



ICT CENTRAAL IN NEDERLAND

# ‘KRIJG SECURITY EENVOUDIG OP AGENDA VAN KLANTEN’

**René van Etten,**  
*ThreadStone*

Op de drempel van het nieuwe jaar spreken we met directeur René van Etten van ThreadStone uit Den Haag. De startup is volwassen geworden en zetelt op de campus van The Hague Security Delta. De focus op security als core business is daarmee meer dan duidelijk. “Nu de dreigingen toenemen, is een betere beveiliging een vereiste - ook in het MKB.”

door: Rashid Niamat

**D**irecteur René van Etten en zijn collega's van ThreadStone hebben afgelopen jaar veel meters gemaakt. Het bedrijf heeft in 2016 vooral ingezet op campagnes. De campagne Veilig Zakelijk Internetten vergt de nodige tijd maar loont wel. De eerste resultaten zijn bemoedigend, vindt Van Etten. “Daarnaast zijn we partner bij het Nederlands Cyber Collectief waarin we Nederland samen met initiatiefnemer Nationale-Nederlanden en partijen als ESET, Deloitte en Fox-IT veiliger willen maken”, vertelt hij. “Tenslotte zijn we betrokken bij de campagne vanuit het Havenbedrijf FERM-Rotterdam waarbij we de bedrijven die aan de havens in Nederland gelieerd zijn het inzicht willen geven hoe zich beter te beveiligen.”

## Kosteloze scans

De campagne Veilig Zakelijk Internetten is mede mogelijk gemaakt door de ministeries van Veiligheid en Justitie en Economische Zaken, MKB-Nederland en brancheorganisaties, zoals Bouwend Nederland, Transport en Logistiek Nederland, Adfiz, BGNU en Horeca Nederland. Doel is om het MKB bewust te maken van de online risico's. Belangrijk onderdeel van de campagne is een Cyber Risico Scan; het werk van ThreadStone. Met de resultaten kunnen ondernemers met (bij voorkeur) steun van zijn IT-partners aan de slag om zwaktes in hun IT te verhelpen. “We verwachten meer belangstelling voor onze scans, doordat de brancheverenigingen het actief bij hun achterban zullen gaan

promoten. Hierdoor wordt het voor ons nog belangrijker om partners te vinden die met onze dienst aan de slag willen”, aldus Van Etten.

## Focus op partners

Van Etten ziet de scans die het bedrijf in het kader van de internetcampagne uitvoert als een ‘perfecte deuropener’ voor IT-partners die klanten meer willen bieden. “Het MKB is steeds afhankelijker van IT en daarom is het zaak daar aandacht aan te besteden”, legt Van Etten uit. “Voor dit type ondernemers is security in de regel moeilijk omdat het niet hun core business is en eigen werkzaamheden voorrang hebben. Ze hebben doorgaans echter wel al één of meerdere IT-partners die verantwoordelijk zijn voor de aanleg en het onderhoud van de website, netwerken en hard- en software. Die kunnen we ondersteunen met ons model. Onze business is extreem simpel en transparant.”

Netwerkbeheerders, hosting bedrijven en webdevelopers kunnen partner worden van ThreadStone en zo meer leveren dan een eenmalige scan en die bevindingen delen met de klant. “Security heeft



geen eindpunt. Netwerken en systemen zijn niet statisch en het aantal bedreigingen neemt dagelijks toe. Daarom is ons model zo interessant. Partners kunnen een abonnement afsluiten voor of namens hun klanten. Dan voeren we

kennis van een reseller overstijgen. We bieden onze partners dan ook benodigde ondersteuning. Daarnaast hebben we in 2016 vorderingen geboekt met onze portal voor resellers en die gaan we dit jaar beter positioneren. Gemak dient

middelen tegen risico's. Pas daarna start de discussie over verzekeringen. MKB'ers die zich in verzekeringen verdiepen, zullen snel constateren dat zij eerst inzicht in de staat van de IT moeten hebben. Daar ligt ook een proactieve taak voor IT-partners. De eerste scan is een prachtige methode om de eerste stap te nemen en daarna door te pakken met een abonnement."

## 'Kwaliteitsverbetering, extra opbrengsten en periodiek contact met klanten'

periodiek scans van de IT-omgeving uit op basis van de behoefte en mogelijkheden. Die abonnementen starten bij 6,50 euro en hiervoor leveren we de partner drie dingen: kwaliteitsverbetering, extra opbrengsten en een periodiek contactmoment met klanten. Het is eerlijke, duidelijke en laagdrempelige business. Met die boodschap gaan wij in 2017 harder aan de slag", zegt Van Etten.

### Support

In die zin zoekt ThreadStone naar wederverkopers met verstand van security om de dienstverlening te verkopen. "De gemiddelde IT-leveranciers hebben aardig wat kennis", aldus Van Etten. "Ze kennen de netwerken en websites bij klanten, weten van hun gebruik en kunnen de bevindingen van de scans dus in de regel ook wel plaatsen. Aan de andere kant, security kan complex zijn en de

de mens. Met een paar klikken abonnementen aanmaken en beheren. Achter de schermen hebben we hard gewerkt om nieuwe en bestaande partners nog beter te ondersteunen en er zijn nieuwe diensten toegevoegd of die zijn in ontwikkeling. Met hetzelfde dashboard kunnen resellers binnenkort ook een credentialed scan aanbieden inclusief een dienst voor het controleren van de sterkte van wachtwoorden."

### Cyberverzekeringen

Met de toenemende aandacht voor cyberverzekeringen wil Van Etten ook daarin een rol spelen richting MKB-bedrijven. ThreadStone werkt hiertoe ondermeer binnen het Nederlands Cyber Collectief van Nationale Nederlanden en met andere verzekeraars aan propositities. "De basis is het verkrijgen van een eerste inzicht en het aanbieden van preventieve

### Actieve partners

Van Etten vergelijkt de aanpak met de APK van garagebedrijven die er immers ook belang bij hebben dat auto's van klanten voldoen aan de normen. Partners moeten de scan van ThreadStone dus zien als een kans, niet als een vrijbrief voor kritiek. "De scan is een additionele dienst om de dienstverlening beter te beveiligen, toont waar beveiligingsverbeteringen nodig zijn en wat IT-partners kunnen betekenen voor klanten. De scan genereert simpelweg extra inkomsten", zegt Van Etten. "Aangezien de dreigingen toenemen, is een betere beveiliging vandaag de dag nodig en zelfs vereist in het kader van de meldplicht datalekken. Onze abonnementen passen hier perfect in en kan helpen om boetes te voorkomen. Klanten helpen met het inperken van risico's kan alleen door transparant en eerlijk te zijn. De meeste partners waar we mee werken, grijpen die kans met beide handen aan. Dat is ook de kern van onze boodschap voor het jaar 2017." «