

GRUSSWORT

# Security-Exporte mit Hindernissen

**Schweizer Sicherheitstechnik ist mehr als gut – sie ist in vielen Bereichen sogar führend. Leider ist das beim Export noch immer nicht ganz angekommen. Vor allem deshalb, weil zu wenig Bewusstsein für Sicherheitsprobleme existiert, die mit den Technologien gelöst werden könnten.**

Sicherheit gehört in der Schweiz genauso zum kulturellen Selbstverständnis wie Schokolade und Qualitätsanspruch. Auf technischer Ebene manifestiert sich das bei den Schweizer Banken, deren IT-Security-Systeme im internationalen Vergleich zu den besten gehören. Trojaner und Phishing-Angriffe gibt es zwar auch hierzulande, der Geldabfluss ist aber gering, bestätigt Melani, die Melde- und Analysestelle Informationssicherung. Andernorts hängen die Früchte einfach tiefer.

Leider hat das bisher nicht zu einem eigentlichen Boom für IT-Security-Exporte geführt – trotz hochwertiger Produkte wie Nevis von AdNovum, Airlock von Ergon, SES von USP. International ist die Anspruchshaltung eben noch eine andere als hierzulande – Firmen wie Ergon können davon ein Lied singen. In Deutschland ziehen gewisse Technologien erst jetzt an, die bei hiesigen Unternehmen schon lange Standard sind. Noch weiter zurück liegen die USA. Selbst Finanzdrehscheiben wie Singapur sind noch lange nicht bei Schweizer Massstäben angekommen, berichtet die dort tätige AdNovum. Interessanterweise sind beide Unter-

nehmen erfolgreich im Ausland tätig – auch wenn sie teilweise regelrecht Pionierarbeit leisten und zuerst ein Bewusstsein schaffen mussten für die Probleme, die sie lösen können. Das Gleiche gilt für das Desktop-Monitoring-Produkt von Nexthink, das sich international sehr gut verbreitet.

Doch tatsächlich könnte sich jetzt endlich etwas bewegen – nicht zuletzt wegen eines gewissen Herrn Snowden. Schon Anfang 2013 nannte der Lift-Gründer Laurent Haug die Snowden Enthüllungen die grösste Chance der europäischen IT seit Jahren. Das glaubt man auch bei Ergon: „Vor allem in den Köpfen der Leute hat sich etwas verändert: Heute fragen die Kunden, wo etwas hergestellt wird und „Made in Europe“ ist ein Verkaufsargument“ sagt Ergon-CEO Patrick Burkhalter.

Auch andere globale Trends könnten der Schweiz hier zur Chance gereichen: Gemeint sind die massive Zunahme mobiler Internetnutzung sowie der Umzug in die Cloud. Für Mobile Internet gelten nämlich die gleichen Security-Anforderungen wie andernorts auch, jedoch ist die Anzahl der Endgeräte ungleich höher. Es gibt also viel

Potenzial für Hacker, aber auch für Security-Anbieter. Die Cloud trägt ihren Teil dazu bei, dass Start-ups wie Netsense oder First Security mit SaaS-Technologien auf den Markt drängen, die vor wenigen Jahren für KMU nicht zugänglich waren. Ausserdem besteht die Möglichkeit, Daten aus aller Welt in die Schweiz zu locken. Zurzeit gibt es Bestrebungen, die Schweiz zum sicheren Hafen für Cloud-Daten zu machen. Der rasante Ausbau hiesiger Rechenzentren (RZ) könnte diese Entwicklung unterstützen. Die Flächenzunahme beträgt jährlich 20 Prozent, wie das Schweizer Marktforschungsinstitut MSM Research jüngst berichtete. Und warum auch nicht? Der „Data Haven“ Schweiz bietet ideale Rahmenbedingungen: Neben dem hohen Sicherheitsniveau, erntet die politische und wirtschaftliche Stabilität Pluspunkte. Am Ende könnte sogar das Datenschutzrecht zum Standortfaktor werden.

Die Schweiz steht allerdings besser da, als viele vermuten. Das belegen die seit Anfang 2013 erstmals vorliegenden ICT-Exportzahlen: So traten 2011 ICT Güter und Dienstleistungen im Wert von knapp

neun Milliarden Franken ihre Reise rund um den Globus an. Das ist etwa das Sechsfache anderer, wesentlich bekannterer Exportschlager wie Käse und Schokolade. Zwar haben ICT-Dienstleistungen, zu denen auch die Software-Entwicklung gehört, daran nur einen Anteil von etwa 1,8 Milliarden Franken, dafür gibt es aber noch Luft nach oben.

Vor dem Hintergrund globaler Entwicklungen ist die Zeit also günstig. Politik und Industrie sollten sich deshalb ein Herz fassen und ein altes chinesisches Sprichwort verinnerlichen: „Tu Gutes und sprich darüber“ – möglichst bevor der technische Vorsprung schmilzt oder Unternehmen am Ende ins Ausland verkauft werden.



ZUM AUTOR

**Christian Walter**, Managing Partner  
bei swiss made software

[www.swissmadesoftware.org](http://www.swissmadesoftware.org)

UNTERNEHMENSBEITRAG

## „Ein Silicon Valley in der Schweiz wäre denkbar“

**Keine Programmierung auslagern – das ist das Erfolgsrezept der PDF Tools AG, dem weltweit führenden Hersteller von Software-Lösungen und Programmierkomponenten für die PDF- und PDF/A-Erzeugung.**

*Herr Bärffuss, das grosse Potenzial, das in „Swiss Made Software“ schlummert, ist weitestgehend ungenutzt. Warum?*

Dafür gibt es mehrere Gründe. Obwohl die Schweiz mit ihren Hochschulen durchaus qualifizierte Kräfte auf den Markt wirft, wandern viele Mit-

arbeiter, insbesondere IT-Ingenieure, ins Silicon Valley oder zu amerikanischen Konzernen ab. Das Angebot an attraktiven Arbeitsstellen ist hierzulande begrenzt und konzentriert sich hauptsächlich auf Consulting-Leistungen oder den Bau von Anwendungs-Software aus vorgefertigten Komponenten. Zudem liegt der wirtschaftspolitische Fokus in der Schweiz zu sehr auf grossen Unternehmen, obwohl der grösste Teil des Bruttoinlandproduktes von den mehr als 500'000 KMU erarbeitet wird, die zum Teil auch im Ausland erfolgreich agieren.

