

Kiel, den 11. Dezember 2014

Vorbemerkung:

Dies ist ein Manuskript für einen Vortrag vor allerlei wichtigen Leuten – und solchen, die sich dafür halten. Möglichst aber vor Entscheidern, die ermuntert werden sollen, auch tatsächlich Entscheidungen zu treffen. Nach Möglichkeit sogar sinnvolle.

Zeit: Das erste Jahr nach Snowden dem Großen
Zielgruppe: Mittelstand in Schleswig-Holstein
Aber: Dithmarschen ist überall

→ Bild 1 (Grinsebacke KB Alexander)

Wenn man die Publikationen der verschiedenen Mittelstandsverbände einmal durchsieht, dann stellt man schnell fest, daß es um die IT und die IT-Sicherheit im Mittelstand teilweise nicht gut bestellt ist. Meine persönlichen Erfahrungen bestätigen das.

Tatsächlich muß man in der IT des Mittelstandes nach Mängeln meist nicht lange suchen: man trifft mehr als häufig auf einen geradezu unglaublichen Renovierungsstau, ein Festhalten an Zuständen und Methoden, die vielleicht vor 15 bis 20 Jahren (also 150 bis 200 IT-Jahren) einmal dem Stand der Technik entsprachen. Und zwar als Notbehelf, weil es noch nichts Vernünftiges gab.

Inzwischen wird von „Industrie 4.0“ geschwätzt, aber mindestens der Mittelstand hat, was seine IT angeht, meist noch nicht einmal die Hausaufgaben aus der ersten Klasse gemacht. Möchte aber gern in die Vierte versetzt werden.

Nun könnte man sich auf eines der vielen Einzelthemen stürzen und sich daran abarbeiten, was man auf diesem Spezialgebiet Gutes tun könnte. Und auch ich habe mein Spezialthema: „Client Management“. Insofern könnte ich jetzt einen hochinformativen Vortrag über mein Spezialthema halten: richtig, ehrenvoll, langweilig und sinnlos.

Sinnlos deshalb, weil ich die Erfahrung gemacht habe, daß es ein ganz grundlegendes Problem gibt, an dem alle möglichen, und nicht nur meine Projekte scheitern:
Der Mittelstand will gar nicht bewegt werden! Und er will sich auch nicht selbst bewegen.

→ Bild 2 (der Blinde)

Dieser Mensch da, der spricht Sätze wie:

- IT-Sicherheit - nein danke!
- erzeugt nur Kosten, keinen Nutzen!
- Warum sollte ich in IT-Sicherheit investieren, bin ich dazu verpflichtet?
- Welchen (finanziellen) Vorteil habe ich davon?
- Warum sollte ich Ziel von Cyber-Attacken sein?
- ...es läuft doch alles!

Nun ist das Bild mit der Blindheit nicht ganz richtig:

→ Bild 3 (der Mann mit dem Fernglas)

Und wenn Sie dem diese beiden Rechner zeigen, welchen wählt er dann?

→ Bild 4 (zwei Rechner)

Und deshalb will ich der Versuchung widerstehen, Sie mit den Segnungen des Clientmanagement oder irgendeines anderen Spezialthemas zu umspülen. Stattdessen will ich mich der Frage widmen, WARUM der Mittelstand sich selbst nicht bewegt und auch nicht bewegt werden will.

Was ich hinter all den kleinen und großen Mängeln und Versäumnissen sehe:

Viele Unternehmen haben sich auf dem Felde der IT selbst derartig in die Sackgasse manövriert, daß dort niemand mehr dazu in der Lage ist, etwas zu einer sachgerechten Entwicklung beizutragen.

Deshalb werde ich hier nichts Technisches präsentieren, schon gar kein Wundertool, sondern ich werde versuchen, diese Sackgasse, diese Selbstlähmung und Selbstsabotage zu beschreiben.

Und ich möchte einen Weg aus dieser Sackgasse vorschlagen.

Ich glaube, daß diese Sackgasse meist weder technisch noch finanziell begründet ist.

Diese Sackgasse ist vielmehr gebaut aus Entscheidungen:

Fehlentscheidungen, Nicht-Entscheidungen, Personalentscheidungen.

Und deshalb kommt man auch definitiv nicht durch den Kauf irgendeines Wuntertools aus dieser Sackgasse heraus.

Ich skizziere das hier mal am Beispiel einer fiktiven mittelständischen Firma.

Anwesende sind natürlich ausgenommen. Aber vielleicht kennt der eine oder andere einen Betrieb, der dem Bild, das ich jetzt gleich male, in Teilen oder ganz entspricht.

Ich dränge in diesem Bild mal Glanz und Elend aus 20 Jahren IT zusammen.

Aus aktuellem Anlaß: Eine Weihnachtsgeschichte:
Es war einmal...

