

TAGESSPIEGEL BACKGROUND

Digitalisierung & KI

Nadir Izrael



Nadir Izrael, Mitgründer und CTO des Cybersicherheitsanbieters Armis in San Francisco FOTO:
ARMIS

Von der israelischen Armee via Google zum eigenen Start-up Armis. Nadir Izrael ist Mitgründer und CTO von Armis und will mit seinem Cybersicherheitsunternehmen eine Art „Google Maps“ für Unternehmen bereitstellen, als übergeordnete Sicherheitsplattform.



von Ulrich Hottelet

veröffentlicht am 18.09.2024

Drei sehr unterschiedliche Arbeitgeber prägten den Weg von **Nadir**

Izrael: das israelische Militär, Google und sein Start-up Armis. Angefangen hat er wie so viele in der IT-Branche. Schon als zwölfjähriger „nerdiger“ Junge, wie er selbst sagt, begann er zu programmieren. Später baute er seine Kenntnisse in einer Informatik-Fortbildung an drei Abenden pro Woche aus. Von 2004 bis 2009 diente er als Software-Entwickler und später Teamleiter in der **israelischen Armee**, wo er den Rang eines Hauptmanns erreichte. Er war Mitglied der Eliteeinheit Unit 8200, die Fernmelde- und elektronische Aufklärung betreibt und mit Codeentschlüsselung, Cyberkrieg und Überwachung befasst ist. „Sie ist wie die **NSA von Israel**“, bringt es der frühere Offizier auf den Punkt. Aus der Unit 8200 gingen viele IT-Gründer in Israel und dem Silicon Valley hervor.

Nach seiner Armeezeit studierte er am Technion, der Technischen Universität in Haifa, Informatik und Physik. Gleichzeitig arbeitete er als **Software-Entwickler** und später als **technischer Leiter** für **Google Suggest**. Seine Projekte waren Google Maps und Google Autocomplete, die automatische Vervollständigung von Suchanfragen. „Das war ein großartiger Ort mit großartigen Leuten, aber ich wollte schon immer ein Entrepreneur werden“, erzählt Izrael. 2016 war es dann so weit und er gründete mit Yevgeny Dibrov, den er aus der Militärzeit kannte, den **Cybersicherheitsanbieter Armis** in San Francisco. Derzeit ist er **CTO** dort. „Ich arbeite jetzt viel härter als bei Google. Google war in der Lage, dass man sich heimelig fühlt und eigene Initiativen ergreift. Die Mitarbeiter bei Armis dagegen fühlen, dass sie große Wirkung auf die Firma haben. Das Start-up-Leben ist sehr auf die Mission des Unternehmens ausgerichtet und von der Furcht vor seinem Scheitern begleitet.“

Streben nach dem langfristigen Erfolg

Danach sieht es nicht aus. Armis gab nämlich Anfang August bekannt, dass es einen **jährlich wiederkehrenden Umsatz** (Annual Recurring Revenue) von **über 200 Millionen Dollar** in weniger als 18 Monaten

erzielt hat. Damit gehört es nach eigenen Angaben zu den wenigen Software-as-a-Service-Anbietern weltweit, die ein so schnelles Wachstum erreichen konnten. „Wir katalogisieren alle digitalen Vermögenswerte in einem Unternehmen. Armis ist wie das Google Maps einer Organisation. Es agiert als **übergeordnete Sicherheitsplattform**, integriert andere Werkzeuge und gibt einem einen Überblick über das Schlachtfeld mit der Möglichkeit der Steuerung und Kontrolle“, erklärt Izrael. Zu den **deutschen Kunden** von Armis zählen unter anderem **Krankenhäuser und Finanzdienstleister**.

Neben seiner Tätigkeit bei Armis engagiert sich Izrael auch als Business Angel beim Venture-Capital-Geber **Cyberstarts**, der auf Cybersicherheit spezialisiert ist. „Auch mein Mitgründer investiert in frühe Start-ups. Das hilft uns, gut vernetzt zu bleiben und verschiedene Marktaspekte zu verstehen. Aber noch wichtiger ist, dass wir es genießen, **junge Gründer zu coachen** und ihnen zu helfen.“ Meistens sind es Israelis, weil Cyberstarts mit ihnen am besten vernetzt ist. Izrael und Dibrov profitierten ihrerseits von Investoren und Business Angels und möchten nun der Gemeinschaft etwas zurückgeben. Als Erfolgsgeschichten, die inzwischen Milliardenwerte hätten, nennt Izrael die von Cyberstarts und ihm geförderten IT-Sicherheitsfirmen **Wiz, Fireblocks und Cyera**.

Beobachter des Cyberkrieges im Gaza

Als Kenner der VC-Szene im Silicon Valley beurteilt er deren aktuelles Klima als „notwendige **Rekalibrierung der Bewertungen**“, nachdem es in den vergangenen Jahren heikel gewesen sei. Nun sei man weniger wachstums-, sondern ergebnisorientierter geworden und befinde sich in einem stabilen und gesunden Aufschwung. Für Gründerteams sei derzeit **viel Seed-Finanzierung verfügbar**.

Als israelischer **Fachmann für Cyberkrieg** ist er überrascht, dass es **nicht mehr Berichterstattung** über solche Aktivitäten im **Gazakrieg**

gibt. „Wir hören nicht genug darüber. Das hängt zwar damit zusammen, dass im Cyberwar vieles geheim abläuft und affilierte Gruppierungen genutzt werden können, aber man sollte darüber dennoch **nicht nur in Militärkreisen diskutieren.**“ Der finanzielle Schaden durch große Attacken sei erheblich, aber das volle Schadensausmaß bei einem großen Cyberkrieg habe man noch nicht gesehen.

Als wichtigste Lehre seiner Karriere nennt Izrael die Einsicht: „Egal wie stark man wächst und erfolgreich ist, die **Kunst des Zuhörens** und der Demut gegenüber Kunden und Mitarbeitern ist wichtig. Das erzeugt die richtige Unternehmenskultur, führt aber auch zum Erfolg. Das klingt trivial, ist aber schwer umzusetzen, auch für mich.“ *Ulrich Hottelet*