

www.cybercompare.com

INTRO

Unser Service für Sie
in der Übersicht

CyberCompare
A BOSCH BUSINESS

**Wir vergleichen Security – 100% unabhängig.
Keine Reselling-Verträge,
keine Provisionen, nur das beste Angebot und
die optimale Preis-Leistung für Sie.**

Die Auswahl einer präzisen Lösung/Service in der IT- und OT-Sicherheit und die Integration komplexer Anforderungen in bestehende Cybersecurity-Setups ist zeitaufwändig. Wir sichern eine hohe Qualität in der Entscheidung.

Der richtige Partner für Ihre Security

0%

Provisionen

450

Kunden

Wir haben bereits über 700 Projekte von mehr als 450 Kunden erfolgreich betreut, vom Mittelstand bis zum Großkonzern.

100%

Der Anbieter

Unsere Analysen sind 100% unabhängig, wir beziehen alle uns bekannten Anbieter in unsere Analyse mit ein. Um das beste Angebot erstellen zu können, vergrößern wir ständig unser Repertoire.

10-30

Arbeitstage

Unsere Lösung spart Ihrem Team 10-30 Tage Arbeitszeit.

20%

Ersparnis

20 % typisches Einsparpotenzial bei externen Ausgaben.

Unsere Kunden sagen:

„Ich wollte mich einfach nur im Namen des PUMA-Teams für Ihre großartige Unterstützung während des gesamten SOC-Anbieterauswahlprozesses bedanken. [...] Wir haben schließlich eine Entscheidung getroffen und uns für [...] als unseren Partner für die nächsten Jahre entschieden.“

Puma SE



„Unsere Zusammenarbeit mit CyberCompare hat unser Projekt vorangetrieben und Transparenz in den Markt gebracht. [...] Mit dem Vergleich unterschiedlicher Lösungen und der fachkundigen Beratung konnten wir gemeinsam eine finale Entscheidung treffen und den passenden SIEM/SOC-Anbieter finden, der genau auf unsere Anforderungen zugeschnitten war.“

Stuttgarter Straßenbahnen AG



„Die Themen werden so abgewickelt, wie ich es erwarte. Die Ergebnisse sind hervorragend, und meistens kann ich die Folien sogar direkt 1:1 für die interne Kommunikation und Abstimmung übernehmen. Natürlich kaufen wir uns auch Expertise ein – alleine könnten wir diese Beschaffungsprojekte nicht zusätzlich zum Tagesgeschäft stemmen.“

PWO AG



Öffentlicher und privater Sektor abgedeckt



Maschinenbau und Verfahrenstechnik



Automobil- und Zulieferindustrie



Kritische nationale Infrastrukturen wie Krankenhäuser, öffentlicher Verkehr, öffentliche Dienstleistungen, Flughäfen



Lebensmittel, Getränke und Konsumgüter



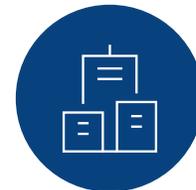
Pharmazie, Chemie, Öl und Gas



Handel, Vertrieb und Logistik



Öffentliche Einrichtungen (Städte, Gemeinden, Landratsämter, Bildungsinstitute)



Bauwesen und Immobilien
Banken & Finanzwirtschaft

Unsere Leistungen

Angebotsvergleich



Wir **vergleichen Konzepte, Lösungen, Services, Anbieter, Verträge und Angebote**. Dabei setzen wir auf End-to-End-Lösungen oder bieten Ihnen gerne auch eine modulare Option an.



[Mehr erfahren](#)

Ausschreibungs- Management



(Öffentliche) Ausschreibungen sind unsere tägliche Praxis. Wir kennen die Differenzierungsmerkmale am Markt und finden für Sie das **optimale Preis-Leistungs-Verhältnis** sowie den passenden Anbieter.



[Mehr erfahren](#)

Gap-Analysen, Cost-Benchmark und 360°-Diagnostik



Gap-Analysen und Diagnostik, auch für NIS2

Wir bewerten den **Zustand Ihrer aktuellen Sicherheitslandschaft** zeigen Reifegrad, Priorisierung und Roadmap auf. Wir **optimieren** Ihre **Security-Ausgaben für Tools und Services**.



