

Schweizer IT-Sicherheitsanbieter sind reif für die Konsolidierung

Nach jahrelangem Boom steht der Bereich IT-Security vor einer schwierigen Phase: Der Hype klingt ab und die Konkurrenz verschärft sich durch neue Anbieter wie Microsoft. Gleichzeitig versuchen einige Schweizer Firmen ihr Glück im Ausland. Wie schätzen die hiesigen Anbieter die Situation ein? Die Netzwoche ging dieser Frage nach und interviewte dazu national tätige IT-Sicherheitsfirmen. *Jonas Grossniklaus*

Das Thema Sicherheit verliert an Bedeutung. War Security auf Gartner's CIO Agenda 2005 noch das Topthema bei den rund 3000 befragten CIOs, musste es im vergangenen Jahr den ersten Platz an Business Intelligence abgeben. In diesem Jahr belegt Security gar nur noch den sechsten Rang. Immerhin rechnet Gartner auch dieses Jahr noch mit einem Wachstum des Security-Markts von über 10 Prozent. Doch auch hier: Vor zwei Jahren waren es noch knapp 15 Prozent.

Diese Entwicklung widerspiegelt sich auch in der Aussage von Marco Marchesi, CEO von Ispin: «Der IT-Security-Markt hat zumindest den Hype überschritten. Hingegen ist die Umsatzspitze noch nicht erreicht» (Netzwoche 21/07). Ähnlich äusseren sich auch andere Vertreter von Schweizer Sicherheitsfirmen gegenüber der Netzwoche. Firmen, die mit einem Wachstum von über 20 Prozent rechnen, sind die Ausnahme. Die meisten Anbieter rechnen eher damit, dass sich das Wachstum des Security-Markts dem Wachstum des gesamten IT-Markts anpasst – also deutlich unter 10 Prozent sinkt.



«Wir wollen bei der Konsolidierung eine aktive Rolle spielen»

Die Netzwoche befragte René Ritter, Verwaltungsratspräsident der United Security Providers, zu seiner Einschätzung des Schweizer IT-Sicherheitsmarkts. *Interview: Jonas Grossniklaus*

Herr Ritter, was waren die Gründe für den Zusammenschluss zu den United Security Providers?

Der Security-Markt in der Schweiz ist sehr fragmentiert. Wir wollen diese Situation nutzen. Durch den Zusam-

menschluss zu United Security Providers wurden wir zu einem der grössten Marktteilnehmer in der Schweiz. Dies ermöglicht es uns, auch im Ausland zu wachsen. Ausserdem haben wir die feste Zielsetzung, bei der Kon-

solidierung der Anbieter auch eine aktive Rolle zu spielen.

Dann sind weitere Firmenkäufe geplant?

Akquisitionen sind immer möglich. Wir prüfen laufend Firmen und

IT-Dienstleister drängen in den Security-Markt

Verschärft wird sich die Konkurrenz im Security-Bereich auch durch grosse IT-Dienstleister, die in diesem Bereich aufrüsten. Beispielsweise lancierte Microsoft letztes Jahr unter dem Namen Forefront umfassende IT-Sicherheitslösungen. Dazu gehört unter anderem Antigen, Microsofts Antiviren-, Antispam- und Content-Filtering-Lösung auf Server-Ebene. Und für Privatkunden sowie Kleinfirmen hat Microsoft mit Windows

Live One Care schon länger ein eigenes Sicherheitspaket mit Antivirus, Antispam, Firewall und Backup-Lösung auf dem Markt. Im Netzwerkbereich bauen auch Anbieter ihr Security-Angebot aus, die eigentlich nicht zur klassischen IT-Sicherheitsbranche gehören. Cisco Systems will beispielsweise mit einem sich selbst verteidigenden Netzwerk den Security-Bereich in das Netzwerk integrieren und auch BT hat in diesem Bereich aufgerüstet. «BT ist weltweit Nummer eins, was die Anzahl der

Diego Boscardin, Managing Director Symantec Switzerland:

«Schweizer Unternehmen verfügen meist nicht über das Kapital und die Vertriebsstrukturen, um ihre Produkte und Dienstleistungen international anbieten zu können.»



