



Kunden-Interview
Jürgen Borsing
Articon-Integralis AG

Projektsicherheit
RA Michael Intveen
Godefroid & Pielorz

Going IT
Rekrutierung im IT-Markt
Uwe Rosener

Vita
Susanne Winkelmann

MR Worldwide

www.mrgruppe.de
www.intersearch.org



Die Polizei auf der Datenautobahn

Interview mit Jürgen Borsing, Geschäftsführer der nordrhein-westfälischen Niederlassung der Articon-Integralis AG, europäischer Marktführer für IT-Sicherheitslösungen.

Nach Beendigung seines Elektrotechnik-Studiums gründete Jürgen Borsing vor 13 Jahren die Firma ComCad, die Großkunden mit Netzwerksystemen ausstattete. Mit seinen 14 Mitarbeitern war ComCad vornehmlich in lokale Projekte eingebunden. Um den wachsenden Anforderungen seiner Kunden auch international gerecht zu werden, verkaufte Borsing seine Firma 1999 an die Articon-Integralis AG. Das Unternehmen bietet sowohl für Endanwender als auch für Weiterverkäufer Sicherheitslösungen, Beratungsleistungen, Systemintegrationen und -administrationen sowie Schulungen und Support an. Das deutsch-britische Unternehmen Articon-Integralis beschäftigt weltweit über 600 Mitarbeiter in 21 Niederlassungen. Der Gesamtumsatz betrug im Jahr 2000 169 Millionen Euro.

MR: Herr Borsing, erst kürzlich legte der Anna-Kournikova-Virus in einer großen Zahl von Unternehmen die Computer lahm und sorgte für verheerende Schäden. Wie können Unternehmen ihre Daten vor Zugriff von außen schützen?

Auf diese Frage gibt es keine allgemeingültige Antwort. Dass der Anna-Kournikova-Virus einen so großen „Erfolg“ erzie-

len konnte, liegt hauptsächlich daran, dass sich viele Firmen immer noch nicht kritisch mit dem Thema IT-Security befasst haben.

Das Sicherste für ein Unternehmen ist, mehrere Schutzmechanismen zu installieren. Damit meine ich eine Kombination aus Firewalls und Virenschutzsystemen: Firewalls überwachen jeden Zugriff auf Firmenserver von außen, also solche Zugriffe, die über das Internet und nicht aus dem firmeneigenen Netzwerk kommen. Virenschutzsysteme oder so genannte Content-Security-Systeme wiederum überwachen den Ein- und Ausgang von E-Mails.

Aber ich muss korrekterweise darauf hinweisen, dass selbst bei Anwendung unserer Sicherheitslösungen ein Restrisiko von 1 % bestehen bleibt. Einen 100%igen Schutz gibt es nicht.

MR: Wie stellen Sie den individuellen Sicherheitsbedarf eines Unternehmens fest?

Da wir allein nicht bewerten können, welche Daten für welches Unternehmen wie wertvoll sind, steht für uns die Beratung an erster Stelle. Zuerst analysieren wir die vorhandene Netzwerkumgebung und klä-

ren mit dem Kunden seinen individuellen Kommunikationsbedarf. Dann legen wir mit ihm zusammen fest, welche Personen auf welche Informationen zugreifen dürfen. Gemeinsam mit dem Kunden erarbeiten wir darauf aufbauend die für seine Bedürfnisse optimale Sicherheitslösung.

MR: Was sind das für Firmen, die Ihre Sicherheitslösungen einsetzen?

Wir betreuen sowohl kleine innovative Firmen mit 50 bis 100 Mitarbeitern als auch Großunternehmen mit 50.000 bis 60.000 Mitarbeitern. Zu unseren Kunden zählen 50 % der Top 100 der deutschen Unternehmen (nach Umsatz) aus den Bereichen Industrie, Versicherungen und Banken.

MR: 60 % aller Unternehmen wurden in den letzten zwei Jahren Ziel von erfolgreichen Hackerangriffen. Woran kann ein Unternehmen erkennen, ob seine Rechner gehackt und eventuell Daten geklaut wurden?

Wenn es keine Sicherheitssysteme installiert hat, wird dem Unternehmen der Datenklau in den seltensten Fällen auf-



fallen, denn Elektronik hinterlässt nur kaum erkennbare Spuren. Normalerweise stehlen die Diebe die Originaldaten, fertigen Kopien an und legen diese zur Tarnung auf den Servern ab. Setzt ein Unternehmen Überwachungssysteme ein, so werden die Spuren protokolliert und lassen sich oftmals bis zum Übeltäter zurückverfolgen.

