen weiter, um Cyberangriffe abzuwehren. Die Lösungen kombinieren maschinelles Lernen, Automatisierung und Echtzeit-Bedrohungsinformationen mit der Expertise von Sophos X-Ops und bieten so fortschrittliche Bedrohungsüberwachung, -erkennung und -reaktion rund um die Uhr. Sophos bietet branchenführendes Managed Detection and Response (MDR) sowie ein umfassendes Portfolio an Cybersicherheitstechnologien – darunter Endpoint-, Netzwerk-, E-Mail- und Cloud-Sicherheit, Extended Detection and Response (XDR), Identity Threat Detection and Response (ITDR) und SIEM der nächsten Generation. Zusammen mit den Fachberatungsdienstleistungen der Sophos-Experten helfen diese Funktionen Unternehmen, Risiken proaktiv zu reduzieren und schneller zu reagieren – inklusive der nötigen Transparenz und Skalierbarkeit, um den sich entwickelnden Bedrohungen immer einen Schritt voraus zu sein.

Sophos agiert mit einem globalen Partnernetzwerk, das Managed Service Provider (MSPs), Managed Security Service Provider (MSSPs), Reseller und Distributoren, Marktplatzintegrationen sowie Cyber-Risikopartner umfasst. Dadurch haben Organisationen die Flexibilität, bei der Absicherung ihrer Unternehmenswerte auf vertrauensvolle Partnerschaften zurückzugreifen. Der Hauptsitz von Sophos befindet sich in Oxford, Großbritannien. Weitere Informationen finden Sie unter [www.sophos.de](http://www.sophos.de).

### Pressekontakt:

Sophos  
Jörg Schindler, Senior PR-Manager EMEA Central  
[joerg.schindler@sophos.com](mailto:joerg.schindler@sophos.com), +49-721-25516-263

TC Communications  
Arno Lücht, +49-8081-954619  
Thilo Christ, +49-8081-954617  
Ulrike Masztalerz, +49-30-55248198  
Ariane Wendt +49-172-4536839  
[sophos@tc-communications.de](mailto:sophos@tc-communications.de)