[Mehr erfahren](#)

Beispiel Ergebnis eines Angebotsvergleichs

1. Angebotsvergleich Security Operations Center (SOC)

	Anbieter A	Anbieter B	Anbieter C	Anbieter D
Gesamtscore	98%	94%	84%	-
Unsere Empfehlung	★★★★★	★★★★☆	★★★☆☆	-
SIEM-Ansatz	Cloud (add. Lizenz)	onPrem/Cloud (add. Lizenz)	Anbieterhosting (inkludiert)	Cloud (add. Lizenz)
Kritische Punkte (Fehlende Features/ Informationen etc.)	<ul style="list-style-type: none"> Noch wenige (eher unkritische) offene Rückmeldungen (SOC Standort, China Ansatz) Angebotener SIEM Ansatz ist 100% Cloud über Google Chronicle. Reifegrad v.a. in OT Abdeckung noch als schwächer einzuschätzen 	<ul style="list-style-type: none"> Noch wenige (eher unkritische) offene Rückmeldungen (Use Cases, SOAR) Lizen Z muss noch addiert werden. Als SIEM sicherlich mit einem sehr hohen Reifegrad aber auch langfristig hohen Kosten bei steigendem Volumen 	<ul style="list-style-type: none"> Unschärfen in der Beantwortung der Anforderungen – im Regelfall ist hier jedoch mit positiven Antworten zu rechnen Kunden wäre der bis dato größte SOC Kunde – ggf. fehlende Erfahrungswerte in komplexen, globalen Organisationen 	<ul style="list-style-type: none"> Noch keine Beantwortung des Anforderungskatalogs MS Sentinel SIEM Lizenzkosten sind exklusiv (muss über Kunden Microsoft Account angefragt werden – sign. Zusatzkosten erwartbar) Zu niedrige Anzahl der Incidents angeboten
Kosten 1 Jahr SOC (inkl. Implement., inkl. SIEM)	931 TEUR	764 TEUR	460 TEUR	593 TEUR
Kosten 3 Jahre SOC (inkl. Implement., inkl. SIEM)	2.605 TEUR	2.510 TEUR	1.564 TEUR	1.933 TEUR
Laufende Kosten SOC (w/o Implement., w/o SIEM)	362 TEUR p.a.	569 TEUR p.a.	552 TEUR p.a.	671 TEUR p.a.
CyberCompare Bewertung & Zusammenfassung	<ul style="list-style-type: none"> Besonders guter Fit zu den Kunden Anforderungen Service-Level und –Umfang als sehr hoch zu bewerten (inkl. IR) SOC preislich v.a. langfristig attraktiv (auch im Quervergleich mit anderen Projekten) Hohes Potenzial Preisverhandlungen Chronicle Lizenzen (ca. 475 TEUR p.a.) Top-Kandidat Short-List 	<ul style="list-style-type: none"> Guter Fit zu den Anforderungen Service-Level und –Umfang als sehr hoch zu bewerten Preislich im Quervergleich ok Lizenz Z Einsatz flexibel (Cloud/ onPrem), aber auch mit Vorteilen (Reifegrad) und Nachteilen (Kosten) Kandidat für Short-List 	<ul style="list-style-type: none"> Aufgrund teilweise unklaren Rückmeldung bisher schwacher Fit – mit deutlicher Verbesserung nach Detailgesprächen zu rechnen Preislich hoch attraktiv aufgrund des inkludierten SIEM Service-Level und –Umfang allgemein als sehr hoch zu bewerten Top 2-Kandidat für Short-List 	<ul style="list-style-type: none"> Beantwortung Anforderungen offen Angebot steht & fällt mit Annahmen zu Anzahl Tickets. Basis-Angebot im Vergleich am günstigsten. Grundannahme Tickets zu gering. Im Quervergleich teuerster Anbieter, da noch Sentinel lizenziert werden müsste Service-Level und –umfang geringer Kein Top 3-Kandidat

Auf Basis Ihrer Anforderungen erstellen wir eine detaillierte Analyse der für Sie relevanten Angebote auf dem Markt. **Wir vergleichen Konzepte, Lösungen, Dienstleistungen, Anbieter, Verträge und Angebote.** Die Anzahl der zu vergleichenden Anbieter wird von Ihnen bestimmt.

