

Introduktion til Dialogværktøjet

Cybersikkerhed er i de seneste år rykket længere op på dagsordenen hos mange virksomheder, og opmærksomheden stiger, i takt med at vi ser både SMV'er og højt profilerede virksomheder blive lagt ned af cyberangreb. Sikkerhed er derfor en vigtig prioritering, når man designer digitale løsninger. Dog er det samtidig et emne, som rummer en enorm kompleksitet; trusselsbilledet udvikler sig konstant, det er et teknisk komplekst område, og sikkerhed bliver ofte anset for at være både dyrt og bøvlet.

Når I skal udvikle nye digitale løsninger til jeres forskellige kunder, kan der derfor være en udfordring i, hvordan I kan tale om sikkerhed i løsningen, især hvis de ikke har blik for og viden om sikkerhed.

Dialogværktøj der understøtter dialogen om cybersikkerhed

Vi har udviklet et *Dialogværktøj*, der skal understøtte dialogen om sikkerhed i forbindelse med udvikling af digitale løsninger. Værktøjet er baseret på OWASP-SAMM-modellen. Formålet er at sikre, at I sammen med jeres kunder kan finde frem til, hvilket niveau af sikkerhed der er relevant for dem.

Samtalen kan finde sted på mange måder. Derfor består *Dialogværktøjet* af tre dokumenter:

01 *Forberedelse*, 02 *Præsentation* og 03 *Tjekliste* samt forslag til, hvordan de kan bruges. De tre dokumenter kan bringes i spil i en hvilken som helst rækkefølge og på forskellige måder, afhængig er jeres arbejdsmetoder og af kunden.

TILPAS DIALOGEN EFTER DEN ENKELTE KUNDE

I kan sikkert genkende, at der kan være stor forskel på jeres kunders tekniske og sikkerhedsmæssige forståelse. Derfor er det vigtigt, at I som virksomhed tilpasser dialogen til den enkelte kunde. En måde at tilpasse forklaringerne til personer, der ikke er så godt hjemme i sikkerhedsterminologien, er fx at anvende nogle af de sammenligninger og eksempler, der beskrives i dokumenterne. Derudover kan *Tjeklisten* være et godt udgangspunkt for at illustrere de forskellige aspekter af sikkerhed på en overskuelig måde. Hvis de derimod er mere teknisk anlagte, kan I overveje at sende nogle af dokumenterne til dem på forhånd. På den måde har de allerede gjort sig nogle overvejelser, hvilket danner et godt udgangspunkt for dialogen.

HVEM SKAL VI TAGE MED?

For at få det nødvendige indblik i sikkerhedsbehovet hos kunden, er det nødvendigt at involvere de rigtige personer. Som tommelfingerregel er det en god idé, at kunden stiller med mindst to medarbejdere:

- 1) En person, der har mulighed for at træffe (økonomiske) beslutninger.
- 2) En driftsperson/tekniker, der kan svare på de mere tekniske spørgsmål, værktøjet involverer.

01 FORBEREDELSE

Dokumentet *Forberedelse* beskriver en række sikkerhedstemaer, som der skal tages højde for i en digital løsning/software. Dokumentet er et nyttigt internt redskab til forberedelse inden et kundemøde eller som led i oplæringen af nye ansatte i, hvordan de kan gribe samtaler om sikkerhed an. Ved hjælp af dokumentet *Forberedelse* kan I dykke længere ned i de enkelte tematikker. Hvis jeres kunder er teknisk anlagte og har en forståelse for sikkerhed, kan dokumentet sendes til dem inden mødet, hvis I tænker, det er relevant og kan bidrage til jeres dialog.

02 PRÆSENTATION

Præsentationen er et sæt slides, der kan hjælpe med at give et hurtigt overblik over, hvilke spørgsmål det er godt at få svar på til et møde og dermed danne grundlag for det fremtidige arbejde med sikkerhed i løsningen. Den kan med fordel indarbejdes i jeres præsentation til kunden, så I kommer omkring sikkerhed på lige fod med andre nye og spændende features. Alternativt kan I også anvende præsentationen internt som forberedelse til et møde. Den giver et hurtigt overblik, så I har spørgsmålene i baghovedet, og den kan suppleres med *Tjeklisten*.

03 TJEKLISTE

Tjeklisten er en oversigt over spørgsmål, der kan bruges til at skabe rammen omkring samtalen med kunden. *Tjeklisten* er tænkt som et støttedokument, der kan tilpasses efter behov, og spørgsmålene har ikke nødvendigvis lige stor relevans for alle kunder. Først og fremmest hjælper *Tjeklisten* med at få prioriteret spørgsmålene inden for sikkerhedsemnerne fra 'Ikke vigtigt' til 'Meget vigtigt'. Herefter kan man gå videre til at undersøge hvert emne, man synes er relevant. Har kunden en forståelse for sikkerhed, kan *Tjeklisten* sendes til kunden forud for mødet, og de kan evt. prøve selv at udfylde den på forhånd. Dermed har I ved mødets start et udgangspunkt for at tale om, hvilket behov kunden ser for sikkerhed, og hvad I som eksperter vil anbefale dem at gøre. På baggrund af den dialog kan I sammen blive enige om, hvordan deres løsning skal sikres.

TJEKLISTEN SOM STØTTE

Hvis I primært bruger whiteboard, Jira, eller noget helt tredje, når I taler med jeres kunder om sikkerhed, kan *Tjeklisten* anvendes som inspiration til samtalen, eller I kan printe tjeklisten ud og give den til kunden som fokuspunkt, mens I tegner og fortæller.

Dialogværktøjet er udviklet i regi af Sb3D-projektet i samarbejde med følgende virksomheder:



*Partnerne i Sb3D-projektet.
Projektet er støttet af Industriens Fond:*



INDUSTRIENS FOND