

Ein Start-up im KMU

In seinen 18 Jahren Mitarbeit bei Ergon und Airlock hat Erwin Huber schon viele neue Ideen für mehr IT-Sicherheit kommen und gehen sehen – manche grenzten gar an Esoterik. Er und seine Kollegen verfolgten aber schon früh einen erfolgversprechenderen Ansatz. Mit viel Knochenarbeit und intelligenter Verkaufsstrategie wurde daraus die heute international erfolgreiche und als Quasistandard etablierte Software Airlock.

Schon vor meinem Eintritt bei Ergon habe ich mich im weiteren Sinne mit dem Thema Sicherheit beschäftigt: Ich entwickelte bei Siemens Zugleitsysteme für den Bahnverkehr. Mit diesen Systemen werden Stellwerke ferngesteuert. Dabei sind Fail-Safe und Zuverlässigkeit die obersten Prinzipien – in dieser Reihenfolge.

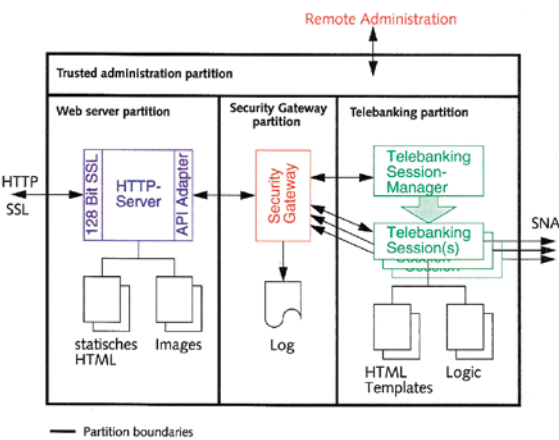
1997 wechselte ich zu Ergon und habe von Beginn weg im Internet-Banking-Projekt mitgearbeitet. Das war Pionierarbeit: Wir bauten das erste Internet-Banking der Schweiz. Angemessene Sicherheitsmassnahmen waren natürlich zentral. Über die konkreten Gefahren wusste man noch wenig. Weil es noch keine anderen etablierten Möglichkeiten gab, wurden viele Security-Elemente direkt im Applikationscode eingebaut. Da musste man natürlich höllisch aufpassen, dass für jeden Use Case auch wirklich alle Checks richtig gemacht wurden. Ein vorgelagerter Gateway stellte den Protokollbruch zwischen der Aussen- und der Innenwelt sicher.

Nach und nach kamen Ideen auf, zusätzliche Checks und andere sinnvolle Funktionen auf den vorgelagerten Gateway auszulagern. Das war der Kristallisationspunkt für die Idee Web Application Firewall (WAF). Die Erfindung entstand weltweit an mindestens vier Orten unabhängig. Offenbar war die Zeit um die Jahrtausendwende reif dafür.

Infizierte Elektronen und CDs im Rechenzentrum

Es gab aber auch esoterische Ansätze. So hatte ein Mitbewerber die Idee, dass eine galvanische Trennung besondere Sicherheit biete. Wenn keine elektrische Verbindung bestehe, so könne sicher auch kein Angriff durchgehen – so die Theorie. Nun ja, infizierten Elektronen bin ich in der ganzen Zeit nie begegnet – logische Angriffe hingegen lassen sich über alle Medienbrüche hinweg transportieren.

Die Bedrohungslage und die Massnahmen sollten korrelieren. So ist es vorgekommen, dass man als Informatiker



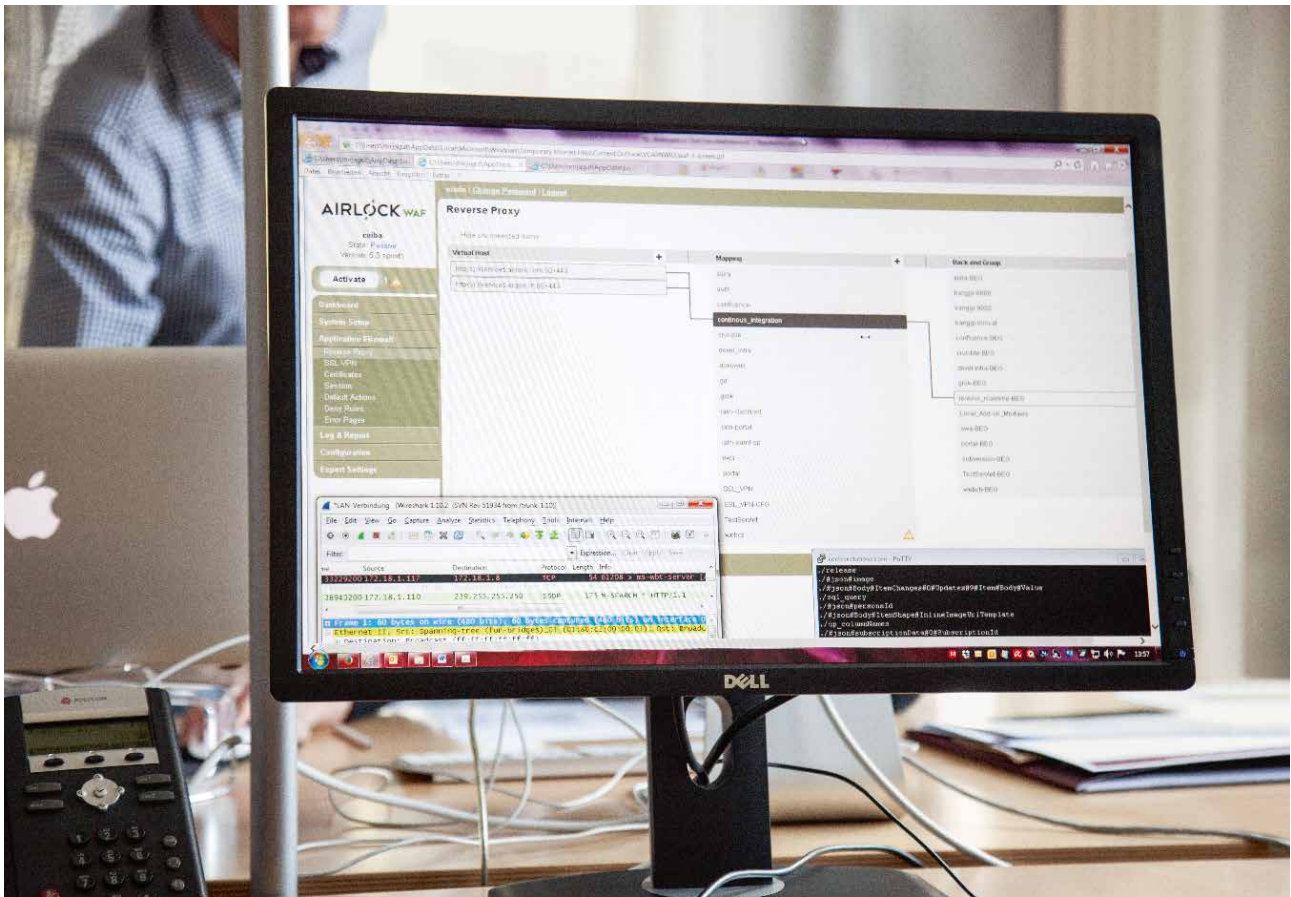
Historische Architekturübersicht des Internet-Bankings mit vorgelagertem Gateway-Prozess

