

WIE MAN IT-SICHERHEIT IN DEN MARKT INTEGRIERT – UND DABEI WÄCHST

In den letzten Monaten spickten immer wieder Artikel und Berichte zu Cyber-Attacken die Presse. Unter der dramatischen Überschrift „Cyber-Sicherheit: Die Hackerdämmerung“ berichtete im Januar 2016 die Frankfurter Allgemeine Zeitung, dass in der Ukraine kurzzeitig für 700.000 Haushalte der Strom ausfiel. Das aktuellste Beispiel ist der Ausfall von Millionen Anschlüssen bei der Deutschen Telekom. Ursache beider Probleme war allem Anschein nach nicht technisches Versagen, sondern Hackerangriffe. Das Thema könnte also nicht aktueller sein ...

Das Risiko, dass ganze Industrieanlagen oder IT-Infrastrukturen von Unternehmen durch Cyber-Attacken lahmgelegt werden, ist latent jederzeit vorhanden. Die Nachrichten über Datenklau oder entsprechende Vorfälle – sofern diese an die Öffentlichkeit gelangen – prägen verstärkt das Bewusstsein und das Bedürfnis von Unternehmen nach Sicherheit für die eigene IT zur Vermeidung solcher Schäden. Und hiervon handelt die Geschichte des Unternehmens, das im August 2016 mit Unterstützung von ALLERT & CO. in eine vielversprechende Zukunft steuert. Aber zurück zu den Anfängen...

DAS BEDÜRFNIS DES MARKTES – UND DAS KONZEPT VON THOMAS HRUBY

Stellen Sie sich vor, ein Unternehmen braucht Software und Hardware, die sicher ist. Nicht nur aus Selbstschutzgründen, sondern auch, um das Restrisiko des Schadensfalls mit Versicherungs-Policen abdecken zu können. Dazu gehört auch der Nachweis, dass es belastbar die im sprichwörtlichen „Kleingedruckten“ geforderten Voraussetzungen erfüllt. Das Problem: Es kauft dafür in der Regel Software, Hardware und Sicherheit aus unterschiedlichen Kanälen ein. Dabei wäre es deutlich besser bedient, wenn es die Sicherheit von seinen Lieferanten mitgeliefert bekäme. Die Philosophie und das Konzept, mit dem Thomas Hruby um die Jahrtausendwende mit

seinem Unternehmen sysob an den Start ging, sollte genau dieses Problem lösen.

Er wollte seine Produkte nicht direkt an die Nutzer vertreiben, sondern verstand sich als Partner der Systemhäuser und IT-Dienstleister, die wiederum für die Versorgung ihrer Kunden zumeist als One-stop-solution-Partner sorgten. Ihnen wollte er das konzentrierte IT-Sicherheits-Know-how als integrales Modul anbieten – damit sie ihren Kunden schlüsselfertige und sichere Lösungen anbieten können. Die Chance für die Reseller bestand also darin, den Kunden für diese Themen zu sensibilisieren und hier einfache, ganzheitliche aber dennoch kundenspezifisch abgestimmte Lösungen anzubieten. Das Unternehmen von Thomas Hruby positionierte sich als der Partner, der dies alles zusammen lieferte. Konkrete Effekte: Zusätzliche Wertschöpfung auf der Grundlage spezialisierten Know-hows für die Systemhäuser, mehr Sicherheit für die betreuten Unternehmen und deutlich geringere Marketing- und Vertriebsaufwendungen für Herrn Hrubys Unternehmen.

DAS UNTERNEHMEN SYSOB

Heute betreut sysob mit 35 Mitarbeitern mehr als 1.200 Partner und 180 Top-Partner in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Der spezialisierte Schwerpunkt der Arbeit liegt nach wie vor im Vertrieb von IT-Security-, Trafficmanagement-, Wireless LAN-, Server-Backup- und Server-based-Computing-Produkten.

Eine schöne Bemerkung am Rande: Zunächst hatte Herr Hruby mit seinem Geschäftsmodell nur seine Region im Sinn. Deshalb hieß sein Unternehmen am Anfang ganz regional „Systemhaus Ostbayern“. Wie richtig er mit seinem Konzept lag, zeigte sich recht zügig auch im Namen: Weil die Nachfrage nach seinem Konzept und den hoch qualifizierten Leistungen sich schnell auf das gesamte deutschsprachige Gebiet (DACH) erstreckte, verzichtete Hruby bald auf die Verortung und



reduzierte den Unternehmensnamen auf „sysob“.

WEITERE POTENZIALE REALISIEREN – ABER WIE?

Irgendwann stellte sich auch Thomas Hruby die Frage, wie weiteres Wachstum zur Stillung des wachsenden Sicherheitsbedarfs darzustellen sein könnte. Die Wachstumspotenziale sind sehr groß, aber in der gegebenen Situation nicht aus eigener Kraft in angemessenem Tempo zu leisten. Bisher hatte sysob alles – auch jeden Wachstumsschritt – aus Eigenkapital finanziert. Das Unternehmen stand grundsolide da. Die beste Lösung für Thomas Hruby und sein Unternehmen würde es sein, einen Partner zu finden, der das Wachstum finanzieren und organisieren konnte.