MR: Was macht der Gesetzgeber den Unternehmen zur Auflage bezüglich der Sicherheit ihrer Netze und Daten?

Der Datenschutz schreibt vor, dass personenbezogene Daten, wie beispielsweise Gehaltsabrechnungen, vor unbefugtem

Zugriff geschützt werden müssen. Das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) besagt, dass jedes Unternehmen ein entsprechendes Risikomanagement betreiben muss. Dies gilt insbesondere für Aktiengesellschaften sowie für große Unternehmen, bei denen mehrere Personen am Unternehmensgewinn beteiligt sind.

MR: Stellen Mitarbeiter, die sich von zu Hause über das Internet in das Firmennetzwerk einloggen, ein besonders großes Sicherheitsrisiko dar?

Nein, das muss nicht sein. Um die Identität eines Benutzers sicherzustellen, empfehlen wir unseren Kunden den Einsatz eines zweistufigen Authentifizierungsprogramms, das sich aus einer Hardwarekomponente (z.B. einer SmartCard) und einer PIN

zusammensetzt. Durch diese Kombination von Besitz und Wissen kann man relativ sicher sein, dass ein Benutzer auch wirklich der ist, für den er sich ausgibt, und ihm Zugang zum System erlauben. Außerdem müssen die Daten solch einer Verbindung selbstverständlich verschlüsselt werden.

MR: Wer haftet für den finanziellen Schaden, der einem Unternehmen entsteht, wenn es trotz Einsatz professioneller Sicherheitsprodukte geschädigt wird?

Wenn man niemanden als Täter feststellen kann, so muss das Unternehmen selbst für den Schaden aufkommen. Für Betriebe allerdings, die ihre Netzwerkumgebung professionell überwachen und regelmäßig prüfen lassen, bieten bereits einige Versicherungen Schadensdeckung an.

MR: Manche Mitarbeiter von Articon haben Zugang zu sensiblen Daten Ihrer Kunden. Was für besondere Anforderungen haben Sie an diese Mitarbeiter?

Natürlich müssen unsere Mitarbeiter ganz besonders vertrauenswürdig und zuverlässig sein. Daher überprüfen wir unsere Angestellten in Anlehnung an die BSI-Richtlinien (Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik). Für sensible Kunden- oder Projektunterlagen haben wir Prozesse etabliert, die sicherstellen, dass solche Unterlagen verschlüsselt werden. Dies wird bei uns durch ein Vier-Augen-Prinzip kontrolliert.

MR: Wie hart ist der Wettbewerb in Ihrer Branche?

Lange Zeit haben wir den Markt quasi allein bearbeitet. Unser nächster Wettbewerber macht gerade mal ein Zehntel des Umsatzes von Articon. Aber je etablierter ein Markt ist, umso härter wird er umkämpft. Heute spüren wir einen quantitativ steigenden Wettbewerb durch die großen Systemhäuser.

Weitere Informationen gibt es im Internet unter www.articon-integralis.de

Das Interview führte Britta Döring, freiberufliche PR-Beraterin, Hamburg



MR Worldwide



InterSearch Australia – unser Partner auf dem fünften Kontinent

1991 gründete John Robinson InterSearch Australia und beschäftigt heute fünf Berater in seinem Büro in Melbourne. 80 % des Umsatzes werden im Headhunting-Bereich erzielt, der restliche Anteil entfällt auf die anzeigengestützte Suche. Das Team in Australien rekrutiert Top-Führungskräfte und Spezialisten für produzierende Unternehmen, Finanzdienstleister, IT- und Telekommu-

kationsfirmen. Schwerpunkt ist die Suche für international tätige Unternehmen, sowohl innerhalb als auch außerhalb Australiens.

Australien verfügt über einen hoch entwickelten Arbeitsmarkt mit qualifizierten Kandidaten, die, insbesondere seit der Schwäche des australischen Dollars, an Tätigkeiten im Ausland interessiert sind.



Projektsicherheit auch durch den richtigen Vertrag gewinnen

Sowohl für Großunternehmen als auch für kleinere und mittelständische Unternehmen ist es im heutigen Wirtschaftsleben uner-

lässlich, innerbetriebliche Abläufe und externe Transaktionen mit anderen Unternehmen zumindest unter Zuhilfenahme von Computerprogrammen durchzuführen. Somit gewinnt der Einsatz der elektronischen Datenverarbeitung einen steigenden Einfluss auf sämtliche Bereiche der Wirtschaft. Vor diesem Hintergrund kommt der sorgfältigen Gestaltung gerade von Verträgen über die Überlassung (und ggf. die Erstellung) von Software eine immer größere Bedeutung zu, zumal die Inhalte eines EDV- bzw. Softwarevertrages i. d. R. noch durch den Lieferanten/Hersteller der Software vorgegeben werden. So legt meistens der Lieferant dem Auftraggeber/Anwender zunächst einen Mustervertrag vor, häufig in der Form von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB).

