Einzelhandel unter Druck:
Wie der IT-Channel jetzt mit strategischer Sicherheitsberatung punkten kann

Der Einzelhandel steht unter Dauerbeschuss. Ransomware-Angriffe häufen sich, die Schäden wachsen – und dennoch klafft in vielen Unternehmen der Branche eine gefährliche Lücke: mangelndes Wissen über die eigene Sicherheitslage. Laut aktuellen Zahlen aus dem Sophos State of Ransomware Report 2025 wussten 46 Prozent der betroffenen Einzelhandelsunternehmen nicht, wo ihre Sicherheitslücken lagen. Weitere 44 Prozent räumten ein, schlicht zu wenig Schutz gehabt zu haben.

Für IT-Reseller, Systemhäuser und Managed Service Provider bedeutet das: Die Nachfrage nach echter Beratungskompetenz war selten größer. Wer jetzt die Rolle des vertrauenswürdigen Partners einnimmt, positioniert sich langfristig – und schützt gleichzeitig eine Branche, die sich selbst kaum helfen kann.

Die Lage: ernst, aber lösbar

Die Zahlen sprechen eine deutliche Sprache: Die durchschnittliche Lösegeldforderung gegenüber Einzelhandelsunternehmen hat sich binnen eines Jahres auf 2 Millionen US-Dollar verdoppelt. Hinzu kommen durchschnittliche Wiederherstellungskosten von 1,65 Millionen Dollar. Gleichzeitig lag die Rate bei grundlegenden Schutzmaßnahmen wie regelmäßigen Backups auf dem niedrigsten Stand seit vier Jahren. Fast die Hälfte aller Angriffe führte zu Datenverschlüsselung, mehr als ein Viertel zu Datendiebstahl.

Das eigentliche Problem ist dabei weniger technischer Natur. Es ist ein Wissensproblem. Einzelhändler investieren zwar in Sicherheitslösungen, treffen dabei aber oft die falschen Entscheidungen, weil das nötige Fachwissen fehlt.

„Viele Handelsunternehmen haben keinen vollständigen Überblick über ihre eigene Sicherheitslage. Angreifer nutzen genau diese blinden Flecken aus“, sagt Stefan Fritz, Director Channel Sales EMEA Central bei Sophos. „Im Handel stehen naturgemäß Sortiment, Kundenerlebnis und operative Abläufe im Mittelpunkt. Umso wichtiger sind Partner, die Cyberrisiken kontinuierlich im Blick behalten.“

Eine weitere Zahl aus der Studie unterstreicht dieses Problem: mangelnde Fachkenntnis spielte hier in 45 Prozent der Angriffe eine Rolle – was dem höchsten Wert entspricht, der in irgendeiner der im State of Ransomware untersuchten Branchen festgestellt wurde.

Die Chance: Orientierung in einer komplexen Bedrohungslage

Genau hier liegt die Chance für den IT-Channel. Neben der Auswahl passender Sicherheitslösungen gewinnt für den Channel vor allem eines an Bedeutung: Orientierung. Dazu gehören individuelle Bedrohungsanalysen, das Sichtbarmachen von Sicherheitslücken und Empfehlungen für geeignete Schutzmaßnahmen – untermauert durch Daten und Erkenntnisse aus realen Angriffsszenarien.

Besonders vielversprechend sind dabei Managed Detection and Response (MDR)-Dienste. Sie schließen Sicherheitslücken, ohne dass Einzelhändler ihre IT-Strukturen grundlegend umbauen müssen. „Der Channel hat heute die Möglichkeit, über klassische Produktverkäufe hinauszugehen“, sagt Stefan Fritz. „Channel-Partner, die Händler mit fundierten Bedrohungsanalysen und Managed Security Services unterstützen, entwickeln sich vom Lieferanten zum strategischen Sicherheitsberater.“

Gerade im Einzelhandel, wo IT-Sicherheit häufig nicht zum Kerngeschäft gehört, wächst der Bedarf nach solchen Partnern, die Risiken einordnen und Sicherheitsstrategien mit Blick auf das jeweilige Geschäftsmodell entwickeln.

„Die Nachfrage ist da. Das Wissen ebenfalls. Jetzt geht es darum, beides zusammenzubringen."

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

Pressekontakt:

Sophos
Jörg Schindler, Senior PR-Manager EMEA Central
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