



Egil Løseth på standen til en av hans leverandører, SecurEnvoy, på Infosecurity Europe i slutten av april.

Alltid en ny trussel!

– Etter 15 år i bransjen kan jeg se tilbake og konstatere at den viktigste lærdommen for den som stiller med IT-sikkerhet er at det alltid dukker opp noe nytt. Den dagen man tror at man har forsvar mot alle trusler og slakker litt på guarden, kan jeg garantere at man rammes hardt og brutalt av noe man aldri har hørt om før!

Im Svein-Erik Tosterud

– IT-sikkerhet er et fagområde i konstant, rask vekst og forandring. Det skaper markedsvinnere og -tapere i samme raske takt, fastslår Egil Løseth, mannen bak Trygg Data, distributøren som bl.a. gjennom satsing på flere Linuxbaserte sikkerhetsprodukter er blitt en klar vinner i sikkerhetsmarkedet. I sikkerhetsbransjen kan man enda mindre enn i andre bransjer hvile på sine laurbær. Nøkkelen til å klare seg bra, er å være våken hele tiden og passe på at markedet ikke går fra en. Produkter som selger i bøtter og spann i dag, kan rett og slett være helt ute i løpet av bare noen måneder. Trusselbildet endrer seg hele tiden, og det finnes mange eksempler på at ikke

bare distributører og forhandlere får problemer. Jeg skal ikke nevne navn, men vi har representert flere produsenter som har utviklet strålende produkter og vært ledende leverandør i flere år, og som nå sitter på sidelinjen som ubetydelig aktør. De har rett og slett glemt at verden er i stadig forandring, sier Løseth. Og oppmerksomhetsregelen gjelder ikke bare de som selger løsninger, men minst like mye for brukerne.

BRUKERNE MER VÅKNE

– Jeg har forresten registrert en betydelig økt bevissthet hos brukerne de siste årene. For bare 4-5 år siden var det mange som gjorde som strutsen. Nå har de aller fleste satt sikkerhet på dagsorden. Bedriftene har ikke bare et databudsjett, de velger ofte å skille ut

sikkerhet i et eget område, og ser på investeringer og drift av dette som helt uavhengig av hva man ellers bruker av ressurser på IT. Det er en gledelig utvikling!

MARKEDSLEDER MED 7 ANSATTE

Det Tromsøbaserte firmaet har tilsammen 7 ansatte, hvorav to ved salgskontoret i Oslo.

– I den store sammenhengen er vi nærmest å betrakte som en mygg, men innen datasikkerhet generelt er vi absolutt å regne med. Og når det gjelder spesialområdet UTM/brannvegger er vi ganske enkelt store. Eksempelvis har vi de siste tre årene solgt over 2000 Fortinetbokser i Norge. Det tilsvarer rundt 1% av Fortinets salg på verdensbasis. Og det norske markedet utgjør

som kjent en mye mer beskjeden del av verdensmarkedet enn en prosent, fastslår Løseth. En stor fordel med produktene fra Fortinet, sett fra kundens synspunkt, er at det ikke er brukerlisensiering knyttet til produktene. Kjøper man boksen, har man ubegrenset bruksrett til den og alle installerte løsninger.

Fortinet er anerkjent i markedet som den ledende leverandøren av løsninger som i én boks gir beskyttelse mot hele porteføljen av trusler. Bokstavene UTM står for Unified Threat Management, og her har Fortinet nærmere 30 prosent av verdensmarkedet. De nyeste FortiGate-produktene tilbyr brannvegg, antivirus, VPN, SSL, IPS, antispam, webfilter og såkalt traffic shaping, og pr. i dag gir det veldig god totalbeskyttelse.

Fortigate-boksene leveres i mange størrelser og utførelser. Det som er felles, er at det ligger Linux i bunnen. Fra og med i fjor selges løsningene med GPL-lisens.

– I tillegg til Fortinet representerer vi ytterligere et dusin leverandører, bl.a. Aventail, SurfControl, SecurEnvoy, Allot og Akonix. Med dette tilbyr vi faktisk løsninger som dekker hele spekteret av IT-sikkerhet.

