



SLAs in Bezug auf Ausfallsicherheit, Erkennungsraten, Latenzzeiten und Support sollten die Wahl des Hosted Security Providers bestimmen



Interviewrunde: „Hosted Security & Security as a Service“
Name: Günter Fuhrmann
Funktion/Bereich: Global Sales Director, Corporate Business
Organisation: Kaspersky Lab
Homepage Orga: www.kaspersky.de

Liebe Leserinnen und liebe Leser,

in dieser Interviewrunde stellen Experten Ihre verschiedenen Sichtweisen auf das Thema „Hosted Security & Security as a Service“ dar und sprechen dabei über Vorteile, Optionen und Zukunft solcher Modelle.

Die Zukunft von Hosted Security sieht Günter Fuhrmann, Global Sales Director, Corporate Business bei Kaspersky Lab dabei folgendermaßen:

„Wie in allen Bereichen wird Service immer mehr an Bedeutung gewinnen. Ge- paart mit flexiblen Lizenzierungsmöglichkeiten können dem Kunden somit Leis- tungen angeboten werden, die optimal auf seine Bedürfnisse zugeschnitten sind.“

Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen Ihr

NetSkill-Team!



Sehr geehrter Herr Fuhrmann,

Frage 1: Terminologie & Begriffsklärung

Zunächst wollen wir kurz Klarheit über die verschiedenen Begriffe schaffen: Hosted Security, Security as a Service, Security on demand - Was steckt dahinter, gibt es Unterschiede?

**Antwort Günter Fuhrmann:**

Die von Ihnen genannten Begriffe werden in der Branche nicht komplett einheitlich verwendet. Beim Begriff Hosted Security geht man davon aus, dass der Kunde einen Security-Provider für bestimmte Bereiche der IT-Security beauftragt. Der Provider stellt sowohl die Hardware, die Security-Applikation(en) und den Service inklusive Support. Bei Security as a Service kann es ähnlich wie bei Hosted Security sein, allerdings werden auch Anwendungen, bei denen der Kunde selbst noch die Hard- und Software im Haus hat, aber der Dienstleister den kompletten Betrieb und die Dienstleistung übernimmt, so genannt. Bei Security on Demand zahlt der Kunde nur genau für die Leistung die er im Moment benötigt. Er muss also keine Infrastruktur vorhalten.

Frage 2: Anwendungen & Eignung

Welche Security-Anwendungen können bereits über diese Methoden bezogen werden? Welche eignen sich möglicherweise nicht?

Antwort Günter Fuhrmann:

Als Standardlösungen werden E-Mail, Web- und IM-Sicherheitslösungen bereits von vielen Security-Providern angeboten. Aber auch Managed Firewalls, Intrusion-Prevention und viele Antivirus-Konzepte werden in unterschiedlichsten Arten angeboten.

**Frage 3: Konkrete Vorteile von Hosted Security**

Ein Vorteil von Sicherheitslösungen als Service sollen Kostenvorteile sein. Woraus entstehen diese? Wie konkret können sie festgestellt werden? Hätten Sie ein Praxisbeispiel?

Antwort Günter Fuhrmann:

Nehmen wir z.B. ein mittelständisches Unternehmen mit 250 Mitarbeitern: Um die E-Mail-Sicherheit zu gewährleisten, muss dieses Unternehmen entsprechende Schutzmaßnahmen am Gateway installieren.

Diese Filter enthalten neben einem typischen Virenschutz auch Spamfilter mit Quarantäne. Die Applikation läuft auf einer Hardware (oder Appliance) die ebenfalls gekauft werden muss. Nicht zu unterschätzen sind aber auch laufende Betriebskosten wie Stromkosten, Speicherweiterung, Updates und Upgrades, Support, Kosten die durch Störung der Hardware oder Software entstehen, Garantie- und Versandkosten, etc. Zudem ist eine solche Lösung nicht hochverfügbar. Beim Ausfall des Systems wäre das Unternehmen bis zum Wiederaufbau eines neuen Systems von der E-Mail-Kommunikation abgeschnitten. Das verursacht wiederum enorme Kosten. All diese Kosten kann man genau beziffern und den Kosten einer Hosted-Security-Lösung gegenüberstellen. Die Praxis hat gezeigt, dass sich schnell zwischen 30 und 50 Prozent der Gesamtkosten einsparen lassen, wenn auf eine Hosted-Security-Lösung zurückgegriffen wird. Verschiedene Whitepaper zu diesem Thema können Sie unter www.kaspersky.de/khsswp_download herunterladen.

