

René van Etten, algemeen directeur bij ThreadStone

‘Referentiecasses moeten partners helpen’

Voor het Haagse securitybedrijf ThreadStone was 2016 een uitstekend jaar. De ingezette koers is goed, maar wordt in 2017 verder aangescherpt. Onder meer wordt sales ondersteuning voor de partners uitgebreid. “We willen hen nét dat duwtje in de rug geven”, zegt algemeen directeur René van Etten van ThreadStone.

door: Rashid Niamat

Voor veel ondernemers staan online en IT-security inmiddels hoger op de agenda dan een paar jaar geleden. Dat is deels het gevolg van landelijke campagnes waarbij ThreadStone betrokken is, maar ook de aandacht van de pers en de IT-leveranciers zijn hier voor verantwoordelijk. Dit hogere ondernemersbewustzijn leidt tot meer vragen over security aan de leveranciers. Algemeen directeur René van Etten van ThreadStone vindt dit een positieve ontwikkeling. “Het contactmoment is er, de aanleiding is goed. Waar het nu om gaat is dat de partners onze beveiligingsdienst onder de aandacht weten te brengen en na de eerste gratis scan uit de campagnes kunnen upsellen naar betaalde dienstverlening in abonnementsvorm. We zien dat veel van onze partners behoefte hebben aan tips hoe ze deze stappen het beste kunnen zetten.”

Kwaliteitsverbetering

Het antwoord van het beveiligingsbedrijf is even simpel als doeltreffend. Het heeft een aantal referentiecasses uitgewerkt op basis van bestaande partners met hun klanten. Op deze manier worden een aantal verschillende scenario's belicht. De cases zijn kort gedocumenteerd en worden binnenkort aan bestaande en uiteraard ook nieuwe partners aangeboden. Hiermee moet het werven van nieuwe klanten en het upsellen van de online

scan eenvoudiger worden. De resellers kunnen uiteraard nog steeds hun eigen werkwijze bepalen. De cases zijn illustratief en niet bedoeld om een bepaalde werkwijze voor te schrijven. Dat zou ook lastig zijn, omdat zowel de partners als de klanten die zij bedienen onderling sterk verschillen. Daarnaast is er al vaak een bestaande relatie tussen de partners en hun klanten.

‘Resellers bepalen uiteraard zelf hun eigen werkwijze’

Deze relatie bepaalt ook hoe de online scan het beste kan worden aangeboden. “Onze resellers zijn heel goed in staat onze dienst een plek in hun eigen portfolio te geven. Sommigen werken met pakketten waarin de scan wordt geïntegreerd, andere focussen meer op het aanbieden van losse diensten. Wat wij met uitgewerkte referentiecasses willen bereiken, is dat partners onze dienst in het juiste perspectief zetten ten opzichte van de rest van de dienstverlening. Dit om de discussie over de security in zijn algemeenheid op de agenda te zetten of om meer passende maatregelen te treffen in het kader van de meldplicht datalekken en GDPR. Daarnaast kunnen zij hiermee ook extra verkoop realiseren, de kwaliteit van hun dienstverlening verhogen, meer

terugkerende inkomsten te krijgen of een combinatie van deze punten”, zegt Van Etten.

Partners werven

De referentiecasses worden door ThreadStone ook gebruikt om nieuwe partners te werven. Deze wil Van Etten met zijn collega's dit jaar verder verhogen. Door de veelvuldige contacten met de bestaande partners en prospects, krijgt de beveiligingsspecialist ook de nodige feedback waarmee de dienst verder kan worden geoptimaliseerd. “Recent hebben we op basis van de feedback besloten om bepaalde processen in de portal te simplificeren. Ons doel is immers een dienst leveren die eenvoudig is en geen vragen oproept. Heldere verkoopargumenten zijn voor ons daarbij even belangrijk als een intuïtieve en snelle bediening van de portal”, zegt Van Etten. «

