

Security-as-a-Service auf dem Vormarsch

Cloudbasierte IT-Sicherheitslösungen im SaaS-Modell gewinnen an Attraktivität. Für die Kunden entfällt der Umgang mit Hardware, Konfigurationen und Lizenzen – und die Rolle des Resellers wandelt sich vom Hardwareverkäufer hin zum Beratungsunternehmen.

Die Cloud ist aus der Informatik nicht mehr wegzudenken. Auf IT-Security bezogen handelt es sich bei cloudbasierten Angeboten traditionell um virtuelle Appliances, die auf der Cloud-Infrastruktur des Anbieters laufen und vom Kunden ähnlich einer vor Ort installierten Hardware-Appliance mit den gleichen Tools übers Internet konfiguriert, verwaltet und überwacht werden. In der gängigen Cloud-Terminologie entspricht dies einem IaaS-Angebot (Infrastructure-as-a-Service).



Bei einer rein cloudbasierten Security steht den Kunden ein SaaS-Angebot mit klar umrissenem Funktionsumfang und nutzungsabhängigem Preismodell zur Verfügung.

Eine zweite Variante sind Managed Services: Hier stellt der Anbieter nicht nur die Infrastruktur zur Verfügung, er übernimmt zusätzlich den gesamten Betrieb von der Installation und Konfiguration bis zum Monitoring. Der Kunde erhält einen per SLA klar definierten Dienst wie etwa Malware-Schutz oder Firewall. Die benötigte Infrastruktur kann dabei sowohl virtualisiert als auch in Form von Hardware installiert werden, entweder im Rechenzentrum des Anbieters oder sogar beim Kunden vor Ort. Ein Managed Service muss also nicht zwingend in der Cloud bereitgestellt werden.

Security rein cloudbasiert

In letzter Zeit kommen nun Security-Lösungen auf den Markt, die nach dem Prinzip Software-as-a-Service ausschliesslich in der Cloud angesiedelt

Die folgenden, von BOLL in der Schweiz distribuierten Hersteller bieten rein cloudbasierte Security-Services an:

- Menlo Security
- Rapid7
- Proofpoint
- Palo Alto Networks
- Fortinet
- Kaspersky Lab
- WatchGuard

sind. Der Anbieter betreibt die Sicherheitsprodukte auf seiner Cloud-Infrastruktur, übernimmt wie bei einem Managed Service den Betrieb und stellt dem Kunden das Ganze als SaaS-Angebot mit klar umrissenem Funktionsumfang und nutzungsabhängigem Preismodell zur Verfügung.

Ein Beispiel ist der auf KMU zugeschnittene E-Mail-Security-Service Proofpoint Essentials mit Funktionen wie Anti-Malware, Anti-Spam, Anti-Phishing und Verschlüsselung. Der Dienst lässt sich höchst unkompliziert nutzen: Als Kunde muss man nur den gesamten E-Mail-Verkehr über den Essentials-Service leiten, was mit der Anpassung von DNS-Einträgen und der Verifizierung der eigenen Domain in wenigen Schritten erledigt ist. Das physische Aufsetzen und die Konfiguration einer physischen oder virtuellen Appliance entfällt völlig. Nachdem dann noch die Stärke des Antispam-Filters festgelegt und einige weitere Einstellungen wunschgemäß vorgenommen sind, ist die E-Mail-Sicherheit eingerichtet und aktiviert.

Für sicheren E-Mail-Verkehr haben bisher in erster Linie Hardware- oder Virtual-Appliances gesorgt, die für kleinere Unternehmen teils kaum erschwinglich waren. Mit Diensten wie Proofpoint Essentials werden rein cloudbasierte Lösungen für manche Kunden zunehmend attraktiv: Sie brauchen sich nicht um technische Details und komplizierte Lizenzierungen zu kümmern und erhalten durch das Abo-Modell Kostensicherheit. Sie können den Dienst über ein beque-

mes Webinterface nutzen und verwalten – ganz ähnlich wie bei gängigen Public-Cloud-Services wie Dropbox oder Salesforce. Und sie übertragen einen Teil der Verantwortung an den Anbieter, sparen so interne Ressourcen und vermeiden Investitionen – die Kosten fallen als Opex statt Capex an.

Konsequenzen für den Vertrieb

Vom Komfort und der Flexibilität eines SaaS-basierten Security-Service profitieren auch Reseller, wie wiederum das

Beispiel Proofpoint Essentials zeigt. Der Distributor verkauft den Service an seine Partner, die ihn samt Beratung, Konfiguration und Support an ihre Kunden weitergeben. Anders als bei herkömmlichen Lösungen muss auch der Reseller dazu keinerlei Appliances konfigurieren, Lizenzen im Detail verwalten und Software ständig auf den neuesten Stand bringen. Die vom Hersteller betriebene Plattform ist immer aktuell, von Haus aus mandantenfähig und beliebig skalierbar. Der Händler beziehungsweise der Distributor muss für jeden Kunden nur die Anzahl der User angeben – und die nötige Performance wird automatisch bereitgestellt.

Es wird jedoch kaum so sein, dass künftig nur noch cloudbasierte Sicherheitslösungen existieren. Aber dennoch: SaaS wird sich in diesem Bereich vermehrt etablieren und die Rolle der Vertriebspartner verändern. Es werden weniger Hardware und virtuelle Appliances, dafür mehr Services verkauft. Ein guter Teil der «Boxenlogistik» fällt weg. Dafür müssen Distributoren und Reseller vermehrt Consulting-Know-how aufbauen und die Kunden kompetent beraten.

Kontakt

BOLL Engineering AG, Jurastrasse 58,
5430 Wettingen
Tel. 056 437 60 60, info@boll.ch, www.boll.ch