Beispiel Ergebnis einer Diagnostik Angebotsvergleichs

2. 360°-Security-Diagnostik

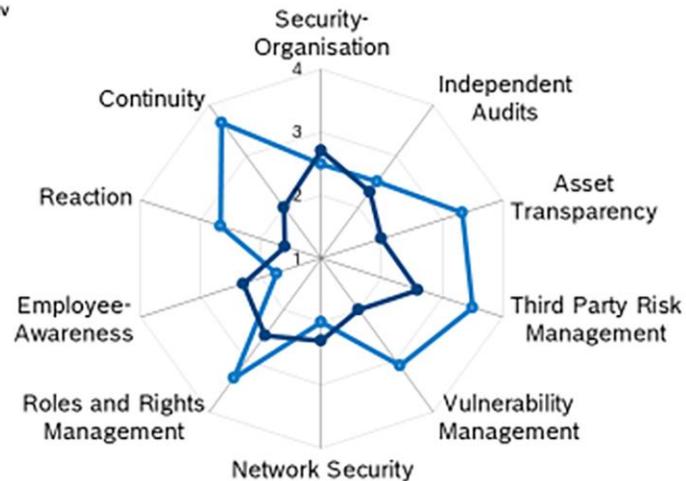
Diagnostik: Welche Maßnahme sollte als nächstes umgesetzt werden?

Illustratives Beispiel-Ergebnis einer Diagnostik (Auszug)

— Ihr Ergebnis — Benchmark für ihr Unternehmen Bewertungslegende: 1= Fehlende Fähigkeit bis 4 Starke Fähigkeit

Assessment ScoreCard

ILLUSTRATIV



Handlungsempfehlungen



Entwicklung eines Konfigurations- und Patch-Managementprogramms mit verpflichtenden Richtlinien, Verfahren und Kontrollen zur Verringerung der Schwachstellen bei gleichzeitiger Minimierung der betrieblichen Auswirkungen



Etablierung eines Informationsaustausches zwischen der Personalabteilung und der IT, um Benachrichtigungen für abteilungsübergreifende Positionsänderungen zu integrieren, z. B. um den kritischen Zugriff entsprechend anzupassen



Durchführung von Phishing-Test-Kampagnen und Evaluierung der Ergebnisse mit Follow-up-Lerninitiativen mit dem Ziel, die Klickrate unter 10 % zu halten

Format: 2-3 Stunden Videokonferenz, angelehnt an NIST oder IEC 62443, Ausprägungen je nach Stand der Technik

Sie erhalten eine Status- und **Maturity-Level-Analyse** der einzelnen Sicherheitsdimensionen als Diagnostik mit **priorisierter Handlungsempfehlung** sowie einem Vorschlag für eine pragmatische Roadmap.

Der **Abgleich mit den NIS2-Anforderungen** ist in diesem Zuge ebenfalls möglich.

Was wir tun und für wen: Übersicht der 700 Projekte

Die wichtigsten Sicherheitskategorien



Auswahl an Kundenprojekten aller Branchen:

- Managed SOC / Managed Detection & Response auf Basis SIEM oder XDR in >50 Kundenprojekten
- Response auf Basis EDR (> 30 qualifizierte Anbieter in DACH)
- NDR (Darktrace, Vectra, Extrahop, ...)
- MFA für Windows, 2 FA für Exchange On Premise (Ping, SDO, RSA, Silverfort, Secunet, ...)
- Identity Protection (Tenable, SentinelOne, CrowdStrike, Netwrix, Semperis, ...)
- Breach and Attack Simulation / Continuous Penetration Testing Tools (AttackIQ, Picus, Safebreach, Pentera, XM Cyber, ...)
- Supplier cyber risk ratings (Security Scorecard, Bitsight, BlackKite, RiskRecon, LocateRisk, Cybervadis, ...)
- DLP und standalone USB device control Lösungen (Microsoft, Proofpoint, Drivelock, Matrix42, Cososys, ...)
- Managed Services für andere Security Tools (Cofense, Trellix, Netskope, ...)
- Krisensimulationsplattformen, teilweise mit Cyber Ranges (Immersive Labs, Cyberbit, Cybexer, Conducttr, ...)