Security-Consultants und die Security-Dienstleistung anbelangt», so Adrian Schlund, CEO von BT Schweiz (Netzwoche 22/07).

Schweizer IT-Sicherheitsfirmen lässt diese neue Konkurrenz indes eher kalt. So fürchtet sich bei den von der Netzwoche befragten Unternehmen kaum jemand vor der scheinbar übermächtigen Konkurrenz. Vielmehr setzen die Anbieter auf ihre eigenen Stärken, ihre Nischen oder den persönlichen Kundenkontakt und die Kundennähe. Auch ist man der Ansicht, dass Firmen wie Microsoft erst noch zeigen müssten, wie ernst es ihnen mit ihrem Engagement ist. «Diese Anbieter müssen sich im Security-Bereich erst noch beweisen», meint beispielsweise Diego Boscardin, Managing Director von Symantec Schweiz.

Innovative Firmen im Visier grosser Dienstleister?

Bislang erlaubte es die gute Marktlage dem ohnehin stark fragmentierten IT-Security-Markt weiter zu wachsen. Durch das Abklingen des Hypes und die verstärkte Konkurrenz

führen entsprechende Gespräche. Sicher ist, dass wir nicht nur organisch wachsen können, da die Rekrutierung von Security-Spezialisten in der Schweiz eher schwierig ist. So sind Firmenzusammenschlüsse zur raschen Steigerung der Leistungsfähigkeit fast unumgänglich.

Wie würden Sie solche Übernahmen finanzieren, gibt es einen Investor?

Wir haben Anfragen von möglichen Investoren, momentan haben wir aber noch keinen Bedarf. Mögliche

Fortsetzung auf Seite 14

könnte sich dies jetzt ändern. In anderen IT-Bereichen fand eine Marktberreinigung bereits statt, zum Beispiel im ERP-Bereich und vor allem unter den IT-Dienstleistern. Der Kauf von Netbeat und Sophia durch Tetrade, die mittlerweile alle unter dem gemeinsamen Namen United Security Providers auftreten, könnte der Startschuss zu einer Konsolidierungsphase gewesen sein. Die United Security Providers planen denn auch weitere Übernahmen (siehe Interview). Auf der Pirsch befindet sich derzeit auch ein anderes Unternehmen: Secude in Luzern. Akquisitionen seien immer möglich, sagte Secude-CEO Heiner Kromer kürzlich der Netzwoche.

Einig, dass es zu einer Konsolidierung des Marktes kommen wird, ist man sich auch bei den Schweizer IT-Sicherheitsanbietern. Uneinig ist man sich allerdings darüber, welche Folgen dies genau haben

Konrad Broggi, Managing Director Cetus:

«Die Hatz der grossen Hersteller auf kleine innovative Firmen ist in vollem Gange.»



niger von Übernahmen. Christoph Baumgartner, CEO und Inhaber von Oneconsult, rechnet mit einer Konsolidierung, allerdings ist er der Ansicht, dass es kaum in dem Mass zu Übernahmen kommt, wie das beispielsweise im Systemintegratoren-Bereich der Fall war. Konrad Broggi

treten und das gesamte IT-Security-Spektrum abdecken».

«Klein, aber fein» oder «big is beautiful»?

Ob die Zukunft in erster Linie bei wenigen grossen Anbietern liegt, die das ganze Security-Spektrum abdecken, oder auch in Zukunft Lösungen von verschiedenen Anbietern gefragt sein werden, ist auch noch nicht ganz klar. So geht Gartner davon aus, dass Kunden in Zukunft Sicherheitslösungen von verschiedenen Firmen bevorzugen. Etwas anders sieht es Boscardin von Symantec: «Wir stellen fest, dass die Kunden immer stärker Komplettlösungen oder alle Produkte aus einer Hand wünschen.» Allerdings schränkt auch er ein, dass kleine Anbieter in den entsprechenden Nischen durchaus Chancen haben.

Generell erachten viele Schweizer IT-Sicherheitsprofessionals eine kleine Firmengrösse nicht ausschliesslich als Nachteil. Kleine Anbieter seien flexibler und werden darum grossen Firmen vorgezogen, meint Andreas Wisler von Go Out Productions.

