

Die IT muss menschlicher werden

Thorsten Firnkranz ist IT-Spezialist und mit seiner 1stGate GmbH langjähriger Partner von Österreichs führendem Cybersicherheitsanbieter Blue Shield Security. Die Angst, dass sich Unternehmer die Notwendigkeit von umfangreichen Schutzmaßnahmen ihrer IT zur Abwehr von Cyberangriffen eingestehen, ist für ihn das größte Hindernis, um diese Bedrohungen zu verhindern. Er setzt daher auf Psychologie: Soft Skills wie soziale Kompetenz und Empathie. Ein Interview mit einem ungewöhnlichen Fachmann:

Herr Firnkranz, welche Eigenschaften muss ein IT-Berater mit sich bringen?

Firnkranz: „Kompetenz in der IT hat rein gar nichts mit Technologie-Verliebtheit zu tun. Bei der Digitalisierung hat der Mensch im Vordergrund zu stehen. Jeder technische Fortschritt, den ein Unternehmen nutzt, sollte den Ansatz verfolgen, auch einen Nutzen für die Mitarbeiter und die Kunden zu erzielen. Von einem IT-Berater setzt man höchste technische Kompetenz ohnehin voraus, was zählt sind vielmehr die Soft Skills wie Kommunikationsfähigkeit, Einfühlungsvermögen, Teamfähigkeit, soziale Kompetenz, Kritikfähigkeit, Empathie. Die IT muss menschlicher werden.“

Gerade die IT-Sicherheit steht vor großen Herausforderungen. Ist ein Cyberkrieg mit Soft Skills zu führen, der richtige Ansatz?

Firnkranz: „Wir geben unseren Kunden mit dem Blue Shield Umbrella ein Instrument in die Hand, mit dem man technologisch dank modernster Künstlicher Intelligenz keinen Cyberangriff zu fürchten



Der IT-Spezialist Thorsten Firnkranz ist langjähriger Vertriebspartner des führenden österreichischen Cybersicherheitsanbieters Blue Shield Security.

braucht. Die Angst, dass sich Unternehmer die Notwendigkeit von umfangreichen Schutzmaßnahmen ihrer IT zur Abwehr von Cyberkriminalität eingestehen, ist das größte Hindernis, um diese Bedrohungen zu verhindern. Scheuklappen abzulegen, sich Fehler einzugestehen, die Angst zu überwinden und rechtzeitig zu handeln, sind notwendige Prozesse, die ich in vertrauensvollen Gesprächen mit den IT-Verantwortlichen in Gang bringe.“

Warum haben Unternehmer Angst, sich den Problemen zu stellen?

Firnkranz: „Angst ist ein menschlicher Abwehrreflex, der mit Verdrängung von Problemen zu tun hat. Ich setze der Angst Verantwortung und Vertrauen entgegen. Ehrlichkeit

ist dafür die Grundvoraussetzung und die beginnt immer bei jedem selbst. Meine Aufgabe ist es daher, jedem Kunden ehrlich Fehler und Schwächen aufzuzeigen und ihnen darzulegen, dass es nicht schwierig ist, Probleme zu lösen, wenn man sich diese eingesteht.“

Was macht ihr Selbstbewusstsein aus?

Firnkranz: „Ganz einfach die Gewissheit, bei meinen Kunden das Richtige zu tun. Ich betreue meine Kunden mit nachhaltigen Lösungen in der Regel über einen langen Zeitraum und sehe den schnellen Verkaufserfolg kritisch. Wenn sich etwa ein Kunde im IT-Security-Bereich für den Blue Shield Umbrella entscheidet, hat er die Gewissheit, dass sich das Produkt mit den stetig wachsenden Anforderungen mitentwickelt und den Cyberbedrohungen aufgrund von Predictive Algorithmen immer einen Schritt voraus ist.“

Welche Kunden zählen auf Ihre Expertise?

Firnkranz: „Mein Unternehmen 1stGate betreut österreichweit Kunden in den verschiedensten Branchen und Größen. Gerade im Bereich der IT-Sicherheit für Transport und Infrastruktur haben wir eine geballte Kompetenz und dürfen etwa die BBT SE (Brenner Basistunnel), die WESTbahn, die eccorail GmbH, die GKB (Graz-Köflacher Bahn) oder die Walser Eisenbahn GmbH zu unseren Kunden zählen. Besonders wichtig ist mir persönlich auch der Kontakt zu öffentlichen Einrichtungen, die dem Gemeinwohl dienen, wie Schulen, Universitäten, Länder und Gemeinden.“