PARTNER ALS WACHSTUMSBESCHLEUNIGER

Mit BEYOND CAPITAL PARTNERS – einer Beteiligungsgesellschaft mit Fokus auf den Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen an profitablen, mittelständischen Unternehmen aus der DACH-Region wurde dieser Partner gefunden: Durch die mehrheitliche Übernahme der Unternehmensanteile sicherten sich die Frankfurter Shareholder

6 INTERVIEW-FRAGEN AN THOMAS HRUBY:



ein Stück der Zukunft, die in diesem stark nachgefragten Geschäftsfeld zu erobern ist. Und sysob kann sein Geschäft auf breiterer Ebene weiterentwickeln.

Thomas Hruby: „Mit BEYOND CAPITAL PARTNERS haben wir einen Partner gefunden, der uns nicht nur durch Kapital, sondern auch durch Branchen-Expertise, ein breites Netzwerk und unternehmerische Denkweise auf dem zukünftigen Wachstumspfad ideal begleiten kann. Neben der gemeinsamen Buy & Build-Strategie können wir zukünftig noch intensiver an dem Megatrend „IT-Security“ partizipieren und unsere schon starke Stellung in der DACH-Region in Richtung Europa ausbauen.“

Auch Matthias Popp, Geschäftsführer von ALLERT & CO. und federführender Berater für Thomas Hruby, ist zufrieden: „Thomas Hruby hat alles richtig gemacht. sysob ist ein solides Unternehmen mit einem guten Konzept – einerseits ein Nischenanbieter, der andererseits Lösungen für einen sehr, sehr großen Markt bieten kann. Die Entscheidung, einen kapitalstarken Partner zur Realisierung der Potenziale an Bord zu holen, war allemal richtig. Für manches mittelständische Unternehmen kann sysob ein gutes Beispiel sein. Wenn es auch wieder richtig gemacht wird.“]

1: Herr Hruby, Sie sind ein ausgewiesener Experte für IT-Sicherheit. Das Thema ist für alle Unternehmen interessant. Deshalb die Frage vorab: Wie hat sich Ihr Markt entwickelt und wie wird er sich weiter entwickeln?

Das Thema IT-Sicherheit wird die größte Herausforderung der nächsten Jahre in allen Geschäftsbereichen. Durch die stetige Digitalisierung und Vernetzung sind faktisch alle Bereiche miteinander verbunden und zu jedem Zeitpunkt von jedem Ort aus erreichbar. Dies fordert ein neues Bewusstsein in jedem Unternehmen, bei Mitarbeitern und Geschäftsführung. Zudem wird es für jedes Unternehmen schwieriger, die IT-Security-Themen in Eigenregie zu managen, was Kooperation mit einem vertrauenswürdigen IT-Security-Dienstleister für z. B. Managed IT-Security-Services künftig notwendig macht. Diese Services bieten wir heute schon für unsere Partner an.

2: Welches sind die künftigen Herausforderung für Lösungsanbieter wie sysob in diesem hochkomplexen und sich permanent verändernden Geschäft?

Unsere Herausforderung besteht darin, stets schnell und hochprofessionell auf neue Bedrohungen zu reagieren und hierfür geeignete, praktikable Lösungen für unsere Kunden und Partner anzubieten. Dabei durch langjährige Erfahrung die kommenden Bedrohungen frühzeitig zu identifizieren und damit für unsere Kunden und Partner schneller gerüstet zu sein, als deren Angreifer.

3: Wie schafft man es, im nationalen Markt eine führende Stellung einzunehmen – ohne selbst ein Weltunternehmen zu sein?

Wir agieren hochprofessionell und spezialisiert in unserem Schwerpunktbereich mit einem eingespielten Team, das gezielt über den Fachhandel als Multiplikator diese Leistung skaliert und punktgenau einsetzt.

4: Welches war der wichtigste Grund für den Entschluss, Ihr Unternehmen zu verändern?

Wir sind die letzten Jahre organisch gewachsen. Die enormen Potentiale der kommenden Jahre im Markt können wir nur mit einer angepassten Unternehmensstrategie heben, was uns zur Veränderung bewegen hat.

5: Es war für Sie das erste Mal, dass Sie Unternehmensanteile abgegeben haben. Wie haben Sie als Unternehmer den Prozess dieses für Sie wichtigen Vorgangs empfunden?

Als wichtigen und notwendigen Schritt zur Weiterentwicklung des Unternehmens. Ich freue mich diesen Schritt gemacht zu haben, auch unter dem Gesichtspunkt der Verantwortung gegenüber Mitarbeitern und Kunden für die künftigen Herausforderungen und Potentiale.

6: ALLERT & CO. hat für Sie einen Partner gefunden, der Ihre Denkweise versteht. Wie sehen Sie die Zusammenarbeit mit ALLERT & CO?

Wir wurden in allen Fragen und Belangen stets hochprofessionell betreut und beraten. Der erfolgreiche Transaktionsabschluss wäre ohne die qualifizierte Unterstützung seitens ALLERT & CO. nicht möglich gewesen, da man als Unternehmer sehr stark in das Tagesgeschäft eingebunden ist und damit für wesentliche Prozesse und Belange innerhalb der Transaktion professionelle Unterstützung benötigt.

Herr Hruby, wir danken Ihnen für diese offenen Worte!]