Die Maschinenfabrik Meier-Kraft in Flintdorf:

Ein Familienbetrieb in der 87ten Generation, 571 Mitarbeiter an drei Standorten. In der IT-Abteilung stehen eineinhalb „Kümmerer“ gegen 275 PCs und 14 Server. Die Server hat man noch im Griff (das ist meistens so), doch die Übersicht über die PCs ist nicht verlorengegangen, sondern es hat sie niemals gegeben.

Bestenfalls existieren Listen, was wann gekauft wurde.

Was wann wie auf welchem Rechner installiert wurde (und in welcher Version) weiß niemand. Wer benutzt gerade welchen Rechner, welche Rechte hat er?

Keiner weiß es. Alle Aussagen werden mit einem "müßte eigentlich" garniert.

So etwas nennt man eine "chaotisch gewachsene Umgebung", was letztlich nur eines umschreibt: den **vollständigen Kontrollverlust**.

Es gibt keine Schwachstellenanalyse, keine Übersicht über Ist- und Sollzustände, keine Konzepte für Notfall und Systemwiederherstellung.

Die Risiken für den Bestand der Firma und für Daten (auch fremde, z.B. von Kunden, Lieferanten, Geschäftspartnern) werden einfach ignoriert.

Der oder die Kümmerer laufen immer nur dorthin, wo einer schreit.

Und warum schreit einer? Weil ein Mangel aufgetreten ist, den er **sehen** konnte.

Die Druckertinte ist leer, die Maus ist kaputt, ein gar wichtiges Programm fehlt, oder es tut nicht, was er erhofft.

Sicherheitsmängel dagegen fallen niemandem auf. Wie auch?

Warum sollten Leute, die Feuerschutztüren mit Bierkisten aufsperrern und ihr Privatleben bei Facebook ausbreiten, sich Gedanken über die Sicherheit auf ihren PCs machen?

Einbrüche in das Netz einer solchen Firma werden meist erst nach Jahren entdeckt. Und zwar durch Zufall - nicht weil jemand danach gesucht hätte.

Und nun das Problem in vier Teilen: Warum bewegt sich nichts?

1. Die Firmenleitung / der Entscheider:

Herr Maschinenkönig Meier, wie gesagt in der 87 Generation Maschinenfabrikant. Er betrachtet seine IT als lästiges Übel: teuer, ihm unverständlich und eigentlich überflüssig, denn sein Urgroßvater hat ja auch schon Maschinen gebaut und verkauft, ganz ohne Rechner. Das ist der Beweis, daß IT eigentlich überflüssig ist! Und IT-Sicherheit findet er einfach nur lästig und doof. Darum ignoriert er sie vollständig.

Weil sein Tätigkeitsschwerpunkt nicht vor dem Bildschirm liegt, betrachtet er SEINEN Rechner als eine Art Spielkonsole.

Deshalb können die anderen 274 Rechner im Unternehmen seiner Meinung nach auch nicht wichtig sein. Wer etwas anderes behauptet, ist für ihn ein verspannter Wichtigtuher.

So ein lästiger Typ ist zum Beispiel berufsbedingt sein Administrator.

Und weil der so lästig ist und immer meckert und fordert, schickt Maschinenkönig Meier ihn ins handbetriebene Hamsterrad: zur Turnschuh-Administration. Die ist herrlich ineffektiv und zeitraubend.

Maschinenkönig Meier spricht Sätze wie:

- Brauchen-wir-alles-nicht!
- Geht-doch-auch-so-irgendwie!
- Was-gibt-es-bei-uns-denn-schon-zu-holen?
- Wir-machen-ja-nur...
- Meine-IT-ist-nicht-betriebskritisch. (ernstlich!)

Über solche Kleinigkeiten wie Verantwortung und persönliche Haftung ist König Meier der Siebenundachtzigste völlig erhaben. Den Ausfall ganzer Abteilungen durch IT-Störungen oder den Untergang seiner Firma durch verlorene oder geklaute Daten kann er sich einfach nicht vorstellen. So etwas passiert nämlich immer nur anderen.

Tatsächlich betrachtet er dieses Feld mit einer größeren Geringschätzung als selbst die Müllentsorgung in seinen Werken.

Und er überträgt diese Geringschätzung und Verachtung ganz konsequent auf das Personal, das mit diesem Feld befaßt ist.

Der Kapitän eines schicken Kreuzfahrtschiffes ist sich vermutlich darüber im Klaren, daß der Maschinenraum zwar sicherlich nicht der schönste und gemütlichste Teil seines Dampfers ist, aber daß ohne den brummenden Motor da unten der Spaß auch auf den oberen Decks sehr rasch nachläßt: ohne Vortrieb, Wärme und Strom ist es flugs vorbei mit der Feierlaune auf dem Traumschiff. Da liegt man dann quer in der

Welle und wird in einer dunklen und kalten Röhre durchgeschüttelt.
Und dann muß auch Kapitän Schettino mal die Finger von der Blondine nehmen und aus dem Fenster schauen.

