

500 Hersteller sind zu viel

Bergisch Gladbach, im April 2010 - Im Gespräch mit Dennis Monner, Vorstandsvorsitzender der Gateprotect AG, über den Verdrängungswettbewerb im Markt für Unified-Thread-Management-Lösungen (UTM), die sich insbesondere für den Einsatz in kleinen und mittelgroßen Unternehmen empfehlen.

UTM-Lösungen sollen das Unternehmensnetz vor Angriffen und Schadsoftware schützen. Bei rund 500 Anbietern in diesem Marktbereich fällt die Auswahl einer geeigneten Lösung jedoch mitunter schwer.



Dennis Monner, Gateprotect AG, erklärt: „Der UTM-Markt wird mittlerweile von einem reinen Verdrängungswettbewerb bestimmt, auf dem sich die Hersteller mit Dumpingpreisen unterbieten.“

IT-MITTELSTAND sprach mit Dennis Monner, Vorstandsvorsitzender der Gateprotect AG, über die Anforderungen an UTM-Lösungen, deren Einsatz in Anwenderunternehmen und die Entwicklung des UTM-Marktes.

ITM: Herr Monner, wodurch zeichnet sich eine gute UTM-Lösung aus?

Dennis Monner: Da alle namhaften UTM-Hersteller wie Sonicwall, Watchguard, Fortinet und auch Gateprotect sämtliche relevanten Sicherheitsfeatures in ihre Lösungen integriert haben und sich technisch nur geringfügig voneinander unterscheiden, hat sich die einfache Bedienbarkeit dieser äußerst komplexen Sicherheitssysteme zu einem wichtigen Unterscheidungsmerkmal herauskristallisiert. Nur wenn Konfigurationsfehler im laufenden Betrieb möglichst ausgeschlossen werden, kann eine UTM-Lösung ihr volles Potential ausspielen. Die Grundsätze für einfache Bedienbarkeit von Software sind in der internationalen Norm ISO 92141 festgelegt. Wir sind bislang der einzige Hersteller, der diese Leitsätze vollständig umgesetzt hat.

ITM: Für Unternehmen welcher Größe und Branche eignet sich so eine Lösung?

Monner: Der Einsatz von Unified Threat Management bietet branchenübergreifend dem Mittelstand und Unternehmen mit bis zu 1.000 Mitarbeitern ein hohes Maß an Flexibilität. Mit nur einer Lösung lassen sich individuelle Bedürfnisse adressieren und bei Bedarf über Lizenzen anpassen, ohne dass ein Austausch von Hard- oder Software nötig ist. Gleichzeitig senkt die zentrale Managementoberfläche die Betriebskosten, die Komplexität und Administrationsrisiken.

ITM: Können Sie mir einen Ihrer Referenzkunden nennen?

Monner: Das Autohaus Paul Witteler GmbH & Co. KG mit Sitz in Brilon etwa hat seit 2007 eine Gateprotect GPX 800 als zentrale Sicherheitsschnittstelle zwischen dem Unternehmensnetz und dem Internet im Einsatz. Neben den reinen Firewall-Funktionen, Content Filtering und Statistik nutzt Witteler Automobile den integrierten Virenschutz der Lösung, um die Arbeitsplätze der rund 120 Mitarbeiter abzusichern.

ITM: Sie sagten kürzlich, dass im UTM-Markt eine Marktberreinigung bevorstehe. Wie kommen Sie zu dieser Annahme und wie wird sich der Markt Ihrer Meinung nach in den nächsten Jahren entwickeln?

Monner: Weltweit gibt es 500 Hersteller, die Unified-Threat-Management-Appliances herstellen, das sind deutlich zu viele. Der UTM-Markt wird mittlerweile von einem reinen Verdrängungswettbewerb bestimmt, auf dem sich die Hersteller mit Dumpingpreisen unterbieten. Wir schätzen daher, dass spätestens in zwei bis drei Jahren alle kleineren UTM-Anbieter wie Tuxguard oder Securepoint vom Markt verschwunden sind.

ITM: Welche Leistungen müssen UTM-Anbieter erbringen, um im Markt bestehen zu können?

Monner: Viele unserer Kunden sind international aufgestellt, besonders die aus dem Mittelstand mit bis zu etwa 500 Mitarbeitern. Daher fordern sie eine internationale Aufstellung ihrer Technologiepartner, weshalb wir derzeit die Internationalisierung vorantreiben.

ITM: Welche Konsequenzen hat das für Unternehmen?

Monner: Die Retailpreise werden weiter sinken. Der Support wird weiter an Bedeutung zunehmen und nur hierfür wird der Kunde bereit sein, zu zahlen. Desweiteren wird der Kunde alle Leistungen aus einer Hand fordern, um durch höhere Umsätze bessere Rabatte auszuhandeln.