

Distributeurs | Pim Hilferink

Rudie Egberink en Thomas Calf van Contec

'Security steeds meer een zaak voor échte specialisten'

Contec uit Enschede ontwikkelde zich in de afgelopen jaren tot een échte kennisdistributeur op het gebied van security voor alle soorten ondernemingen en MSP's. De distributeur biedt channelpartners, naast eigen diensten, een portfolio van zeer zorgvuldig geselecteerde merken die kwalitatief niet onderdoen voor de gevestigde namen. "Ons portfolio sluit naadloos aan op de marktvraag", aldus Rudie Egberink.

"Op dit moment is GDPR natuurlijk een hot issue in de markt", zegt technical accountmanager en pre-sales specialist Rudie Egberink van Contec. "Vanzelfsprekend weten wij en ook onze resellers wat op dat terrein speelt, maar GDPR is in de eerste plaats een organisatorische zaak. Bedrijven moeten weten welke data ze hebben, waar die zich bevindt en welke mensen binnen en buiten de organisatie daar 'iets mee kunnen doen'. Om aan de nieuwe wet-

en regelgeving te voldoen, moeten zij dit in kaart hebben gebracht en aantonen dat er voldoende veiligheidsmaatregelen zijn genomen om lekken te voorkomen."

"Het is de taak van onze resellers en MSP's om hun klanten te begeleiden 'GDPR-proof' te worden", aldus accountmanager Thomas Calf van Contec. "Naast de organisatorische kant van het verhaal komt uiteraard ook de IT-kant in

beeld. Immers, het grootste deel van de data binnen organisaties bevindt zich in de IT-omgeving. On-premise, dan wel in de cloud. Wij als leverancier van security-oplossingen komen in beeld op het moment dat resellers ergens zwakke plekken in de verdediging ontdekken, die met onze producten kunnen worden aangepakt."

Complementair portfolio

"Als we vooruitkijken naar komend jaar, dan hebben de merken binnen ons portfolio geen overlap", gaat Egberink verder. "Het sluit naadloos aan op de vraag die wij vanuit onze resellers en MSP's krijgen. Zo zien we de laatste maanden een toenemende vraag naar core-firewalling, het daadwerkelijk inzicht krijgen in en het beveiligen van de datastromen binnen het netwerk. Dat doen we met Hillstone, producent van Next Generation firewalls. Daarbij gaan ze al een stap verder dan anderen, door bovenop de firewall een aantal extra engines of lagen te zetten die puur naar gedrag en correlaties kijkt en die onder andere ransomware-varianten en unknown malware al 'aan de poort' afvangt."

"En als we het over netwerken hebben, dan is daar tegenwoordig zeker het grootste deel draadloos", vervolgt Thomas Calf. "Daarvoor bieden we Mojo Networks, een leverancier van secure-wireless-oplossingen. Die werken niet meer met controllers, alleen nog met intelligente AP's, waarbij alleen het management plane in de cloud staat.



Thomas Calf

Dankzij een dedicated derde radio kunnen er opdrachten en taken in het netwerk worden uitgevoerd, zoals het genereren van rapporten, waardoor beheerders per AP een 360-graden beeld hebben van de netwerkomgeving. Uniek voor de markt, zoals we hebben gemerkt aan de enorme belangstelling met meer

'Ontzorging is het sleutelwoord'

dan 600 inschrijvingen voor de seminars die we op InfoSecurity 2017 hadden georganiseerd. Niet alleen probleemloos voor eindgebruikers, maar ook voor partners, omdat de troubleshooting volledig is geautomatiseerd en de partners daardoor nog maar zelden bij de klanten langs hoeven te gaan. Van alle incidenten wordt 95 procent remote opgelost. Voor MSP's met tientallen of soms ook honderden klanten is dit natuurlijk een geweldig efficiënte en kostenbesparende oplossing. Daar komt nog bij dat zowel in Hillstone als Mojo vooraf kan worden bepaald welke acties er moeten volgen wanneer iets onregelmatig wordt ontdekt, zoals het afknijpen van het verkeer of onmiddellijke blokkering. Ook dat is voor MSP's en resellers belangrijk, omdat zij niet zelf 24/7 alle klantsystemen tegelijk kunnen monitoren."

Eigen product

"Webroot verzorgt al jaren de antivirus-software bij onze MSP's", verduidelijkt Egberink. "En met ons eigen product FileCap voor het versleuteld verzenden en opslaan van grote e-mailbijlagen breiden we de data security van mkb-ondernemingen verder uit. De on-premise-versie draait al geruime tijd tot tevredenheid en we zijn nu in de laatste testfase van de bètaversie van FileCap. Versie 4 gaat een volledig managed services-platform omvatten, waarbij FileCap naar keuze kan worden gehost op een eigen hypervisor-omgeving of in een cloudomgeving als AWS of Azure. Het verschil met onder andere WeTransfer is dat eindgebruikers de controle houden



Rudie Egberink

over waar hun data zich bevindt en wat over de bewegingen van die data wordt gerapporteerd. Wie heeft welk bestand verstuurd en wie heeft het er weer af kunnen halen? Dat is de grip waar de markt om vraagt, gerelateerd aan de verplichtingen vanuit de GDPR."

"FileCap is een eigen product en dat biedt onze partners enorme voordelen. Voor support zitten ze direct aan de bron en we kunnen bepaalde aanpassingen realiseren om het product nog beter op hun situatie te laten aansluiten", aldus Calf.

"Het zou zomaar kunnen dat we met de MSP-versie van FileCap een potentieel exportproduct in handen hebben waarmee we ook dienstverleners bij onze Oosterburen een interessante aanvulling op hun portfolio kunnen bieden. Databescherming staat daar zo mogelijk nog hoger op de agenda dan bij ons", geeft Rudie Egberink aan.

Belangstelling abonnementsmodel

"Het MSP-segment groeit het hardst, maar we stellen tegelijkertijd vast dat traditionele resellers overstappen naar een hybride model met transacties én

maandelijkse abonnementen, vooral bij de wat kleinere partijen", antwoordt Egberink van Contec op de vraag welk klantensegment het hardst groeit. "Ontzorging is het sleutelwoord. IT in het algemeen en security in het bijzonder worden 'aan de voorkant' steeds gebruiksvriendelijker maar aan de 'achterkant' steeds complexer. Dat kan alleen professioneel door partijen worden ingevuld voor wie dat hun core business is. Voor eindklanten, maar ook voor kleinere channelpartners, is security dat niet. Het is een onderdeel binnen hun IT-omgeving. Wij vullen als pure security player samen met onze vendors die behoefte voor hen in."

"In bepaalde verticale markten, zoals de zorg of het onderwijs, slaan we de laatste tijd ook onze vleugels uit naar de mid- en high-end van de markt", vult Thomas Calf aan. "Dat doen we met een aantal geselecteerde partners die, net als wij, ook zien dat we met merken als Hillstone en Mojo, maar ook de andere vendors in ons portfolio, samenwerken met partijen die de rest van de markt een paar stappen voor zijn en waarmee ook zij zich kunnen differentiëren in de markt."