Doch unser Maschinenkönig Meier ist der Meinung, seine IT sei unwichtig, und darum sei es dringend geboten, auf die Warnungen des öligen Maschinisten zu pfeifen und ihn gleich wieder in seinen Keller zu schicken.
Und wenn denn mal eine IT-Entscheidung unvermeidlich wird, dann ist und bleibt das einzige Kriterium: der Preis.

Dumm ist nur, daß niemand die Anforderungen definiert hat, die ein Gerät, ein Programm oder eine Lösung erfüllen muß. Aber wer hätte das auch tun sollen?

Beurteilen Sie selbst, wie hoch bei diesem Verfahren die Trefferquote sein mag.

Unbegreiflicherweise gelingen Projekte, die man mit Herablassung und Geringschätzung beginnt und dann schlampig und lustlos ausführt, selten wirklich gut. Und deshalb steigt die Unzufriedenheit bei den Betroffenen. Damit ist ein weiterer Beweis erbracht, daß IT nichts als lästiger Blödsinn ist.

So gelingt die sich selbst erfüllende Prophezeiung auf engem Raum: man klatscht jemandem das Essen kalt aus der Dose direkt auf den Tisch (wer braucht schon Teller?) - und weil er nicht begeistert ist, ist damit bewiesen, daß Kochen sich nicht lohnt, denn der Mensch ist so undankbar!

Auch eine häufige Erscheinung bei IT-Projekten in diesem Umfeld:

Das Denken hört auf, sobald der Primärzweck erreicht ist. Die Sache wird nicht zuendgedacht. Was meine ich damit?

Es ist ungefähr so, als würden Sie irgendwo einen weiteren Ausgang benötigen, und deshalb einfach ein Loch in die Wand schlagen. Jetzt kann man hindurchgehen, der Primärzweck ist erreicht. Ende des Denkens. Die Trümmer bleiben liegen. Und über eine Tür wird frühestens dann nachgedacht, wenn es Winter wird.

Daß dieses Verhalten in Sachen IT so häufig ist, hat meiner Ansicht nach einen banalen Grund: Mängel in der IT, sozusagen digitale Zugluft, kann man weder sehen noch fühlen. Und darum sind sie „nicht wichtig“.

Auf dem Felde des „Clientmanagement“ sieht das so aus: Bei der Verteilung eines neuen Betriebssystems reicht der Elan gerade einmal für die ersten 5 % des Weges. Sobald das neue Windwos "irgendwie" verteilt ist und die allernötigsten Anwendungen egal-von-wem "irgendwie" installiert wurden, ist das Projekt auch schon wieder vorbei. Jetzt hat man doch das „neue“ Windows, jetzt hat man doch „aktuelle“ Anwendungen. Damit ist doch alles gut! Und zwar für immer!
(Das hört sich dann im Wichtigtuergeschwätz so an: „Wir sind gut aufgestellt!“)

Daß nach der Inbetriebnahme die Daueraufgabe Wartung kommt, das wird ignoriert.

Hier geht dem hochmodernen Laden („Marktführer“, „innovativ“, „Industrie 4.0“) schlicht die Puste aus: der ganze Zug rollt mit Dschingderassabumm und Winke-Winke aus dem Dorfbahnhof ("Roll-Out") und bleibt dann noch in Sichtweite auf der ersten Wiese stehen.

Während die großen Narren noch ihren „Erfolg“ feiern und sich selbst auf die Schulter klopfen und die kleinen Narren aussteigen, um Blumen zu pflücken, kann man doch ahnen, daß hier eine Katastrophe ihren Lauf nimmt.

Militärisch nennt man so eine Einheit, die wegen Spritmangels (also mangelnder Planung) einfach liegengeblieben ist, schlicht ein lohnendes Ziel: die Artillerie schießt sich schonmal ein, die Luftwaffe ist auch unterwegs, ich habe schon Napalm in der Nase. Früher sagte man auch: ein Atomziel!

Angreifer wissen es durchaus zu schätzen, wenn sie auf ungepatchte Rechner mit einem IE 6 oder FireFox 23 treffen, mit Java 1.5x oder einem vier Jahre alten FlashPlayer.

Die Projektmethode ist und bleibt immer dieselbe: "So-wie-beim-letzten-Mal!". Das heißt technisch: Ausführung "irgendwie", Handinstallationen, keine Vorgaben, keine Qualitätskontrolle, keine Übersicht. Jeder macht, was er will und vielleicht sogar, was er kann. Keiner macht, was er soll. Aber wie auch? Es gibt ja gar keinen Sollwert, kein Konzept, keinen Plan. Und für eine ernsthafte Wartung und Kontrolle der Umgebung fehlt die Kraft, das Konzept, der Wille. Deshalb lernen Unternehmen auch beim vierten oder fünften Betriebssystem nichts dazu. Und deshalb schaffen sie es auch, ihre Umgebung auch beim fünften Durchlauf mit einem ganz neuen und bunten Betriebssystem wieder genauso chaotisch aufzubauen, wie beim ersten Mal.