In diesem Zusammenhang verweisen wir auf einen Beitrag von Herrn RA Michael Intveen, Partner der Anwaltskanzlei Godefroid & Pielorz, Düsseldorf. Herr RA Intveen ist seit Jahren schwerpunktmäßig im Bereich der EDV-Vertragsgestaltung und -prüfung beratend tätig, und zwar sowohl für Lieferanten als auch für Anwender. Der Beitrag von Herrn RA Intveen ist in unserer Homepage unter www.mrgruppe.de-NEWS eingestellt.

Rechtsanwälte Godefroid & Pielorz
RA Michael Intveen
Grafenberger Allee 87, 40237 Düsseldorf
Telefon: 02 11/96 89 30



... und sie ist doch kein leerer Wahn! Rekrutierung im IT-Personalmarkt

Uwe Rosener

Mit der Greencard-Ankündigung auf der letztjährigen CeBIT sprach der Kanzler der Wirtschaft aus der Seele. Seither ist

der Fachkräftemangel im IT-Bereich zu Recht als nationales Anliegen erkannt. Denn das heutige Defizit von ca. 70.000 IT-Experten lässt erst die Ränder einer schmerzhaften Lücke erahnen, die der riesige Bedarf an Führungskräften in den nächsten 10 bis 15 Jahren reißen wird; so das Institut für angewandte Innovationsforschung (IAI), Bochum.

Für die betroffenen Unternehmen also schon heute ein schier aussichtsloses Ringen um die wenigen verfügbaren ITler, das deutliche Spuren hinterlässt. Die dramatische Verknappung bestimmt die Gangart der Suchenden und das Verhalten der Umworbenen; die Marktgesetze

schlagen unmittelbar durch und tragen börsenähnliche Züge. Jegliche Kalkulierbarkeit von Maßnahmen und Erfolgsaussichten ist im IT-Personalmarkt außer Kraft gesetzt.

Ein Eldorado für Personalberatungen, sollte man meinen. Doch die meisten Berater und Search-Spezialisten haben längst die „weiße Fahne“ gehisst. Sie winken müde ab, wenn es um IT geht; sei es aus wirtschaftlichen Überlegungen oder mangels Kompetenz.

Bei MR hingegen hat sich ein „harter Kern“ der über 20 Berater/innen dem IT-Markt verschrieben; verteilt über alle 6 Büros in ganz Deutschland und international unterstützt durch das weltweite Netzwerk von InterSearch. Sie beherrschen die „Sprache“ des IT-Markts; eine unabhängige Voraussetzung, um in diesem hoch innovativen, schnelllebigen Geschäftsfeld mithalten zu können. Sie greifen auf Erfahrungen aus einer Vielzahl von Projekten aus dem IT- und TK-Bereich zurück. So arbeitet MR schon

Die australische Wirtschaft befindet sich zurzeit in einer verlangsamen Wachstumsphase, u. a. bedingt durch eine neue Steuer auf Güter und Dienstleistungen, aber auch durch die allgemeine Lage des Welthandels. Die Arbeitslosenquote liegt bei knapp 7 %. Während in der IT-Branche generell ein Überangebot an Arbeitssuchenden vorherrscht, werden sehr viele Führungskräfte im Finanz- und Justizbereich gesucht.

InterSearch Australia
Level 3 North
333 Collins Street
Melbourne 3000

Ansprechpartner:
John Robinson
Telefon: + 613 96 21 20 66
Telefax: + 613 96 21 17 57
E-Mail: Intersearch-australia@msn.com.au

Australien

lange für Anbieter von Hardware, Software, Services, Consulting und Solutions oder die Inhouse-IT bei Anwenderunternehmen. Weiterhin zählen Netzbetreiber, Service-Provider sowie Hersteller von Infrastruktur-Systemen und Endgeräten im TK-/MF-Bereich zum Klienten-Portfolio.

Doch Insider-Wissen allein ist längst nicht mehr Garant für die erfolgreiche Rekrutierung. Es muss flankiert und ergänzt werden durch Entwicklung und Einsatz professioneller Tools und Methodik. Traditionelle Suchwege wie z. B. Anzeigenschaltung in Printmedien bleiben in dieser Branche meist wirkungslos. Selbst das ansonsten so bewährte Instrument der Direktsuche bringt im IT-Markt nur unzureichende Ergebnisse.

