

Immer eine gute Security Entscheidung



Unser Ansatz: 100% Unabhängigkeit

0

Eigene Produkte oder
Managed Services

0

Reseller-Verträge,
Deal-Registrierung,
Provisionen, Kickbacks,
Referral Fees, Boni oder
sonstige Projektvergütung
von Anbieterseite

Wenn Sie Kunde bei uns sind, befinden Sie sich in guter Gesellschaft

>500

Unternehmenskunden
und öffentliche Stellen

>700

IT-, OT- und IoT-Security
Projekte



**Prof. Dr. Petra
Maria Asprion**

Leiterin Kompetenzzentrum
Cybersecurity & Resilience,
FH Nordschweiz



**Benjamin
Bachmann**

CISO,
Bilfinger SE



**Florian
Brandner**

Global Information &
Cybersecurity
Director,
PUMA



**Dr. Daniel
Brettschneider**

CISO,
Miele & Cie. KG



**Dr. Christoph
Peylo**

Chief Cybersecurity
Officer,
Robert Bosch GmbH

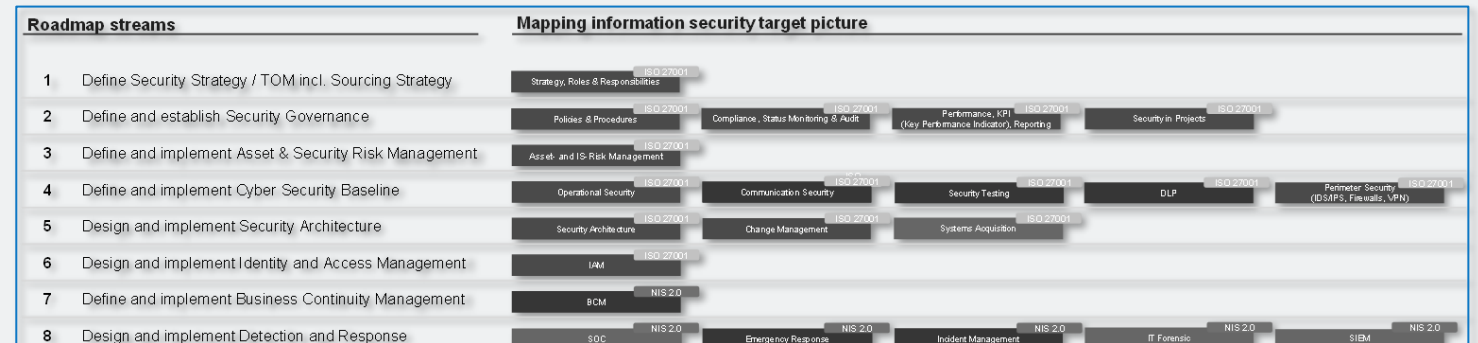


**Stefan
Würtemberger**

Executive Vice
President IT,
Marabu GmbH & Co. KG

Interims-Management: Projektbeispiel

Situation	Support CyberCompare	Ergebnis
- Carve-Out einer Einheit mit ca. 4000 MA - Aufbau einer neuen, entkoppelten IT-Infrastruktur - Aufbau einer Security-Organisation - Ziel einer möglichst schnellen ISO27001-Zertifizierung	Interim Management als CISO-Rolle: Gesamtverantwortung für Security-Workstream und globales CISO-Team IT Security Architektur: Konzept bis Umsetzung inkl. Ausschreibung von Tools und Services für PKI, Managed SOC, IAM, PSIRT Projektleitung bei Sub-Workstreams IAM, ISMS, Operations, Continuity Koordinierung der externen Dienstleister, z.B. MSOC, IR ISMS und Vorbereitung ISO-Zertifizierung inkl. Audits, Management Reviews etc. Übergabedokumente	Go-Live zum Closing-Datum - Detaillierte Planung der Netzwerk-Trennung und verbundenem Übergang von Verantwortung Hochrisiko-Phase nach Cut-Off (3 Monate) ohne schwere Vorfälle Erreichung des vereinbarten Reifegrades