Eine solche Umgebung ist bestenfalls einmal kurz auf der Höhe der Zeit: die ersten paar Tage nach der Installation. Danach nie wieder. Bei kalter Betrachtung ist dieses Theaterstück eigentlich das Eintrittsgeld nicht wert. Das ist Hobbylevel, Schrebergarten-IT. Die „Vorgaben“ für ein solch mangelhaftes Vorgehen kommen fast immer von oben. Und zwar so, daß sich ein „Entscheider“ mit beiden Füßen auf die Bremse stellt.

Insofern müßte man hier zu dem Ergebnis kommen: Herr Meier, hochwohlgeborener Maschinenkönig, bleiben Sie doch gleich, wo Sie sind! Wenn Sie sich nicht entschließen können, das neue Betriebssystem inklusive aller Teile (also auch

der Anwendungen) aktuell zu halten, dann bleiben Sie doch gleich beim alten! Ob nun im neuen oder alten System jeden Tag ein Tag der offenen Tür gefeiert wird, ist doch eigentlich egal!

Wenn Sie aber jeden Tag hunderte von Fenstern und Türen offenlassen, warum schließen Sie eigentlich die Vordertür noch ab? Das könnten Sie sich dann doch auch noch sparen! Einbrecher sind neuerdings auf die Idee gekommen, um das Gebäude herumzugehen, wenn vorne abgeschlossen ist!

Und von all dem gesparten Geld können Sie vielleicht einfach ein noch dickeres Dienstauto kaufen!

Sicher ist die Maschinenfabrik Meier-Kraft aus Sicht des Universums in der Tat „nicht wichtig“ (Sie erinnern sich? „Was-gibt-es-bei-uns-denn-schon-zu-holen“). Jedenfalls nicht wichtiger als ein Ameisenhaufen, den ein kleiner Junge zertritt. Aber die Ameisen hätten vielleicht gerne weitergelebt. Und auch die Angestellten des hochweisen Maschinenkönigs Meier hätten gerne morgen noch Arbeit und Lohn. Und vielleicht möchte auch Maschinenkönig Meier der Siebenundachtzigste nicht als derjenige in die tausendjährige Firmengeschichte eingehen, der den Laden zugrunde gerichtet hat. Insofern wäre ein bißchen Hirn vielleicht doch nicht schlecht gewesen. Wäre-hätte-könnte... Hätte-hätte-Fahrradkette.

2. Der Turnschuh-Administrator: → Bild 5 (Das Gespenst)

Herr Adam. Seine Aufgabe wäre es eigentlich, Beiträge zu Risiken, Lösungen, Wiederherstellungsszenarien zu liefern. Er müßte neue Techniken und Lösungen beurteilen und Vor- und Nachteile gegeneinander abwägen. Er müßte eigentlich der Sicherheitsbeauftragte des Unternehmens sein, der Oberverdachtschöpfer, der sich jeden Tag um die Sicherheitslage sorgt. Er wäre derjenige, der beurteilen kann, was die Firma braucht. Er wäre der Einzige, dem Unregelmäßigkeiten überhaupt auffallen könnten.

Doch Maschinenkönig Meier betrachtet ihn als verspannten Wichtigtuer. Deshalb hat er den Herrn Adam mit bloßen Händen in den Kampf gegen immer mehr Rechner geschickt. Ab ins handbetriebene Hamsterrad! Somit ist er vollständig ausgelastet und deshalb erfolgreich gelähmt und ruhiggestellt.

Sein Wirkungsgrad bei dieser Betriebsart liegt vielleicht bei 3 bis 5% der tatsächlichen Aufgaben. Seine Tätigkeit ist also nichts als dauerhafte Augenwischerei, denn wenn man noch nicht einmal die bekannten Lücken schließt, dann braucht man auch nicht mehr nach unbekanntem zu suchen. Wenn sowieso alle Türen offenstehen, dann ist jede Sicherheitsdiskussion eine Farce.

Nebenbei hat es auch psychologische Folgen, wenn man so jahrelang mit digitalem Tütenkleben beschäftigt wird: Motivation und Initiative wurden diesem Menschen systematisch ausgetrieben.

Aber das macht der hohen Leitung nichts aus, denn sie glaubt, das seien kleine Detailprobleme im weit entfernten, öligen Maschinenraum.

Beginnen Sie zu ahnen, daß genau HIER der Kern der Selbstsabotage liegt? Unser Maschinenkönig Meier hat den einzigen Menschen sabotiert, der das Netz der Firma bewachen und verteidigen könnte.

3. Der externe Berater:

Er kommt aus dem gar wichtigen Systemhaus "Wir-cönnen-alles-Consult" und soll nun irgendetwas richten. Budget: drei Manntage.

Kann er etwas bewirken? Kann er die Verklemmung der ersten beiden Mitspieler in unserem Theaterstück irgendwie lösen? Nun, das kann er natürlich nicht. Er wird ja nicht als Kindergärtner oder Streetworker bestellt, sondern er soll angeblich ein technisches Problem lösen.

