

Zeitschrift: Comtec : Informations- und Telekommunikationstechnologie =
information and telecommunication technology

Herausgeber: Swisscom

Band: 80 (2002)

Heft: 4

Rubrik: News

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 14.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Firewalls

« Hardware im Trend »

Wer sein unternehmensinternes Computernetz an das Internet oder andere Fremdnetze anschliesst, öffnet Hackern Tür und Tor zu wichtigen Datenbeständen. Eine Firewall schützt vor derartigen Eindringlingen und unbemerktem Datenklau.

Nachdem inzwischen auch kleine und mittlere Unternehmen die Notwendigkeit erkannt haben, ihre Daten nach aussen abzuschotten, erfährt der Europamarkt für Firewall-Software und -Appliances einen neuen Wachstumsschub. Nach einer neuen Analyse der Unternehmensberatung Frost & Sullivan¹ soll sein Volumen, im Jahr 2000 noch auf 409 Mio. US-\$ beziffert, bis 2005 auf rund 1,25 Mia. US-\$ zunehmen. Als weitere Wachstumsmotoren werden die Konvergenz der Technologie mit Virtual Private Networks (VPN) und der anhaltende Trend in Richtung E-Commerce genannt.

Verschiebung der Rangordnung

Das wachsende Interesse der kleinen und mittleren Unternehmen an Firewall-Lösungen hat erstmals zu einer Verschiebung der Rangordnung innerhalb des Markts geführt: Während der Sektor für Firewall-Software schon gesättigt ist, bewegt sich der Schwerpunkt zunehmend in Richtung Firewall-Appliances, also Hardware. Gegenüber Softwarelösungen bieten die Appliances den Vorteil, dass zu einem festen Preis eine integrierte Komplettlösung für die Absicherung der Unternehmensdaten erworben wird. Hierdurch werden mögliche Hardware- oder Softwareprobleme minimiert. «Wir gehen davon aus, dass der Software-Sektor im Jahr 2005 einen Umsatzanteil von rund 38% erwirtschaften wird, während die Appliances den Markt klar dominieren», so José Lopez, Research Analyst bei Frost & Sullivan.

Software-Anbieter unter Druck

Diese Entwicklung setzt die Software-Anbieter unter Druck, ihre Produkte kon-

kurrenzfähiger zu machen. Eine Lösung sehen sie in der Einbettung ihrer Anwendungen in geeignete Appliances, weshalb mittlerweile zunehmend OEM-Verbindungen mit Appliance-Herstellern getroffen werden. «Dieses Vorgehen wird sich dann wiederum auf die Gewichtung innerhalb des Markts auswirken», meint José Lopez. Als weitere Strategien, mit denen die Branchenakteure den rückläufigen Umsatzzahlen entgegenzutreten wollen, nennt José Lopez Bestrebungen zur Stärkung des Markenmens: «Viele Unternehmen überschreiten ihren Kernkompetenzbereich und expandieren in Felder wie Quality-of-Service- oder Intrusion-Detection-Software.»

Niederlassungen sind Sicherheitsrisiko

Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass die Nachfrage nach Informationssicherheit auch zukünftig nicht abreißen wird. Dafür sorgt allein schon die immer breitere geografische Verteilung kritischer Unternehmensdaten im Zuge der Globalisierung und des technischen Fortschritts. So wird beispielsweise für den Einsatz an dezentralen Unternehmensstandorten integrierte Firewall-Software an Bedeutung gewinnen. Dafür gibt es gemäss Analyse zwei Gründe: Zum einen sind Stand-alone-Firewall-Server für die meisten Standorte indiskutabel, weil Verwaltungsaufwand und Kosten zu hoch sind. Zum anderen stellen Niederlassungen häufig ein schwaches Glied in einer ansonsten gut gesicherten Kette dar, weil sich Hacker auf diesem Umweg Zugang zum Unternehmensnetz verschaffen können. Zusätzlich ergeben sich aus dieser Lösung auch Vorteile für die Diensteanbieter und Systemintegratoren, weil die Integration weniger Kosten und Aufwand verursacht.

Virtuelle private Netzwerke bauen auf Firewalls

Bedeutende Impulse für den Firewall-Markt ergeben sich auch aus der Konvergenz dieser Technologie mit VPN (Virtual Private Networks)-Diensten. Im VPN-Markt sind in letzter Zeit eine Vielzahl neuer Partnerschaften zwischen Software- und Hardware-Entwicklern zu beobachten. Die Kunden können nun integrierte Firewall-Produkte erwerben, die mit den wichtigsten VPN-Funktionen ausgestattet sind. Häufig werden Firewalls mit speziellen VPN-Merkmalen und Router-basierter Hardware angeboten.

Kein E-Commerce ohne Firewalls

Eine grosse Rolle für die Marktentwicklung spielt auch der E-Commerce. Um in diesem Bereich aktiv werden zu können, müssen die Unternehmen über eine moderne Sicherheitsinfrastruktur verfügen. Mit E-Commerce wächst das Interesse an Verschlüsselung und entsprechenden Technologien, mit deren Hilfe die Kundendaten geschützt werden sollen.

ISPs und VARs werden Hauptabsatzkanal für Firewall-Software

Vor dem Hintergrund eines stark umkämpften Markts ist davon auszugehen, dass sich die VARs (Value-added Resellers), also die Softwarehändler, und die ISPs (Internet Service Providers) als primäre Distributionskanäle durchsetzen werden. Zu den wettbewerbsentscheidenden Produktmerkmalen zählen dabei Interoperabilität, leichte Handhabung, Implementierbarkeit in andere Schnittstellen und darüber hinaus Faktoren wie Kundendienstleistungen, Support und letztlich auch der Preis.

Als wichtigste Wettbewerber im europäischen Firewall-Markt nennt die Analyse die Unternehmen Checkpoint und Cisco Systems, wobei sich Checkpoint mithilfe seiner starken Partnerschaft mit Nokia im Appliances-Bereich inzwischen einen gewissen Vorsprung verschafft hat. 4

¹ Titel der Analyse: Analysis of the European Firewall Market. Preis: 5000 Euro.