Aus dieser Not hat MR eine Tugend gemacht und das immer wichtiger werdende Internet als weiteres Medium des Personalmarketings und zusätzliches Tool der Kandidatensuche und -ansprache erschlossen.

Und der elektronische Personalmarkt bietet weitere Möglichkeiten, die heiß umworbenen IT-Fachkräfte zu gewinnen: Virtuelle Recruiting-Messen, Online-Assessment-Center oder Online-Rekrutierungsspiele sind nur einige Beispiele.

Dennoch sind alle neuen bzw. zusätzlichen Möglichkeiten, die (nur) das Internet bietet, nicht das Allheilmittel. Das Erfolgsrezept im IT-Personalmarkt ist die professionelle Mixtur aus Expertenwissen, Einfallsreichtum, Beharrlichkeit und blitzschnellem Handeln. Allein das konsequente und permanente Ausschöpfen sämtlicher auch noch so unscheinbarer Mittel und Wege birgt Aussicht auf Erfolg.

Telefon: 0 21 50/56 63

E-Mail: u.rosener@mrgruppe.de



Vita

Susanne Winkelmann

Beraterin MR Personalberatung, München

Nach mehrjähriger Tätigkeit als medizinisch-technische Assistentin war es für Susanne Winkelmann Zeit für eine Veränderung: Sie holte das Abitur nach und studierte anschließend Psychologie mit den Schwerpunkten Arbeits- und Organisationspsychologie und dem Spezialthema Personalauswahl und -entwicklung.

Direkt im Anschluss an ihr Studium vor gut vier Jahren durchlief Frau Winkelmann in nur drei Jahren die klassische Laufbahn einer Personalberaterin: Nach dem Einstieg als Researcherin arbeitete sie in der operativen Abwicklung und in der Neukundengewinnung. Während dieser Zeit entwickelte sie einen strukturierten Interviewleitfaden, der nach wie vor erfolgreich eingesetzt wird.

Seit Mai 2000 ist Susanne Winkelmann bei MR in München als Consultant tätig und baut das Geschäft dort weiter mit auf. Ihre Kunden kommen aus der Healthcare-Branche sowie den Bereichen Markenartikel, Werbung und Medien. Als persönliche Stärken für ihren Job hebt Frau Winkelmann „das Gespür für den richtigen Kandidaten, sehr gutes Einschätzungsvermögen, hohe Einsatzbereitschaft, Branchen-Know-how sowie Zuverlässigkeit und strategisches Vorgehen bei der Personalauswahl“ hervor.

Wie wird der Personalmarkt in den nächsten Jahren aussehen? Die Psychologin Susanne Winkelmann hat ein klares Bild davon: Durch Fusionen und Globalisierung werden sich die Anforderungen an die Arbeitnehmer ändern, von ihnen wird zunehmend mehr Flexibilität gefordert, der so genannte „Arbeitsplatz auf Lebenszeit“ hat ausgedient. Darüber hinaus wird es viele neue Lehrberufe und Studiengänge geben, der Fachkräftemangel in Europa wird weiter steigen, und das Monopol Arbeitsamt wird sich auflösen. Der Personalberatung kommt also eine wachsende Bedeutung zu.

Telefon: 0 89/66 56 17 10

E-Mail: s.winkelmann@mrgruppe.de

InterSearch®

WORLDWIDE LTD.

MR PERSONALBERATUNG GMBH

MARES PERSONALMARKETING GMBH

20249 Hamburg · Kümmellstraße 1
Telefon: 0 40/46 88 42 0 · Fax: 0 40/46 88 42 42
e-mail: hamburg@mrgruppe.de

28195 Bremen · Spitzenkiel 14/15
Telefon: 04 21/16 27 99 · Fax: 04 21/16 27 98 8
e-mail: bremen@mrgruppe.de

40597 Düsseldorf · Benrather Schloßallee 121
Telefon: 02 11/77 92 89 0 · Fax: 02 11/77 92 89 99
e-mail: duesseldorf@mrgruppe.de

61348 Bad Homburg · Louisenstraße 101
Telefon: 0 61 72/17 05 0 · Fax: 0 61 72/17 05 26
e-mail: bad.homburg@mrgruppe.de

82008 Unterhaching · Ottobrunner Straße 37
Telefon: 0 89/66 56 17 0 · Fax: 0 89/66 56 17 70
e-mail: muenchen@mrgruppe.de

10396 Berlin · Storkower Straße 207
Telefon: 0 30/42 18 40 0 · Fax: 0 30/42 18 40 23

Nachdruck mit Quellenangabe gestattet