Ein wichtiges Argument für einen Firmenzusammenschluss ist in den meisten Fällen die Absicht, im Aus-

land im grösseren Stil tätig zu werden. So fand der Zusammenschluss von Netbeat, Sophia und Tetrade unter dem gemeinsamen Dach «United Security Providers» letztes Jahr auch mit dem expliziten Ziel statt, bis in fünf Jahren global positioniert zu sein. Auch bei Ispin wird über den Schritt ins Ausland diskutiert, auch wenn das Thema vorsichtig angegangen wird. Während die United Security Providers durch behutsames Wachstum im Ausland Fuss fassen wollen (siehe Interview), wurde bei Secude ein anderer Weg eingeschlagen. Dank des Investments von Inhaber und CEO Heiner Kromer konnte letzten Dezember die Sicherheitsberatungsfirma Secude Global Consulting gegründet werden, die bereits nach wenigen Monaten mit zahlreichen Filialen weltweit vertreten ist. Secude ist allerdings wohl eher die Ausnahme in der Schweiz. So schränkt Boscardin ein: «Schweizer Unternehmen verfügen meist nicht über das Kapital und die Vertriebsstrukturen, um ihre Produkte und Dienstleistungen international anbieten zu können.» Der Weg ins Ausland von weniger finanzkräftigen Firmen führt so meistens über erste Projekte und Kooperationen.

Schweizer Sicherheitsfirmen setzen auf Swissness

Viele der befragten IT-Sicherheitsfirmen sind sich aber einig, dass Schweizer Security-Lösungen ein Exportschlager werden könnten. Die Schweiz scheint sich förmlich aufzudrängen als Herstellerland von Sicherheitslösungen: «Die Schweiz steht für Vertrauen, Sicherheit, Neutralität und Qualität – somit für dieselben Attribute, auf denen auch die Sicherheitsbranche aufbaut», erklärte beispielsweise Meier von Infoguard

Thomas Meier, Geschäftsführer
Infoguard:

«Die Schweiz steht für
Vertrauen, Sicherheit,
Neutralität und Qualität
– somit für dieselben
Attribute, auf denen
auch die Sicherheits-
branche aufbaut.»



► der Netzwoche. Infoguard setzt dementsprechend bei der Vermarktung auch auf den Claim «Swiss Information Security». Von den befragten Firmen ist Infoguard nicht das einzige Unternehmen, das schon im Ausland tätig ist: Rund zwei Drittel der befragten Firmen sind dies bereits. Neben den vielen positiven Äusserungen zu den Exportchancen von Schweizer IT-Sicherheit gibt es aber auch Stimmen, die auf mögliche Risiken hinweisen. «Je nach Kulturkreis werden mit der Marke Schweiz andere Eigenschaften in Verbindung gebracht. Die Erwartungen, die ein Kunde an eine Security-Gesamtlösung stellt, können nicht allein mit dem Label «Swiss Made» wettgemacht werden», meint beispielsweise Tom Hager, CEO von Infotrust.

Welche Schweizer Produkte einmal zu Exportschlagern werden könnten, dürfte auch davon abhängen, was als aktuelle Gefahr wahrgenommen wird. Laut Gartner wird

der Bereich Antivirus-Software weiterhin eine führende Rolle spielen. Schweizer Security-Professionals gehen hingegen davon aus, dass Virenschutz zum Grundbedürfnis gehört und so zur Commodity wird. Weiter ist man sich weitgehend einig, dass die virtuellen Angriffe professioneller geworden und so auch Themen wie Phishing nach wie vor aktuell sind. Diese Einschätzung deckt sich mit einer Studie von Trend Micro. Hierbei wurde festgestellt, dass sich Angriffe vermehrt gezielt auf einzelne Unternehmen oder Personen richten. Beratungsdienstleistungen zum Verhindern solcher Angriffe könnten zukünftig ein interessantes Geschäftsfeld sein. Ausserdem hoffen die hiesigen IT-Sicherheitsfirmen darauf, dass die Entwicklungen im Compliance-Bereich ihr Geschäft weiter beflügeln wird und sie messen den Gefahren, die sich durch mobile Geräte ergeben, einen hohen Stellenwert zu.