Doch niemals kann er die Firma und ihre speziellen Bedürfnisse so gut kennen, wie der Administrator - sie eigentlich kennen sollte. Deshalb ist der Berater schon bei der Analyse der Ausgangslage ("Ist-Zustand") doch eigentlich dringend auf Herrn Adam angewiesen. Und noch viel mehr bei der Entwicklung eines zur Firma passenden Einsatz- und Lösungszenarios. Wem sonst soll er all seine Fragen stellen?

Die Leitung ist fachlich nicht kompetent UND an der Sache desinteressiert. Sie will nur hören, daß "ES" möglichst wenig kostet und möglichst schnell fertig ist. Und die Fachebene in der IT ist ohne Übersicht, höchst frustriert und zeitlich kaum greifbar, denn es muß ja das mechanische Hamsterrad bewegt, es müssen die digitalen Tüten geklebt werden.

So gerät der Berater in eine merkwürdige Lage: er findet in so einem Unternehmen niemanden, mit dem er eine Entscheidung sachgerecht vorbereiten kann.

Deshalb ist unser externer Berater froh, wenn die drei Manntage vorüber sind. Er hat irgendwo an einem Teilproblem herumgeschraubt und sondert nun ein paar Seiten Text mit allgemeinen Empfehlungen ab, die in ihrer unverbindlichen Nettigkeit durchaus in das Programm einer beliebigen Partei passen würden. Das tut niemandem weh und der Tagessatz wird bezahlt.

Dadurch wird aber kein einziges Problem gelöst.

→ Bild 6 (die Soda-Brücke)

4. Der Verkäufer eines Wundertools:

In dieser Lage schlägt die große Stunde des Verkäufers:
Die IT-Welt ist auch voller Geschwätz und leerer Angeberei.
Und weil irgendwer immer besonders laut schreit, werden selbst die wenigen Sachlichen und Bescheidenen von diesem Zwang zur Werbelüge erfaßt.

In der chaotischen Umgebung voller ungelöster Probleme und Lücken, fällt es dem Verkäufer nicht schwer, einen Mangel zu finden, auf den er sich stürzen kann.

Der Admin hat ihm wenig entgegenzusetzen, denn es gibt weder eine interne Schwachstellenanalyse, noch den Ansatz eines Konzeptes, wie damit umzugehen ist. Wer hätte das auch schreiben sollen? Und selbst wenn dem Herrn Adam etwas Pfiffiges einfallen sollte, ihm hört niemand zu. Er steht auf der sozialen Hühnerleiter ungefähr auf der Höhe der Putzfrau. Wenn er klug ist, schweigt er einfach, denn er kann den Gang der Ereignisse ohnehin nicht beeinflussen.

So setzt unser Verkäufer nun zum Überraschungsangriff an: Da ist ein Mangel! Hier ist sein Wundertool! Irgendwo auf seinen Hochglanzfolien steht ein Wort, das in die Richtung des Mangels weist. Damit ist die Sache klar: er hat die Lösung! ("Für jemanden mit einem Hammer sieht alles wie ein Nagel aus.") Und ZACK - schon ist das Tool gekauft und ein neues Wunder nimmt seinen Lauf.

Dumm ist nur, daß das IMMER gelogen ist. Das Wundertool "Get-what-you-want" oder "Mach-mich-rundum-glücklich-mit-nur-einem-Mausklick" gibt es einfach nicht. Auch und gerade in Sachen Sicherheit nicht.

Niemand von Ihnen würde wohl in der harten "Offline"-Welt glauben, daß ein blinkendes Wunderkästchen für viele Kilo-Euro die komplette Bewachung Ihrer Liegenschaft übernehmen könnte: Zäune, Tore, Wachen, Hunde, Türen, Schlüssel - einfach alles in einem einzigen blinkenden Wunderkästchen!
Jedem wäre sofort klar, daß das Quatsch ist.
Doch in der IT läßt sich solcher Blödsinn durchaus verkaufen.
Denn wenn man schon die Probleme nicht sehen kann, dann muß die Wunderwaffe auch keine sichtbaren Ergebnisse erzielen. Sie muß nur teuer sein und kompliziert,

um zu beeindrucken. Beides läßt sich einrichten.

Und so kommt es, daß nicht wenige IT-Projekte nicht von einem planenden Willen angestoßen werden, sondern von einem Verkäufer.

Sie ahnen vielleicht, welche Folgen das hat.

(Unter Eingeweihten hat es sich herumgesprochen: Ein Verkäufer ist KEIN BERATER.)

Eines ist wohl einleuchtend: Wer sein Ziel nicht kennt, wer noch nicht einmal weiß, wo er gerade ist, und mit einer Landkarte losläuft, die ein zufälliger Bekannter ihm in die Hand gedrückt hat, der wird irgendwo ankommen. Aber gewiß nicht dort, wo er hinwollte.