Wir beschäftigen uns täglich mit Anbietern und deren Lösungen. Wir sind im stetigen Austausch, um Neuerungen und Differenzierungsmerkmale zu dokumentieren.

Über

7000

Mit über **7000 Anbietern** ist der Markt kompliziert und unübersichtlich.

100%

100% unabhängige Empfehlungen. Wir vertreten die Interessen des Kunden bestmöglich.

 [Mehr erfahren](#)

Wir bieten zwei Preismodelle an

1.

Festes Projekthonorar für unseren Service

Modulare oder **Durchgängige** Unterstützung des Beschaffungsprozesses mit einer großen Bandbreite an Dienstleistungen:

Angebotsvergleich

Cyber-Sicherheitsrisikobewertung

Vertragsprüfung

DIY-Kit & Marktstudien

Kosten-benchmarking
& Anbieterstrategie

 [Unsere Services](#)

2.

Abonnement – Security Co-Pilot

Der CyberCompare **Security Co-Pilot Service** beinhaltet eine IT/OT-Sicherheitsberatung sowie den Zugang zu Experten, Vorlagen und Benchmarks. Unser Security Co-Pilot Service umfasst folgende Leistungen:

Unbegrenzter Zugriff auf CyberCompare
Datenban

+

Stundenkontingent

+

Exklusive Roundtable Events

 [Preise
& weitere Details](#)

Unser Beirat



**Prof. Dr. Petra
Maria Asprien**

Leiterin Kompetenzzentrum Cybersecurity & Resilience,

FH Nordschweiz

Petras Forschungsschwerpunkte sind IT- und Cybersicherheit. Vor ihrer wissenschaftlichen Karriere war sie in diversen Leitungsfunktionen bei multinationalen Konzernen tätig.



**Benjamin
Bachmann**

**CISO,
Bilfinger SE**

Benjamin ist CISO bei Bilfinger und Head of Infosec Theate einem Cybersecurity Podcast. Als Freelancer „opfert“ er Trojanische Pferde und unterstützt mittelständische Unternehmen beim Aufbau einer nachhaltigen Sicherheitskultur und -strategie.



**Florian
Brandner**

**Globaler
Information &
Cybersecurity
Director, PUMA**

Florian hat viel Erfahrung darin, in Unternehmen für sichere Informationen zu sorgen. Mit der Überzeugung, dass Informationssicherheit ein Team sport ist, bei dem jeder seinen Beitrag leisten muss, hat er erfolgreich eine Abteilung für Informationssicherheit und Cybersicherheit von Grund auf aufgebaut.



**Dr. Daniel
Brettschneider**

**CISO,
Miele & Cie. KG**

Daniel ist CISO bei Miele und leitet dort die globale Sicherheitsstrategie. Zusätzlich publiziert er als Dr Cybersecurity einen Cybersecurity Awareness Newsletter und betreibt Pentest-Advisor, eine neutrale Übersicht von Pentest-Anbietern. Sein Ziel ist es, das Bewusstsein für Cybersicherheit zu schärfen.



**Dr. Christoph
Peylo**

**Chief Cybersecurity
Officer, Robert
Bosch GmbH**

Christoph ist ein Experte für IT, Softwareentwicklung, Cybersicherheit und künstliche Intelligenz. Er gründete und leitete das Bosch Center for Artificial Intelligence nach verschiedenen Führungspositionen bei der Deutschen Telekom und als Geschäftsführer von Softwareunternehmen.



**Stefan
Würtemberger**

**Executive Vice
President Information
Technology,
Marabu GmbH & Co.
KG**

Stefan ist CIO des Jahres 2020 und hat mehr als 20 Jahre Erfahrung in der IT von Industrieunternehmen und deren Absicherung. Er berichtet offen über die Cyber-Attacke auf Marabu Inks, und wie das Unternehmen diese bewältigen konnte.

Lassen Sie uns gemeinsam Ihre Cybersecurity ausbauen.

Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.

www.cybercompare.com
cybercompare@bosch.com