Fortsetzung von Seite 12

Akquisitionen wären aufgrund des fragmentierten Markts wohl in der Grössenordnung, dass wir sie aus den eigenen Mitteln finanzieren könnten.

Wie wurde die Übernahme von Netbeat und Sophia durch Tetrade finanziert?

Die bisherigen Akquisitionen wurden durch Cash und Aktientausch mit der Holding finanziert. Im Allgemeinen ist unser Grundsatz, auscheidende oder nicht in der Firma tätige Aktionäre auszubezahlen und verbleibende Inhaber zu beteiligen.

Sie haben bereits angesprochen, dass Sie auch vermehrt im Ausland aktiv sein möchten. Wie schätzen Sie die Chancen von «Security Swiss Made» auf dem internationalen Markt ein?

«Security Swiss Made» hat international gute Chancen. Einerseits ergeben sich diese aus der Affinität zur Finanzindustrie andererseits aus der Unabhängigkeit und Neutralität des Landes. Es ist zu beobachten, dass auf verschiedenen Märkten Lösungen aus bestimmten Ländern ein Misstrauen entgegengebracht wird. Es darf auch nicht vergessen werden, dass Schweizer Finanzinstitute weltweit als Erste hochsichere Onlinebanking-Lösungen im Einsatz hatten.

Wie weit sind Ihre Auslandspläne bereits fortgeschritten?

Momentan sind wir von der Schweiz aus im Ausland tätig. Dank Multis aus der Schweiz sind unsere Lösun-

gen bereits an 160 Orten im Ausland vertreten, wir haben aber auch Kunden ohne Bezug zur Schweiz. Um unsere Auslandsaktivitäten zu verstärken, haben wir drei Personen im Sales-Bereich angestellt, die sich explizit nur um das Auslandsgeschäft und das Partnermanagement kümmern. In einem ersten Schritt soll die Expansion durch Betriebs- und Integrationspartnerschaften stattfinden.

Wann sind Niederlassungen im Ausland geplant?

Das hängt sehr von der Entwicklung ab. Bis zu einer Auslandsniederlassung brauchen wir noch mindestens zwei Jahre. Wie gesagt möchten wir unseren Partnern Raum für eigene Mehrwertleistungen lassen.

Was sind Ihrer Meinung nach die aktuellen Themen im Bereich IT-Sicherheit?

Compliance ist auf jeden Fall ein grosses Thema. Zudem gibt es in einigen Ländern Bestrebungen zum Ausspionieren der Privatsphäre. Von der entsprechend staatlich geförderten Umsetzung werden auch Anwender und Organisationen in der Schweiz betroffen sein. Das Erhalten der Unabhängigkeit wird in diesem Zusammenhang zum Thema. Die übrigen Gefahrenherde sind eine weitere Professionalisierung der Anwendung der bekannten Werkzeuge wie Rootkits, Botnets, Phishing und zunehmend Social Engineering. Daraus folgt in erster Linie eine verstärkte Nachfrage in den Bereichen Identitätsmanagement und -Schutz (IAM) und Network Access Control.

Anzeige

FORTINET. FIRST FOR UNIFIED THREAT MANAGEMENT.
IT-Security-Lösungen sind sich ähnlich. Aber nur auf den ersten Blick.

Mit Fortinet gehen Sie auf Nummer Sicher. Dank der Integration sämtlicher sicherheitsrelevanter Technologien in einem System – Firewall, VPN, Anti-Virus, Web-Filtering, P2P- und IM-Control, IPS, Anti-Spyware, Anti-Phishing und QoS – erhalten Sie ein Höchstmass an Gateway-Security mit unerreichtem Preis-Leistungs-Verhältnis.

Maximale Sicherheit, Zuverlässigkeit und höchste Performance – Ihr lokaler Fortinet-Partner informiert Sie gerne über die führenden UTM-Systeme der FortiGate-Familie.

www.fortinet.com

FORTINET. FIRST FOR UNIFIED SECURITY.
FORTINET
REAL TIME NETWORK PROTECTION

Swiss distribution by www.boll.ch

IT Security Distribution
BOLL Engineering AG