Fragen Sie mich nicht, nach welcher Wahrscheinlichkeit welches Wundertool gekauft wird. Das entzieht sich meinem Begriffsvermögen. Manchmal hat einfach eine lange Reihe von 136 Wunderverkäufern den Entscheider weichgekocht. Und morgen kommt der 137. durch die Tür und verkauft sein Zeug.

Manchmal hat der Admin sich Werkzeug A. gewünscht und bekommt aus Prinzip nicht das, was er empfohlen hat, sondern C oder D. Einfach so. Weil man dem öligen Maschinisten doch nicht das geben kann, was er wollte! Wo kommen wir da denn hin? Jawohl!

Vielleicht ist das Wundertool auch gerade in Mode - auch Maschinenkönig Meier ist nur ein Mensch. "Virtualisierung" ist gerade so ein Thema.

Das ist toll, das machen jetzt alle!

Vielleicht kennen Sie das: Was auch immer Sie für ein Problem haben:

Irgendwer schreit "Virtualisierung" - egal, worum es geht.

Virtualisierung macht einen schmalen Fuß und einen strammen Allerwertesten...

Ich kenne zur Zeit kein zweites Feld, auf dem so viel Geld verbrannt wird.

Die meisten Kunden erleben ihre erste Überraschung, wenn Sie die Lizenzkosten mal addieren (und zwar ALLE). Und die zweite Überraschung, wenn sie merken, daß die Technik doch nicht so gut zu ihrem Einsatzszenario paßt.

Da wäre es vielleicht besser gewesen, wenn jemand ganz sachlich analysiert hätte:

- wo stehen wir?
- wo wollen wir hin?
- was wollen wir erreichen / transportieren?
- welches ist also das richtige Einsatzmittel / Transportmittel?

Alles gute und wichtige Fragen.

Doch leider war niemand da, um sie zu stellen, geschweige denn, sie zu beantworten.

Also entscheidet die Geschicklichkeit und Geschwätzigkeit des Verkäufers. Und alle anderen in der Firma stehen als staunende Zaungäste daneben und lassen sich vom Ergebnis überraschen.

Vor diesem Hintergrund ist es nicht erstaunlich, daß der Mittelstand auf dem Felde der IT so ein trauriges Bild abgibt.

Fassen wir zusammen:

1. Der Entscheider hat keine Lust auf das Thema IT, behält sich aber die Entscheidungen vor. Um sie dann aus angeblichen Kostengründen abzulehnen. Denn "es-geht-doch-auch-so-irgendwie"! Sicherheitsprobleme und Risiken hält er für Zwangsvorstellungen verspannter Wichtigtuere. Man kann also feststellen: auf dem Felde der IT wird dieser Mensch seiner Aufgabe und seiner Verantwortung nicht gerecht. Was auch immer er kann: hier ist er hier überfordert und flüchtet sich in Platitüden, Zaubersprüche und Angstpfeifen. Ein Kratzer auf der Kühlerhaube seines Dienstfahrzeuges hingegen ist ein Mangel, der SOFORT abgestellt werden muß.
2. Der Administrator wird mit viel Arbeit und gar keinen Werkzeugen ins Hamsterrad gesteckt, damit er die Klappe hält. Er besitzt keine Übersicht, keine Arbeitsmittel und spätestens nach ein paar Jahren des digitalen Tütenklebens und der demonstrativen Geringschätzung auch keine Motivation mehr. Er hat mangels sinnvoller Ausrüstung vom ersten Tag an keine Chance, seiner Aufgabe gerecht zu werden. Handinstallationen = Turnschuhadministration = Kontrollverlust
3. Der externe Berater:
Wird ab und zu ins Unternehmen geholt, um ein Feuer auszutreten, das gar zu groß und lästig wurde. Er darf also das größte von zweihundert Löchern im Zaun flicken.
Der Wirkungsgrad des Beraters wird durch die organisatorischen Mängel in dieser Firma (einen ignoranten Entscheider und einen hilflosen Administrator sowie den hoffnungslosen Zustand der IT) fast auf null reduziert. Außer symbolischen Handlungen kann er kaum etwas ausrichten.
4. Der Verkäufer: er zaubert unter ständigem Gequatsche irgendein Tool auf den Tisch und läuft dann ganz schnell mit dem Geld weg. Es ist nicht grundsätzlich ausgeschlossen, daß Sie mit dem Tool

etwas anfangen KÖNNTEN. Aber die Wahrscheinlichkeit ist nicht groß. Selbst wenn es sich um ein sinnvolles und passendes Werkzeug handelt: es gibt doch bei Ihnen niemanden, der Lust UND Zeit hat, sich mit dem Teil zu befassen. Denn wer sollte das sein? Also wird es vermutlich ungebraucht einstauben wie das Standfahrrad zuhause im Keller.

Ich versichere Ihnen: Solange Sie diese Selbstsabotage nicht aufgebrochen haben, bleibt ALLES, was Sie tun, nur Stückwerk.

Externe Berater, die Verkäufer von Wundertools, sie können höchstens für punktuelle Professionalisierung sorgen.