Ganz nebenbei ist eine Hosted-Security-Lösung aber auch deutlich besser für die Umwelt. Unsere Datenzentren verbrauchen im Vergleich pro User deutlich weniger Strom als individuelle Inhouse-Lösungen.

**Frage 4: Vorbehalte und die Fakten dahinter**

Was sind übliche Bedenken und Vorbehalte von IT-Entscheidern gegenüber Hosted Security bzw. Security als Service? Was können Sie diesen antworten?

**Antwort Günter Fuhrmann:**

Die Meinung, dass man IT-Security nicht außer Haus betreiben kann ist tatsächlich noch verbreitet. Als Gründe werden Kontrollverlust, Erhöhung der Reaktionszeit, Zugriff des Providers auf sensible Daten und höhere Kosten als bei einer Inhouse-Lösung angegeben.

Interessanterweise sind genau diese Themen auch als die Vorteile einer Hosted-Security-Lösung zu sehen. Die Unternehmen haben stets die volle Kontrolle über die Lösung und das typischerweise online und 24 Stunden am Tag, egal wo sich der Unternehmens-Administrator gerade befindet. Die Service Level Agreements (SLAs) und der Vertrag garantieren zum einen Reaktionszeiten, definieren und regeln aber auch den Datenschutz und den Umgang mit sensiblen Daten bis ins kleinste Detail. Im Vergleich der Kosten zwischen einer Inhouse-Lösung und einer Hosted-Security-Lösung können genaue Berechnungen der „Total Cost of Ownership“ (TCO) gegenübergestellt werden. Bei vergleichbarer Security und Ausfallsicherheit hat eine Hosted-Security-Lösung stets eine niedrigere TCO.

Frage 5: Anbietersauswahl und Angebote

Worauf sollten Entscheider bei der Auswahl eines Providers achten? Was können Sie und Ihr Unternehmen für Unternehmen und ihre Sicherheit tun? Welche Modelle bieten Sie an?

**Antwort Günter Fuhrmann:**

Zum einen ist natürlich die Technologie die Grundlage der Entscheidung. Allerdings geht es bei einer Hosted-Security-Lösung ja um einen Servicevertrag. Es steckt also deutlich mehr dahinter als die pure Technologie. Als Kunde sollte ich mir folgende Fragen stellen: Welche SLAs werden mir in Bezug auf Ausfallsicherheit, Erkennungsraten, Latenzzeiten und Support angeboten? Wo befindet sich die Supportabteilung und in welcher Sprache kann ich mich an die Techniker wenden? Ist der Vertrag in aktuellem Landesrecht ausgeführt? Kann ich den Service vorher testen?



Wir bieten unseren Kunden Hosted-Security-Lösungen für E-Mail (AV und Spam), Web (URL- und Malwarefilter) und IM an. Die Kunden können zwischen unterschiedlichsten Laufzeiten und Kombinationen wählen, erhalten rund um die Uhr Support und garantierte Leistungen die durch Service Level Agreements untermauert sind. Wir legen aber auch sehr großen Wert auf den „menschlichen Faktor“: Lokaler Support, kurze Entscheidungswege und ein Team von engagierten Mitarbeitern die sich gerne dem Kunden und seinen Bedürfnissen annehmen.

Frage 6: Zukunft und Ausblick

Wie sehen Sie die Zukunft für SaaS-Modelle im Security-Markt? Können Sie die nächsten Schritte kurz zusammenfassen?



Antwort Günter Fuhrmann:

Wie in allen Bereichen wird Service immer mehr an Bedeutung gewinnen. Gepaart mit flexiblen Lizenzierungsmöglichkeiten können dem Kunden somit Leistungen angeboten werden, die optimal auf seine Bedürfnisse zugeschnitten sind.

Vielen Dank für das Interview!