beim Eingang in ein Rechenzentrum mit Metalldetektoren abgesucht wurde und eine Vereinzelungsanlage zu durchschreiten hatte – für die selbst gebrannte CD in der Hand, mit der man auf produktiven Servern Software installierte, interessierte sich aber niemand. Zum Glück hat sich in den letzten fünfzehn Jahren viel verändert.

Der steinige Weg des Start-ups

Im Jahr 2002 haben wir bei Ergon die Entwicklung und den Verkauf von Airlock in einen Spin-off mit dem Namen Seclutions ausgelagert. Mit etwas Venture Capital, viel Elan und unklaren Ideen wollten wir «die Welt erobern».

Gestartet sind wir mit fünf Softwareentwicklern. Nach ein paar Monaten stiessen ein CEO und eine Marketingverantwortliche zu uns – was für ein Kulturschock für uns



Airlock-Administrationsoberfläche

Entwickler! Der Anfang war sehr zäh. Wir mussten schon im ersten Betriebsjahr die Gesamtbelegschaft auf drei Personen reduzieren. Schliesslich gelang aber die Finanzierung doch noch und die Weiterentwicklung konnte sichergestellt werden.

Ich war lange überzeugt, dass unser Erfolg zwingend über eine Grossbank als Kunden führen müsse. Welch ein Irrtum! Ganz im Gegenteil: Für den Erfolg war es sehr wichtig, keinen dominanten Kunden zu haben, der die Entwicklung vollständig steuert. Eine gute Produktentwicklung kombiniert Anforderungen von verschiedenen Kunden zu einem sinnvollen Ganzen. Die spezifischen Anforderungen als Hoflieferant eines Megakunden und Sponsors wären süsses, aber lähmendes Gift gewesen.

Unkonventionelle Verkaufsförderung

Zu Beginn verstanden die meisten potenziellen Kunden noch nicht, dass es die Gefahren überhaupt gibt, vor denen unser Produkt schützt. Jede Sales-Präsentation war eine Schulung. Wir haben durchaus auch unkonventionelle Verkaufsmethoden versucht: Zuerst die konkreten Schwachstellen beim Kunden suchen, diese kreativ verwenden und erst nachher die Problemlösung vorstellen. Das war aber meist kontraproduktiv. Unser Schlüssel zum Erfolg war schliesslich die konsequente Partnerstrategie, insbesondere mit führenden E-Banking-Herstellern.

Wir haben in den Jahren als eigenständige Firma mit unterschiedlichen Eigentümern viel über Produktentwicklung, Marketing und Vertrieb gelernt – und dies später, im Jahr 2010, wieder zu Ergon zurückgebracht. Bei Ergon wurde in der Zwischenzeit eine passende Authentisierungslösung namens Medusa gebaut. Diese heisst inzwischen Airlock IAM und ist Teil der Airlock Suite.

Heute ist Airlock WAF der Quasistandard in der Schweiz. Der Blick in die Zukunft stimmt mich positiv. Die Versiche-

rungsbranche, die öffentliche Hand oder auch das Gesundheitswesen arbeiten mit sensiblen Informationen und da besteht noch grosser Aufholbedarf. Auch im Ausland sind die Sicherheitsstandards oft tiefer. Airlock IAM und Airlock WAF ermöglichen unseren Kunden, ein besseres Sicherheitsniveau zu erreichen. Ich freue mich auf die weitere Entwicklung von uns und der Software.



Erwin Huber arbeitet seit 1997 bei Ergon. Erst als Softwareentwickler im E-Banking-Bereich, ab 2002 im Spin-off für das Produkt Airlock, seit 2007 als Entwicklungsleiter / Director of Product Development Web Application Security.