Ob Sie nun Festplatten verschlüsseln, eine "gelbe" Sicherheitslösung installieren, schicke "mobile Endgeräte" einsetzen oder eben nicht: Sie flicken bestenfalls ein paar kleine Löcher in einem Zaun, der fast nur noch aus Lücken besteht. Schlimmer noch: mangels Übersicht produzieren Sie selbst noch neue Lücken!

Dieses Theater ist der Mühe nicht wert. Dann lassen Sie es lieber ganz.

Das bleibt alles nur Selbsttäuschung und Selbstberuhigung.

Und durch immer neue Themen und Techniken verschlimmert sich die Lage von ganz allein.

Nun zum Positiven: Was können Sie, was müssen Sie tun? → Bild 7

Der Neustart:

Durchbrechen Sie diese Lähmung und Selbstsabotage!

1. Kaufen Sie ersteinmal GAR NICHTS! Vor allem keine Wundertools!
Sie haben ein Problem, das sich nicht mit einem "Tool" lösen läßt.
Zum DENKEN brauchen Sie keine "Software".
Das müssen Sie schon selbst tun.

2. Also denken Sie nach! Und zwar schonungslos.
Analysieren Sie Ihre Lage, Ihre Risiken, Ihre Versäumnisse.
Schonen Sie in dabei nichts und niemanden, auch und vor allem
sich selbst nicht.
SIE müssen herausfinden, wo sie stehen und SIE müssen entscheiden,
wo Sie hinwollen! Erst dann hat es einen Sinn, sich über den Weg
zu unterhalten. Und erst dann kann man über die Mittel sprechen.

3. Begreifen Sie, daß Ihre IT ein Teil ihrer Produktionsmaschine ist.
Und zwar der am weitesten verzweigte, komplizierteste, vielseitigste
und bei weitem verwundbarste Teil überhaupt.
Was auch immer Sie produzieren: ohne die IT bekommen Sie keine Bestellung
und keine Rechnung mehr bewegt, keine Zahlung gebucht, keinen Lieferschein
gedruckt. Ja viele können dank "Voice-over-IP" noch nicht einmal mehr
telefonieren.
Begreifen Sie, daß JEDER Rechner mit Internetzugang ein hohes Risiko ist.
Er stellt unzählige Fenster nach draußen dar, und in Ihrer per Turnschuh
administrierten Firma hat NIEMAND auch nur eine Ahnung, wieviele davon
wohl jeden Tag offenstehen.

4. Akzeptieren Sie, daß die Rezepte von vor 20 Jahren (= 200 IT-Jahre)
nicht mehr taugen!
Das debile Duo aus Firewall und Virenschanner reicht schon lange nicht
mehr aus. Das sind Wächter, die nur die Olsen-Bande fangen.
Alle anderen lassen sie durch.
Und all die "Rundum-sorglos-24/7-360°-Wundertools" sind nur teure
Beruhigungspillen, Sonnenbrillen für Blinde, digitale Faltencreme.
Sehen Sie ein, daß SIE etwas tun müssen. Ganz real. Und ständig.

5. Klassifizieren Sie die Aufgaben:

Was können Sie intern lösen, wofür brauchen Sie externe Hilfe?

Was kann man automatisieren, was nicht?

Automatisieren Sie alles, was man automatisieren kann!

Schaffen Sie sich so viele wiederkehrende Aufgaben vom Hals, wie Sie nur können.

Genauso wie in der offline-Welt. Da wird ja auch nicht mehr von Hand gestrickt.

Sie brauchen die Zeit und die Kraft für andere Aufgaben.

Das sorgt für bessere Qualität in viel kürzerer Zeit, für

Wiederherstellungsmöglichkeiten und vor allem schafft es die Voraussetzung für den nächsten Schritt: es entlastet Ihren Admin, indem es seinen Wirkungsgrad bei den wiederkehrenden Aufgaben vervielfacht.

Und es schafft den Überblick über Ihre Umgebung, den Sie für JEDE weitere Entscheidung brauchen.

Wichtig: Die Kontrolle soll und muß bei IHNEN bleiben, nicht auf einen externen Dienstleister übergehen.

Tendenzen, die Administration in die Hände Dritter zu legen (Outsourcing, "Cloud" usw.) halte ich für komplett falsch.

Denn damit ersetzen Sie den ungeplanten, chaotischen durch den absichtlichen und geplanten Kontrollverlust.

Denn nichts anderes ist die Folge, wenn Sie ernstlich einer externen Firma die komplette Macht über ihr zentrales Betriebsmittel übergeben.

Das ist wie mit Geld, das Sie verloren haben: „Das ist nicht weg, das hat jetzt nur ein anderer..“ Tröstet Sie das?

Sie können und Sie sollten sich durchaus bei der Verwaltung Ihrer IT durch externe Dienstleister helfen lassen,

ABER

- übergeben Sie ihnen nicht die Kontrolle

- geben Sie Ihnen nicht die zentralen Kennwörter

Sie geben doch auch nicht dem Gärtner den Generalschlüssel für ihre Firma und fahren dann in den Urlaub!