SecurEnvoy er forresten i ferd med å bli en stor leverandør til Trygg Data med sine enkle og sikre autentiserings-systemer. Vi signerte avtalen med dem i fjor, og har allerede gjort nærmere 30 installasjoner, sier Løseth.

Trygg Data er som nevnt en ren distributør og importør, og det er et forhandlernet på rundt 500 som bringer produktene til kundene. Rundt en tredel av disse står for det meste av omsetningen. De fleste er system-integratorer som arbeider med nettverk og kommunikasjon.

STARTET I DÅRLIGE TIDER

At Egil Løseth i det hele tatt begynte med datasikkerhet, var en ren tilfeldighet. I 1992 var han ferdig med en selvkomponert utdanning ved Høgskolen i Tromsø, nå en del av Universitetet i Tromsø.

Men selv en dataingeniør med både økonomi- og markedsføringsutdanning i tillegg, hadde vansker med å få jobb på den tiden, IT-bransjen var som kjent på vei inn i en nedgangsbølge.

– Jeg fikk ikke jobb, og dermed besluttet jeg å begynne for meg selv, og jeg har knapt angret en dag, selv om det til tider har vært tøffe tak. Jeg tror

at det å bygge noe, sten på sten, og stadig utvikle kompetanse og portefølje, og ikke minst satse på gode og tidsaktuelle produkter er veien å gå. Den oppskriften har ihvertfall holdt så langt, konstaterer Trygg Data-sjefen. Bedriftens navn er forøvrig ikke noen tilfeldighet:

– Som Røkke, men kanskje uten altfor mye sammenligning forøvrig, har jeg bakgrunn fra fiskebåt. Det å drive fiske er noe de fleste i familien min har drevet med. Og en av familiens båter jeg har jobbet på, het Trygg. Jeg tenkte som så at det faktisk ikke finnes noe bedre og mer betryggende navn, hverken for en fiskebåt eller et sikkerhetsfirma, og slik ble det!

KUN KJERNEVIRKSOMHET

Trygg Data drives etter en klar filosofi om at man bare skal gjøre det man er ekspert på selv.

– Det betyr at vi bruker såkalt outsourcing i stor grad, og overlater alt som ikke har med de produktene og tjeneste vi selger til andre. Selv en liten bedrift som vår har store fordeler av å konsentrere seg om kjernevirksomheten.

I motsetning til de fleste «boks-pushere» har sikkerhetsleverandørene ikke opplevd noe kraftig fall i prisene. Årsaken er først og fremst at dette er en nisje hvor man ikke bare selger en boks, her må det ligge betydelig kompetanse inne i leveransen, og dette gjør at marginene stadig er tilfredsstillende.

FREMTIDEN...

På spørsmål om hva fremtiden vil bringe, slår Løseth fast det vi siterte innledningsvis, nemlig at det på sikkerhetsområdet alltid dukker opp nye ting som de færreste klarer å forutse.

– Men det er klart at vi allerede nå er inne i en tid hvor instant messaging representerer store sikkerhetsproblemer. E-post er langt på vei ute blant yngre mennesker, og er generelt på defensiven pga. spam og andre problemer.

Bekymringsfullt mange dataansvarlige gjør leksen sin dårlig.

Instant messaging kommer inn i bedriften uten at man er oppmerksom på det, eller ihvertfall uten at man har en bevissthet rundt de nye sikkerhetsproblemene dette representerer. Om bare et år eller to, kanskje mindre, vil instant messaging ha overtatt en stor del av e-postens rolle også i bedriftene. Jeg tror dette i den nærmeste fremtid blir et av de aller viktigste arbeidsområdene for min bransje, sammen med

Trygg Data informerer sine kunder via et sikkerhetsmagasin, i både trykket og elektronisk versjon.

det å bekjempe alle problemene som nå vil stå i kø i forbindelse med trådløs og mobil datakommunikasjon. Dessverre må vi nok også her i stor grad arbeide med å slukke branner som kundene burde avverget.

– Det er også sikkert at sikkerhetsfaget vil oppleve fortsatt rask vekst og fortsatt brå og brutale forandringer. Vi i Trygg Data akter å være med på veksten gjennom hele tiden å ha de riktige produktene, konkluderer Egil Løseth. ◀