*Die PDF Tools AG betreut über 4'000 Kunden in mehr als 60 Ländern. Und das mit gerade einmal zehn Mitarbeitern. Wie ist das möglich?*

Unsere Mitarbeiter sind hochqualifiziert, insbesondere in den Abteilungen Entwicklung und

Marketing, den Grundpfeilern unserer Unternehmensleistungen. Die PDF Tools AG ist eines der wenigen Schweizer Unternehmen, die es IT-Ingenieuren ermöglicht, an der Entwicklung von Software von Grund auf beteiligt zu sein. Wir sind also für Studienabgänger ein durchaus attraktiver Arbeitgeber. Obwohl unsere Firma sehr klein ist, hat sie doch auch eine grosse Aussenwirkung. So haben Experten der PDF Tools AG als Vertreter der Schweizerischen Normenvereinigung wesentlich dazu beigetragen, dass PDF ein ISO-Standard wird. Wichtigster Faktor für unseren Erfolg ist allerdings eine besondere Strategie in Sachen Wachstum.

*Wachstum heisst in diesem Fall nicht, mehr Mitarbeiter einzustellen...*

Das ist richtig. Wir konzentrieren uns auf die Entwicklung und Vermarktung. Das weltweite

Wachstum unseres Unternehmens erfolgt über Partner, welche die Integration der Produkte in Lösungen und die Implementierung übernehmen. Das Konzept geht auf: Rund 80 Prozent unseres Umsatzes erwirtschaften wir inzwischen im Ausland.

*Ihren Umsatz generieren Sie mit verschiedenen PDF-Werkzeugen. Was unterscheidet diese vom Anbieter Adobe?*

Unser Portfolio aus Komponenten, Services und Lösungen ist ergänzend ausgerichtet. Unsere Produkte konzentrieren sich auf die automatisierte Verarbeitung von grossen Dokumentenvolumen, hohe Performanz und Qualität. Die breite Palette von Schnittstellen gewährleistet eine reibungslose und einfache Integration in bestehende Umgebungen – das ist ein weiterer wesentlicher Vorteil.

IM INTERVIEW



**Dr. Hans Bärffuss**,  
Gründer und Inhaber  
PDF Tools AG

[www.pdf-tools.com](http://www.pdf-tools.com)

GASTBEITRAG

## Login mit hohem Sicherheitsfaktor

**Die M.ID Suite der Firma Swiss SafeLab gewährleistet eine sichere Benutzer-Authentifizierung – Swiss Made.**

Identitäts-Missbrauch und Schadsoftware gehören auf ICT-Ebene zu den grössten Gefahren, denen Unternehmen heute ausgesetzt sind. Selbst qualitativ gute und regelmässig geänderte Passwörter widerstehen den heutigen Bedrohungsszenarien nicht mehr. Die sicherste Lösung ist die Trennung der Anwendung von der Authentifizierung sowie die Einmaligkeit des Passwortes.

Für diese verbesserte Datensicherheit nutzen Unternehmen vermehrt eine mehrstufige, komplexe Authentifizierung. Ein Beispiel hierfür ist die Zwei-Faktor-Authentifizierung der Swiss SafeLab GmbH aus Bern. Das Besondere dieser Lösung: Zu den bestehenden

Anmeldedaten, wie Benutzername und Passwort, wird ein zusätzlicher Faktor – der Besitzfaktor Handy mit der Übermittlung eines einmaligen Passwortes – verwendet.

**„Der Swiss SafeLab M.ID Server ist für grosse und kleine Unternehmen attraktiv“**

Sahen bestehende Lösungen immer eine Authentifizierungshardware in Form eines zusätzlichen Geräts wie Security-Tokens vor, setzt der M.ID Server von Swiss SafeLab auf die besonderen Vorteile des Mobiltelefons.

So entfallen nicht nur die Anschaffung von Security-Tokens sowie die daraus resultierenden Kosten für Logistik und Verteilung. Auch kann das Mobiltelefon als Token zusätzlich etwa in Banken-Software mit mTAN-Unterstützung eingesetzt werden.

**Immer auf dem neuesten Stand**

Der Swiss SafeLab M.ID Server ist für grosse und kleine Unternehmen attraktiv, da sich dieser gezielt auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Kunden anpassen lässt – so auch für das Schweizerische Rote Kreuz (SRK), das vor allem vom einfachen Handling sowie von der Möglichkeit, das SMS Providing für Login-SMS und andere Funktionen nutzen zu können, überzeugt ist.

Für Kunden ist ein Investitionsschutz garantiert, da die Software ständig aktualisiert und erweitert wird. Ferner kann die Lösung auf mehreren Servern ohne Mehrkosten installiert und betrieben werden, da sich die Kosten einzig an der Anzahl User orientiert.

ZUM UNTERNEHMEN



Swiss SafeLab GmbH

Neuengasse 20  
CH-3011 Bern

T: +41 31 932 31 86

[info@swiss-safelab.com](mailto:info@swiss-safelab.com)

[www.swiss-safelab.com](http://www.swiss-safelab.com)