

IT Sicherheit – im kleineren KMU Segment, Chancen für den Handel

Das Segment KMU steht für kleine und mittelständische Unternehmen bis zu einer Mitarbeiterzahl von 250 Beschäftigten und einem Umsatz von bis zu 50 Mio. €. Manch einer wird schmunzeln, wenn es dabei um den Einsatz von IT Technologien geht, weil die Definition von KMU dann um ein wesentliches zu breit gefasst ist. Allerdings dürfen wir die Angaben nicht der Willkür der Marketingstrategen überlassen, sondern blicken auf die nüchternen Kommissionen der Europäischen Union mit der Richtlinie „2003/361/EG zur KMU-Definition“. Die Rolle der KMU wird nicht nur in der EU als entscheidende angesehen, sondern alle IT Hersteller stellen Ihre Produkte und Angebote auf diesen Markt ein.

„Mikro-, klein- und mittelgroße Unternehmen sind sozial und wirtschaftlich wichtig, da sie 99% aller Unternehmen in der EU darstellen, etwa 65 Millionen Arbeitsplätze bieten und eine wichtige Quelle für unternehmerische Initiative und Innovation sind. Oftmals stehen sie aber speziellen Schwierigkeiten gegenüber.“

Quelle: EU Kommission Unternehmen und Industrie

Je nach Technologie wird es in den Bereichen der KMU unterschiedliche Kompetenzen geben. Im Falle der IT Security Lösungen dürfte das Know-How vor Ort bei den mittelgroßen Unternehmen bereits sehr umfassend vorhanden sein. Die so genannten „Mikros“ sind Unternehmen mit bis zu 10 Mitarbeitern und bis zu 2 Mio. € Umsatz. Dass hier wohl eher kein echter IT Experte zu finden ist, wird niemand bestreiten. Unter diesen Unternehmen und der Sparte „kleine“ KMU bis 25 Mitarbeiter, finden sich auch die derzeit etwa 80.000 Steuerberater, 142.830 registrierte Rechtsanwälte und 127.048 niedergelassenen Ärzte. Sie haben diesen Beruf gewählt, weil Sie nicht Systemhaus, ITK-Fachhändler oder Programmierer werden wollten, aber trotzdem für Ihren Datenschutz verantwortlich sind und selbstverständlich für die mangelnde Einrichtung eines Sicherungskonzeptes haften.

Für den Bereich der Security Lösungen bietet sich der Einsatz der UTM Appliances in der alle wichtigen Bereiche wie Firewall, Antivirus, IDS, Spam- und Content Filter, VPN und VoIP Support integriert sind förmlich an. Forrester Research stellte in seiner Studie von Januar 2007 fest, dass lediglich 13% der KMUs Appliances einsetzen. Wenn man berücksichtigt, dass damit alle KMU gemeint sind, darf man feststellen, dass die „Mikros“ und „Kleine“ KMU noch ein erhebliches Marktpotential bieten und dankbar für die gute Hilfe des Fachhandels sind. Auf die Frage welche Entscheidungskriterien bei IT Security die wichtigsten sind, wurde mit 74% der Wunsch nach vereinfachter Administration genannt. Lediglich 38% nannten

zuerst die Kosten für die Lösung. Das heißt: mehr Fokus auf die Dienstleistung und damit einen höhere Marge.

Eine unglaublich wichtige Chance für den Fachhandel. Security Lösungen sind „lebende Produkte“. Diese müssen, und das haben die Kunden längst akzeptiert, stetig aktualisiert werden. So gibt es einen Softwarepflegevertrag, der Kunden und Systemhändler verbindet. Mit geeigneten Produkten kann auch die Administration der vollständigen Appliance als Dienstleistung übernommen werden. Ist das Produkt und der entsprechende Support dann auch noch in deutscher Sprache verfügbar, dann könnten auch Fachhändler die sich bisher nicht an das Segment IT-Security gewagt haben, neue Kunden gewinnen oder noch wichtiger, Ihre Kunden langfristig behalten.



Hartmut Bauer

Business Development

Securepoint GmH
Salzstraße 1
D- 21335 Lueneburg
Germany

Home: +49 (0) 7000 700 4262
Homefax: +49 (0) 7000 800 4262
Mobil: +49 (0) 160 989 17 17 2

Web: <http://www.securepoint.de>
E-mail: hartmut.bauer@securepoint.de