

„Nicht im Regen stehen lassen.“

Nicolai Landzettel, Geschäftsführer der Data Sec UG, eines IT-Sicherheitsberaters für den Mittelstand und Handelspartners von SonicWALL, erläutert, mit welchen Problemen seine Kunden zu kämpfen haben und welche Anforderungen er an Herstellerpartner erhebt.

FACTS office: Aufgrund knapper finanzieller und personeller Budgets steht es um das Thema IT-Sicherheit in vielen mittelständischen Unternehmen nicht gerade zum Besten. Was empfehlen Sie als Experte?

Nicolai Landzettel: Mittelständische wie auch Enterprise-Unternehmen haben eigentlich dieselben Anforderungen in puncto Sicherheit. So setzen fast alle Unternehmen heute Firewalls, Virenschutzlösungen und Ähnliches als punktuelle Lösungen ein. Wir erleben aber leider oft, dass sowohl externe IT-Betreuer als auch interne Verantwortliche es nicht schaffen, den Topentscheidern im Unternehmen die Wichtigkeit und Notwendigkeit eines durchgängigen Sicherheitskonzepts klarzumachen.

FACTS office: Und wie schaffen Sie dieses Bewusstsein?

Landzettel: Im Auditing von Unternehmen fordern wir die Vorstände und Geschäftsführer zu einer anschließenden Risikobewertung auf. Viele Geschäftsführer sind sich dabei durchaus der vorhandenen privaten Haftungsrisiken bewusst. Doch macht es wenig Sinn, aus einem diffusen Schutzbedürfnis heraus ein Budget freizugeben, ohne zu wissen, vor was konkret man sich eigentlich schützen will. Stellen Sie sich eine Flughafen-Sicherheitskontrolle vor,

bei der die Sicherheitsmitarbeiter die Anweisung haben, alle Menschen durchzulassen. Dummerweise hat aber auch der schicke Metalldetektor gar keinen Strom. Ähnlich groteske Situationen treffen wir in den meisten Unternehmen an. Da finden Sie 0815-Firewalls ohne ein konzeptionell erarbeitetes, sinnvolles Regelwerk und oft auch ohne Support und regelmäßige Updates. Eine Firewall muss aber mit Updates auf ei-

nem sicheren Stand gehalten werden und ohne vorherige Konzeption bringt sie dem Unternehmen praktisch nichts, außer Kosten.

FACTS office: „Es gibt wenige Bereiche, die sich so dynamisch entwickeln wie das Feld der IT-Sicherheit. Aufseiten der Guten, aber auch der Bösen.“ – heißt es auf der Homepage von Data Sec. Welches sind denn ganz aktuelle Trends?

Landzettel: Zu den bösen Trends fällt auf, dass Hacker heute anders arbeiten. Früher ist ein Maisdieb des Nachts am Feld vorbeigeschlichen, packte seine Sichel aus, klaute gezielt ein paar dicke Kolben und machte sich vom Acker. Heute fahren seelenruhig die Mähdröser GPS-gesteuert über die Felder und nach knapp einer Stunde ist geerntet. Die Kriminalität ist heute professionalisiert, Angriffe sind automatisiert, die Ziele sind andere und die Motivation ist auch eine andere. Daher erleben wir heute eben auch oft, dass kleine Unternehmen und auch Privatleute Opfer von Hackern werden. Nicht nur Produktionen und Unternehmen werden immer effektiver, auch die Hacker halten bei diesem Wettlauf mit. Soziale Netze machen es dann auch noch wesentlich einfacher, durch die hohe Nutzerzahl Schadsoftware zu verteilen.

FACTS office: Welche Auswahlkriterien legen Sie an die Unternehmen an, mit denen Sie kooperieren und deren Produkte Sie vertreiben?

Landzettel: Uns ist es wichtig, im Sinne des Kunden zu handeln. Daher ist für uns neben der Kosten-Nutzen-Rechnung auch wichtig, dass wir von einem Hersteller auch partnerschaftlich behandelt werden, wie dies etwa bei SonicWALL gewährleistet ist. Nur so ist sicher gestellt, dass wir unseren Kunden nicht nur etwas verkaufen und sie dann damit im Regen stehen lassen müssen. Für uns zählt, dass wir auch im Falle von Problemen helfen können und sich unser Kunde auf uns und auf die Unterstützung durch den Hersteller verlassen kann. Daher arbeiten wir zum Beispiel auch eng mit dem Support und dem Engineering zusammen.

FACTS office: Beschreiben Sie die Kooperation mit SonicWALL bitte genauer: Seit wann arbeiten Sie zusammen und welche Erfahrungen haben Sie bislang gemacht?

Landzettel: Ich persönlich arbeite schon seit 2005 mit SonicWALL, damals in einem Unter-



nehmen, das Partner eines anderen Firewallherstellers war. Wir hatten zu der Zeit riesige Probleme bei einem unserer Großkunden, einem Automobilzulieferer. Von einem auf den anderen Tag streikten alle VPN-Verbindungen zwischen der deutschen Zentrale und den weltweiten Vertriebsbüros und Produktionsstätten. Ein Desaster! Wir haben alles versucht, mussten uns dann aber vom amerikanischen Support erklären lassen, dass man aktuell nichts für uns tun könne. Zum Glück hatten wir damals aufgrund weiterer Problemen bereits Tests mit Produkten von SonicWALL durchgeführt, sodass wir dann kurzfristig entschieden, einen Aufbau bei diesem Kunden zu machen. Auch hier lief anfangs wenig stabil, jedoch hat sich SonicWALL extrem engagiert und durch einen erstklassigen Engineer aus Amerika innerhalb eines Tages per Remote das Problem gelöst. Seit diesem Tag sind wir treue Partner.

FACTS office: Wie beurteilen Sie die Produkte?

Landzettel: Im Vergleich zum Wettbewerb haben die Produkte von SonicWALL meines Erachtens in vielen Fällen die Nase vorne. Die meisten Hersteller beherrschen zum Beispiel im Gateway-AV nur Protokolle wie http, FTP und SMTP, jedoch nicht den ganzen Rest, der per TCP ins Unternehmen gelangt. Ein weite-

rer wichtiger Aspekt ist die Administrierbarkeit. Nur wenige Administratoren sind ausschließlich für ein einziges Produkt zuständig, daher ist es nicht ganz unwichtig, wie pflegeleicht sich die Systeme verwalten lassen. SonicWALL hat hier ein gutes Konzept, webbasierte Administration und übersichtliches Regelwerksmanagement. So kann auch der Co-Admin sich schnell zurechtfinden.

FACTS office: Welche Unterstützung leistet der Hersteller für Ihr tägliches Business?

Landzettel: Neben überzeugenden Produkten hilft vor allem die qualifizierte Unterstützung beim Pre-Sales im SMB- und Enterprise-Bereich, telefonisch und vor Ort beim Kunden. Das Marketingteam unterstützt die Partner beratend sowie finanziell bei der Entwicklung und Umsetzung von Marketingmaßnahmen und der Support zeigt bei der Behebung ein ungebrochenes Engagement. Außerdem ist SonicWALL ein Hersteller, der auf Anforderungen und Wünsche von Kunden eingeht. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die Konstanz der Ansprechpartner im Unternehmen – so muss ich mich nicht immer wieder auf neue Personen einstellen und kann davon ausgehen, mit minimalem Zeitaufwand professionellen Service zu erhalten.

Daniel Müller ■