

DET GLOBALE TRUSSELSBILLEDE SKABER EN NY VIRKELIGHED FOR TECH-LEVERANDØRER

IT-branchen står over for et paradigmeskifte, hvor det ikke længere kun er tech-giganterne, der driver udviklingen, men de behov og offentlige krav, der kommer af det geopolitiske trusselsbillede. Det påpeger CEO i Lean-On A/S, Søren Ankerstjerne, som har været tilknyttet det danske forsvar siden 1993.

Af Flemming Østergaard

”Da jeg tog af sted til det tidligere Jugoslavien i 1994, fik vi at vide, at vi skulle være med til at stoppe den sidste krig i Europa,” siger Søren Ankerstjerne.

Det blev det desværre ikke, og i dag er den forsvars- og sikkerhedspolitiske situation i Danmark og Europa en helt anden. Søren Ankerstjerne fulgte siden en civil karriere og erhvervelse af en MBA, som bl.a. førte til en stilling som Supply Chain Director i en af Europas største IT-infrastruktur-virksomheder, og senere COO i en højteknologisk medicovirksomhed. I dag er han CEO og partner i Lean-On A/S.

”I mange år har tech-giganterne defineret retningen. Men i dag er det trusselsvurderinger, lovgivning og geopolitiske hensyn, der driver udviklingen.

Søren Ankerstjerne, CEO i Lean-On A/S, kaptajn af reserven.

Lean-On A/S

„Vi leverer en virtuel Cloud platform, som kan afvikle ressourcekrævende applikationer og opgaver, såsom CAD og HPC, med en ekstrem høj performance. I bund og grund streamer vi kundens software eller supercomputere ud i realtid til brugere over hele verden – men med den forskel, at data forbliver i vores sikre miljø og ikke på brugers lokale enhed og infrastruktur,” forklarer Søren Ankerstjerne.

Lean-On's platform er bygget efter et ”secure-by-design” princip og adresserer behovet for at kunne arbejde effektivt på tværs af landegrænser, med store tekniske tegninger og simuleringsdata i et sikkert miljø. Kunderne er ofte globalt opererende design-, ingeniør-, eller produktionsvirksomheder, der arbejder under stramme krav til compliance, dokumentation og sikkerhed. Lean-On er i dag leveran-



Søren Ankerstjerne, CEO i Lean-On.
Foto: Lean-On A/S

dør til aktører med globale aktiviteter i bl.a. Asien, Sydamerika, USA og det meste af Europa. Blandt kunderne er også en organisation, som står bag verdens største sportsbegivenhed, der finder sted hvert fjerde år.

Krævende at levere til kritisk infrastruktur

Men blandt kunderne er også leverandører til kritisk infrastruktur, såsom Forsvaret, og her trækker han i høj grad på sin militære erfaring, idet han fortsat er tilknyttet det danske forsvar med rang af kaptajn.

„Jeg tror, min styrke ligger i at forstå Forsvarets strukturer, ansvar og krav. Mange civile virksomheder har svært ved at forstå, hvordan man arbejder med klassificerede data, doktriner, adgangsforhold og behovet for at indtænke teknologi i både operationel-

le og taktiske rammer. Det er en speciel proces, når Forsvarets leverandører eller forsvaret skal tage nye teknologier i brug,” siger Søren Ankerstjerne.

Han trækker også på sin erfaring fra transformation af en mindre dansk medico-virksomhed til en global aktør.

„Vi arbejdede med avancerede teknologier til fertilitetsbehandling - herunder algoritmer til selektion af embryoner, som i dag minder meget om de datadrevne beslutningsmodeller, vi taler om i IT-branchen. Allerede dengang skulle vi både leve op til ekstremt høje sikkerhedskrav, samt overholde de regulatoriske krav fra FDA og det europæiske klassificeringssystem. En kompliceret verden, som også kendetegner nogle af de krav som bl.a. Forsvaret stiller til deres partnere,” forklarer han.

Paradigmeskifte for IT-branchen

Søren Ankerstjerne mener, at vi står over for et reelt paradigmeskifte i IT-branchen, som måske ikke helt er gået op for hovedparten af aktører i IT-branchen.

„I mange år har tech-giganterne defineret retningen. Men i dag er det trusselsvurderinger, lovgivning og geopolitiske hensyn, der driver udviklingen. Det betyder, at leverandører skal tænke sig om. Man skal kende sin plads i værdikæden og vide, hvilke use cases man kan og ikke kan løse. Og så skal man kigge ind i de helhedsløsninger, der koncentrerer sig om det,” siger han.

Det er afgørende, at leverandører forstår, at beslutningsgangene indeholder mange aspekter, og der er sikkerhedsvurderinger, klassificeringer og interne procedurer, som tager tid og kræver forståelse. En leverandør skal tænke sikkerhed ind fra starten og forstå konteksten, hvad enten det er GDPR, NIS2, AI Act eller nationale beredskabshensyn, påpeger Søren Ankerstjerne. Han understreger samtidig, at Danmark har en stor mulighed for at skabe et effektivt samarbejds miljø mellem tech-industrien, myndighederne og bl.a. Forsvaret.

„Vi er et lille land med høj tillid og hurtige beslutningsgange. Det giver os et forspring i at udvikle helhedsløsninger, hvis vi spiller hinanden gode,” siger han.