IT, Infosec und Compliance Projektleitung: Kundenprojekte (Beispiele)

1

Compliance Onboarding von Lieferanten u. Dienstleistern



- **Abstimmung** zwischen Fachabteilung, Einkauf, DSB, IT Security, externem Dienstleister etc.
- **Fachliche Prüfung von Security- und Compliance-Anforderungen** (z.B. Transfer Impact Assessment, AVV, Zertifizierungen) und bewährte Checklisten, wo hilfreich
- **Vorschläge zur pragmatischen Lösung** bei Nichterfüllung von Anforderungen
- **Auditsichere Dokumentation**
- **Stakeholdergerechte Unterlagen** z.B. für Betriebsrat

2

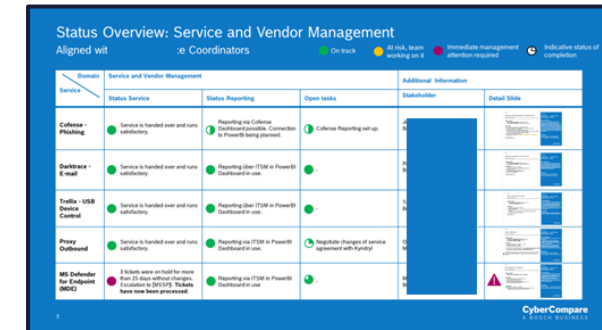
Einführung neuer Security-Tools und –Prozesse (z.B. Managed SOC)



- **Projektmanagement auf Kundenseite**
- Organisation von **Regelmeetings und Updates für das Leitungsgremium**
- **Nachverfolgung** von Maßnahmen
- **Rechnungs- und Leistungsprüfung**
- **Entscheidungsvorlagen** z.B. bei Problemen wie Inkompatibilitäten **auf Basis marktüblicher Vorgehensweisen**

3

Vendor-/Service- und 3rd Party Risk Management



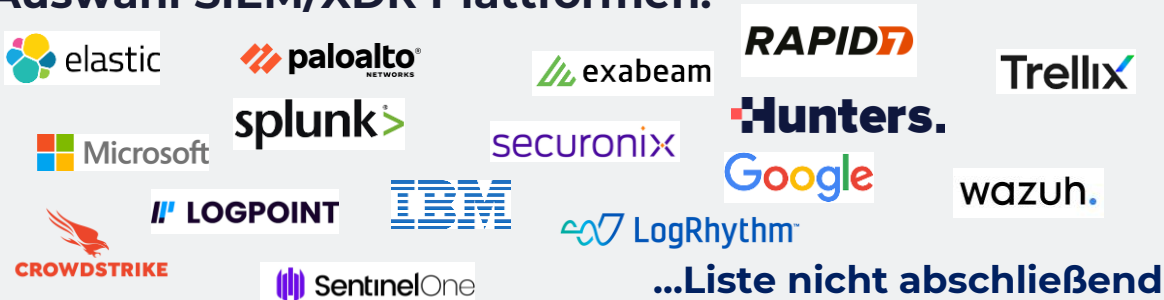
- **Koordination von Transition und Neueinführung von Managed Services**
- Prüfung von Verträgen und **Leistungsscheinen (SLA)**
- Aufbau von **KPI-basiertem Service Mgmt.**
- **Verhandlung von Änderungen** (z.B. Anzahl Tickets), die nach Vertragsschluss notwendig sind
- Etablierung **3rd Party Risk Management**

Managed SIEM / SOC

Auswahl SOC Anbieter:



Auswahl SIEM/XDR Plattformen:



...Liste nicht abschließend

Über 100 Kundenprojekte. Typische Beispiele:

KRITIS Unternehmen: **Kombiniertes SIEM/SOC Projekt** inklusive Anbindung der Operations Technology

Öffentliche **SOC** und **SIEM-Ausschreibungen** für **Krankenhäuser, Städte/Kommunen, ÖPNV, Flughäfen,...**

