

Filip Weber

Zakladatel a výkonný ředitel, CompuNet a Sirwisa

S polečnost CompuNet pod jeho vedením letos přesáhla obrát sto milionů korun a navíc se stala Fortinet Platinum partnerem. Ale mnohem více Filipa Webera bavilo, že vybudovali několik velkých privátních WAN sítí postavených na firewallech Fortinet. To prý byly hezké a zajímavé zakázky, hlavně z hlediska bezpečnosti.

„A také náš software pro analýzu logů LOGmanager. Přes všechny potíže, které máme s vývojem, se nám daří kráčet kupředu a máme pořád další a další nové zákazníky,“ pochvaluje si Weber. V bezpečnosti se našel a tak trochu už u ní musí zůstat, protože, jak si posteská, neumí moderní programovací metody, a to už prý asi nedožene.

„Takže se soustředím na vedení složitých bezpečnostních projektů. A rád bych se vylepšil v práci s lidmi, v jejich vedení, tam má rezervy každý,“ plánuje Weber. Podřízené a kolegy motivuje dobrým slovem, příkladem a dobrou odměnou.

„Vedu lidi k dotahování projektů a úkolů

až do konce a naopak neodpouštím, když někdo něco odflákne,“ přiznává.

Ke svým nejsilnějším manažerským zdatnostem počítá férovost. Pamatuje si, co slíbil i řadu let zpátky, a vždy se snaží svůj slib splnit. Do firmy si proto vybírá jen férové lidi a pořád je vede k tomu, že spokojený zákazník je to hlavní. Takový se k nim totiž pořád vrací.

Naopak se snaží odbourávat stres a spěch a dovede se naštvát, když výběrové řízení vyhraje čistě obchodní firma bez odborného zázemí. Jen proto, že na part number dala o pár procent větší slevu.

Se stresem se pak vyrovnává po svém: „Vypínám. Odjedu někam do džungle nebo do pouště, kde nejsou signál mobilu a e-mail.“ Naposledy tak hledal klid a relax v Barmě. Na takových dovolených, na jakáku nebo na motorce v poušti, riskuje hodně. Ale v práci spíše hraje na jistotu.



„Ono v síťovině a v síťové bezpečnosti není prostor na riskování. A v podnikání? Jestli investici do vývoje LOGmanageru lze považovat za rizikovou, tak ano, riskuji.“

Konflikty na pracovišti se snaží řešit vždy rozhovorem, uhlazováním a urovnáváním. Ale když se zamyslí, tak už pár let nic podobného neřeší, protože v týmu jsou „super kolektiv“.

Na rozhodování o pracovních prioritách nepoužívá žádné manažerské poučky nebo školení. Prostě si je pečlivě plánuje, úkoluje sám sebe a stanovuje si priority.

„Jak je stanovují? Na to není recept, to se prostě musím rozhodnout,“ lakonicky shrnuje Weber.

ROZHOVOR S MIROSLAVEM KNAPOVSKÝM

Konkurence ve sběru logů je velká

Na trhu je přes padesát řešení na centralizovanou správu logů, říká Miroslav Knapovský z firmy Sirwisa.

Jaká je situace na trhu s řešeními pro správu logů?

Systémů a řešení je nepřehledně. Našel jsem přes 50 řešení na centralizovanou správu logů. A na našem trhu je přímo zastoupeno osm výrobců.

Jak důležitá je to součást firemní bezpečnostní strategie – mají třeba firmy podle kybernetického zákona povinnost si je pořízovat?

Nemyslím, že hlavním motivem pro pořízení je náš kybernetický zákon. Daleko větším motivem bude v blízké budoucnosti nová regulace evropské unie – GDPR. Být s ní v souladu bude povinné pro všechny firmy, které ročně zpracovávají více než 5 000 osobních identifikačních záznamů o subjektech Evropské unie. A to je v dnešním propojeném světě skoro každá aktivnější firma. GDPR je

velmi komplexní norma a z hlediska správy logů požaduje, aby organizace měla funkční procesy pro poskytnutí detailní dokumentace bezpečnostního problému a vstupů pro audit bezpečnosti. Systém na správu logů splňující požadavky GDPR by měl být řešením, které monitoruje a nepozchybitelně dokládá mimo jiné i přístup k systémům s personálními daty. V případě průniku pak zajistí plný set logů pro řešení bezpečnostního incidentu a předložení požadovaných dat národnímu dohledovému orgánu.

Jaká data by měly firmy sbírat a analyzovat?

Obecně platí, že sbírat by se mělo vše, co má hodnotu pro účel sběru. Hlavní účely jsou tři – provozní, bezpečnostní a zákonné. Vždy platí, že lépe je sbírat co nejvíce, protože filtrovat nerelevantní data je

snadné. Příměrem: v kupě sena vhodným nástrojem jehlu najdete, ale nenajdete ji v hromadě sena, kam ta jehla nebyla od počátku vložena.

Co vás vedlo k vytvoření tuzemského řešení pro správu logů?

Nemohli jsme nalézt pro naše zákazníky vhodné řešení, tak jsme začali psát svoje. A protože se to klientům na první pokus líbilo a chtěli více funkcí i výkonu, rozhodli jsme se to zprodukovat. A ono to funguje. Co za tím je, by však bylo na samostatný článek.

Jak by měl vypadat optimální prodejní kanál log managementu?

Jasná a přehledná cenová strategie bez skrytých nákladů v budoucnosti. Spolehlivý a zodpovědný distributor. Silný partnerský kanál s certifikovaným personálem. Dostupný program školení a kvalitní technická podpora v českém jazyce. No a to nejdůležitější – technologicky silný produkt s plánem rozvoje a zapáleným týmem.