Ganz nebenbei steht hinter solche Ansätzen auch nichts weiter als die Fortsetzung der bisherigen Haltung: Die Leitung hat nach wie vor keine Lust, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen, jetzt soll ein externer Wunderheiler den Karren aus dem Dreck ziehen.

Zurück auf die 2: SIE müssen analysieren und entscheiden!

6. Investieren Sie in Ihren Admin!

Machen Sie ihn zu Ihrem Sicherheitsbeauftragten, zum Wächter, zum Früherkennungssystem auf zwei Beinen.

ER soll in ihrem Netz die Kontrolle ausüben. Und zwar jederzeit.

Er soll alle Entscheidungen in Ihrem Sinne vorbereiten und er soll auch die Kontrollinstanz sein für alles, was externe Dienstleister wie wir zum Beispiel tun. Sie brauchen also keinen krummgebogenen Tütenkleber, sie brauchen einen selbstbewußten und kompetenten Fachmann, der sich Ihrer Unterstützung sicher sein kann.

Denn dieser Mensch ist der Dreh- und Angelpunkt Ihrer IT, Ihrer IT-Sicherheit und damit aller Belange von Datenschutz, Datensicherheit, Notfallszenarien und Rettungskonzepten.

Ohne diese Person sind Sie schon im Alltag nicht aktionsfähig, aber in der Not völlig hilflos.

Und nochmals: das kann kein externer Dienstleister!

Wenn die Kontrolle über Ihre Daten, Ihre Prozesse und Ihr Tafelsilber (und das Ihrer Kunden, Lieferanten, Kooperationspartner) bei Ihnen bleiben soll, dann müssen Sie die Verwaltung und Sicherung Ihres Netzes auch intern organisieren.

7. Machen Sie Ihren Admin ersetzbar!

Es MUSS auch für diese Person einen Ersatz geben.

Bei allem Vertrauen: Auch dieser Mitarbeiter muß einer Kontrolle unterliegen. Sie dürfen nicht erpreßbar bleiben.

(Warum sage ich hier "bleiben"? Nun, weil Sie es vermutlich heute schon SIND!

Oder kennen Sie die Kennworte und Hintereingänge Ihrer eigenen Server?

Haben Sie im Unternehmen irgendjemanden, der Ihrem Admin auf die Finger schaut? Haben Sie einen Notfallplan, falls dieser Mensch einmal krank wird, sich verletzt oder gar stirbt - oder einfach frustriert nach Hause geht und nicht mehr wiederkommt?)

Der Betrieb Ihrer Firma muß auch dann sichergestellt sein, wenn dieser Mitarbeiter ausfällt.

8. Wenn Sie das alles überdacht, akzeptiert und durchgesetzt haben:

Halten Sie sich von Firmen fern, deren Entscheider ihre Admins in das Hamsterrad der Turnschuhadministration schicken und dazu bekloppte Sätze murmeln wie:

- Brauchen-wir-alles-nicht!

- Geht-doch-auch-so-irgendwie!
- Was-gibt-es-bei-uns-denn-schon-zu-holen?
- Wir-machen-ja-nur...
- Meine-IT-ist-nicht-betriebskritisch.

Denn nun wissen Sie: Ein Irrer! Ein Entscheider, der tödliche Risiken einfach ausblendet.

Dem gebe ich meine Daten nicht.

Wenn ich eine Bank bin, dann gebe ich dem keinen Kredit.

Wenn ich eine Versicherung bin, dann versichere ich den nicht.

Wenn ich eine Kooperation oder Fusion in Erwägung ziehe, dann nicht mit dem!

Also hören Sie auf, Ihre eigene Firma zu sabotieren, überdenken Sie Ihre Haltung zur IT neu, analysieren sie Funktion - Gefährdung - Verantwortung - Haftung.

Holen Sie Ihren Admin aus dem Hamsterrad, befreien Sie ihn vom digitalen Tütenkleben und geben Sie ihm die Mittel, die er braucht, um ein offenes Feld nach dem anderen abzuarbeiten. Es wird einige geben. Es wird Jahre dauern. Aber fangen Sie an!

Und mein Rat ist: fangen Sie bei der Verwaltung der Endrechner an, denn Sie finden nirgendwo sonst ein so hohes Potential an Nutzen und Schaden am selben Fleck, noch dazu in Verbindung mit der maximalen Unübersichtlichkeit. Und sie finden nirgendwo ein solches Potential, um mit Automatisierung freie Kapazitäten zu gewinnen und diese Blockade aufzubrechen.

Warten Sie nicht, bis es Sie erwischt. Denn dann tritt ein Wettbewerbsvorteil ein: nämlich für die anderen, die es noch nicht erwischt hat.

(Unbestätigten Gerüchten zufolge soll es sogar vorkommen, daß Firmen vorausdenken und Vorsorge betreiben.)