Industrieunternehmen mit 9.000 MA: **Start mit SIEM Auswahl.** Im **Projektverlauf** Fokussierung auf **Managed SOC**

Mittelständler mit 2.800 MA: Start **Spezifikation Managed SOC** – auf Basis der Ausgangslage dann **zunächst Ausschreibung** eines **MDR** für die **Endpoint Security**

SIEM-Marktstudie über 13 **Vendoren** inkl. RfI für **DAX-Konzern.** Detail-Bewertung im Rahmen von **Compare-Days**

Ablösung aktuelles **Managed SOC** für Industrieunternehmen mit ca. 20.000 MA **inkl. SIEM Lösung**

Beispiel: Managed SOC RfP

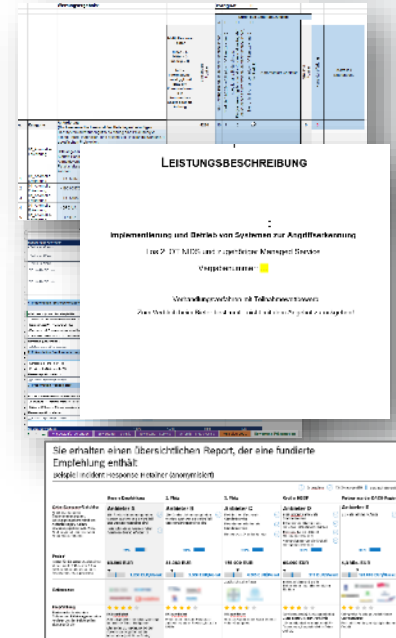
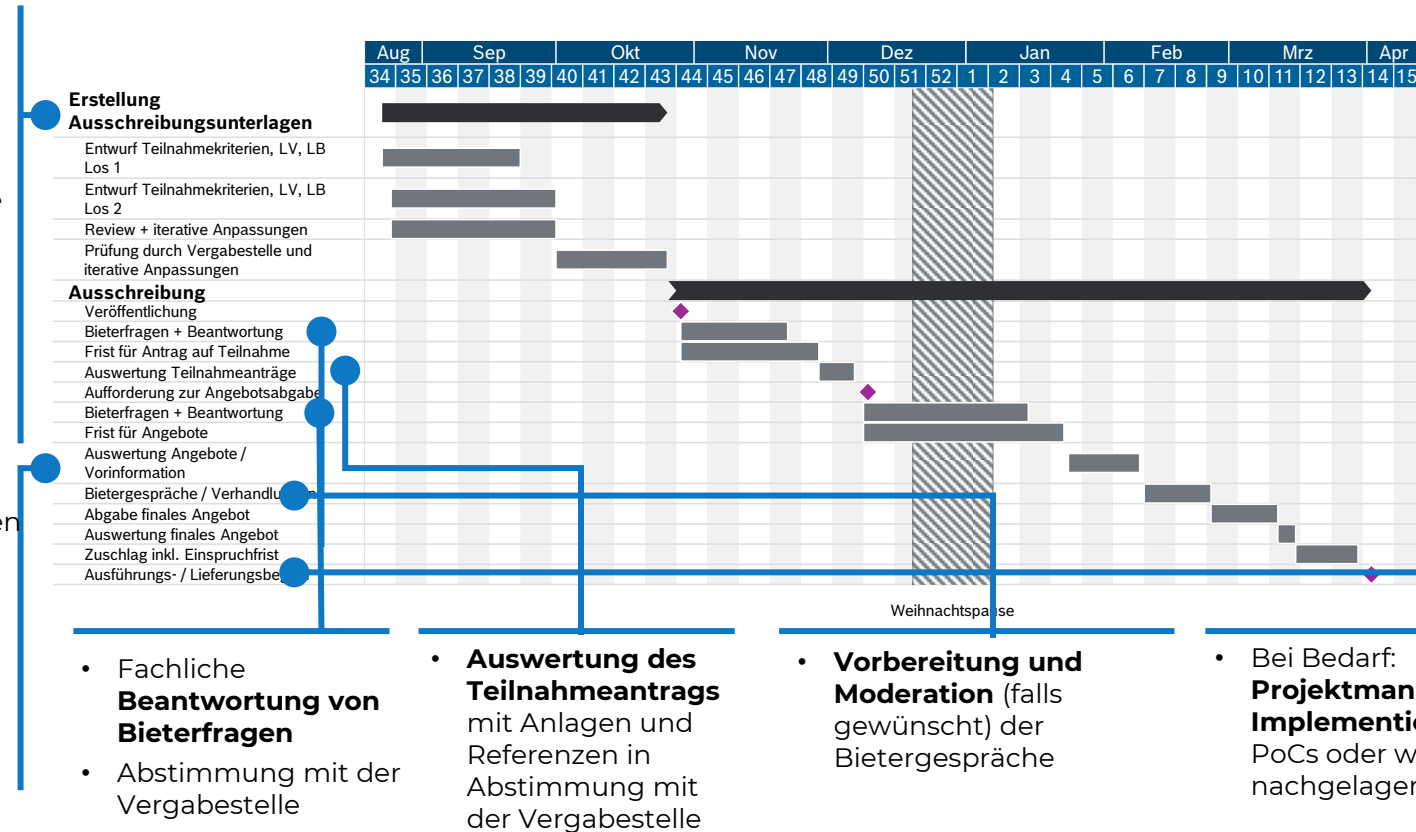
Executive Summary mit wesentlichen Entscheidungskriterien

Criteria	MSSP A	MSSP B	MSSP C	MSSP D	MSSP E	MSSP F
SOC analyst locations	EU country 1	EU country 2	EU country 3	Germany	Germany	Germany
# MSOC customers globally	200	200	400	350	50	Unclear
# MSOC customers in Germany	10	6	20	50	40	Unclear
Reaction time 365/24/7 for critical security incidents (start of L1 triage)	15 min	15 min	30 min	30 min	30 min	45 min
Fulfilment functional criteria	93%	95%	92%	83%	88%	68%
Budget indications, TEUR						
MSOC 3 years	500 	1800 	1700 	2000 	2800 	1100 
MSOC 5 years	1000 	2800 	2700 	3100 	4400 	1800 
MSOC + IR 3 years	700 	2000 	1800 	2100 	2900 	1100 
MSOC + IR 5 years	1200 	3200 	2800 	3300 	4600 	1900 
Main cost drivers	Alerts	Alerts	Log volume, endpoints	Log volume, endpoints, activated Defender modules	Log volume, endpoints and users	M365 E5 users
Price/performance ratio	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★★★★
Comments	Best price performance ratio (fair for SOC location). ...	Necessary enhancement ...	Good alternative, strong security operations base ...	...	Most expensive offer, but ...	Not good fit for customer specific requirements in this case, as...

Wir unterstützen bei öffentlichen Ausschreibungen – u.a. aktuell bei Europas größtem Cybersecurity-Beschaffungsprojekt

- **Zielkonzept**
- **Leistungsbeschreibung, Bewertungsmatrix, Mindestanforderungen** für ein **Verhandlungsverfahren** oder öffentliche Ausschreibung
- **Eignungskriterien und Bewertungskriterien** für **Teilnahmewettbewerbe**
- Weitere Ausschreibungsdokumente
- **Abstimmung** mit Einkauf, Vergabestelle und Fachabteilungen
- **Auswertung der Angebote** mit Bewertungsmatrix, Angebotsdokumenten und Prüfung von Anlagen
- **Transparente Aufbereitung** von kritischen Punkten
- **Vorbereitung der Bietergespräche** und Verhandlungen

> 100
Referenzprojekte
mit öffentlichen
Auftraggebern



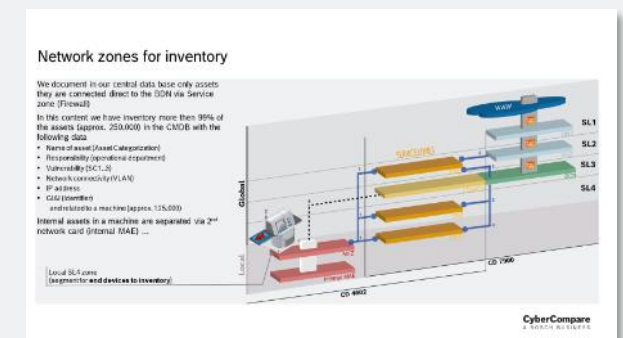
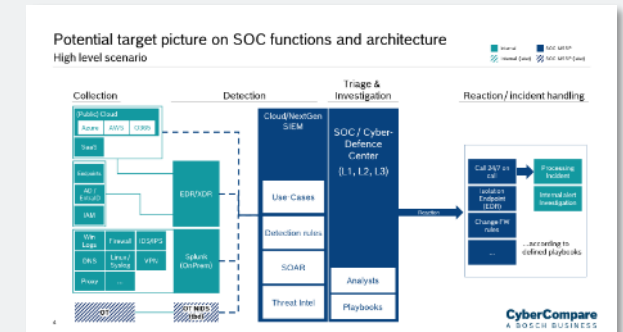
Typische Fragestellungen – ein paar Beispiele

- SIEM on premise vs. Cloud bei KRITIS
- XDR vs. SIEM (MDR vs. MSOC)
- Betriebskonzepte
- Skalierbare Segmentierung (SASE/ZTNA vs. Firewalling, NAC etc.) bei IT/OT
- Schwachstellenmanagement: Prozesse + Orga
- Vergleich von MDR „Breach Warranties“
- Incident Response Service Level
- Vergleich von KI Assistenten bei SIEM/SOAR

Wir empfehlen, SIEM als SaaS (vs. on prem) zuzulassen, um ein besseres Preis-/Leistungsverhältnis zu erreichen

Aspekt	Begründung für Empfehlung, auch SIEM als SaaS-Lösungen zuzulassen
Verbreitung	• Auch bei anderen Betreibern kritischer Infrastruktur sind SIEM als SaaS inzwischen verbreitet, on premise ist nicht mehr zwingend notwendig. Kein Präzedenzfall durch SWD
Informationssicherheits- und Datenschutz-Risiken	• Je nach Risiko und Bedrohung kundenspezifisch unterschiedlich, aber insgesamt nicht systematisch höher (s. auch Folie 10)
Post Breach Incident Response, Lösungen für eine Internetverbindung	• Wahrscheinlicher Vorfall für IT mit on premise SIEM bei Ausfall der kompletten Internetverbindung, s. auch Sektion 10 ... (Remote OPIR hingegen einfacher bei Cloud SIEM) • Dieser Vorteil wird bei ... jedoch abgemildert durch ... EDR on premise, OT NIDS on premise sowie Nutzung ... sowie generell durch lokale Puffer der Logdateien • Grundsätzlich bei Cloud SIEM geringeres Risiko, dass auch SIEM-Server infiziert werden
Auswahl an Anbietern	• On prem / hybrid: 7 (Splunk, IBM QRadar, Logpoint, Elastic, Wazuh, Loghythm/Exabeam, Trellix) • Cloud only: 4 (Microsoft Sentinel, Palo Alto, Google, CrowdStrike) • Insbesondere der Ausschluss von Microsoft würde zu Einschränkung auf MSSOC-Dienstleister führen, während ... bereits MSSOC nutzt
Betriebsaufwand	• Einfacherer Skalierung über die eigenen Daten sowie über Kunden hinweg (MSSP-Perspektive) • Bei gleicher Verfügbarkeit und Performance Kosteneinsparung von 20-30% realistisch

CyberCompare
A SOCX BUSINESS



CyberCompare

Always a good decision



www.cybercompare.com



cybercompare@bosch.com