



ICT CENTRAAL IN NEDERLAND

ESET PAKT TRAININGEN VOOR PARTNERS SERIEUS AAN

*Verkoop van bundels moet
security eenvoudiger
maken*

Security-leverancier ESET werkt nauw samen met een groot aantal partners. ESET gelooft in de kracht van het kanaal, waardoor alle verkopen gaan via resellers en in 2019 de focus nog meer op het trainen en ondersteunen van de businesspartners ligt. Dit zal de kern worden van de strategie van ESET Nederland voor 2019, zegt Saskia Schuit, werkzaam als Chief Commercial Officer bij ESET Nederland.

Tekst Edwin Feldmann

In 2018 hebben de twee grootste productlanceringen plaatsgevonden van de afgelopen jaren, vertelt Schuit. In augustus zijn zowel het enterpriseproductportfolio als de cloudoplossingen voor het mkb gelanceerd. “We zijn nu echt klaar om ook de enterprisemarkt te ondersteunen en daarmee kunnen we schaalbare oplossingen aanbieden aan onze partners en klanten, van groot tot klein.” Een andere verandering van dit jaar was dat Dave Maasland het stokje als CEO overnam van Marius Sinke, al is die wijziging voor de buitenwereld vrij geruisloos gegaan.

De koers van ESET zal in 2019 verder gaan op de basis die gelegd is in de

eerdere jaren, maar met een duidelijkere focus op het trainingsprogramma, zegt Schuit. Het trainingsprogramma voor partners gaat namelijk op de schop. “Tot voor kort werden trainingen door een externe partij gegeven, maar vanaf 2019 neemt ESET dit in eigen beheer. Veel van de kennis zit bij ESET, en uiteindelijk is de partner het gezicht van ons naar de eindklant. We moeten daarom als vendor onze verantwoordelijkheid nemen om die kennis over te dragen aan de partner.”

Educatiecentrum

ESET is bezig om een eigen educatiecentrum op te zetten en daarnaast zijn ze gestart met een laagdrempeliger leertraject. Zo geeft ESET nu regelmatig webinars van circa een halfuur die door

eindgebruikers en partners kunnen worden gevolgd. Die webinars gaan steeds over een ander onderwerp. Een partner kan ook zijn klanten uitnodigen om een gezamenlijk opgezette webinar te volgen. “We zijn in 2018 met webinars gestart en daar willen we in 2019 zeker mee doorgaan, want daar zijn we heel tevreden over”, zegt Schuit.

*‘We luisteren
echt naar
onze partners’*

“De webinars zijn laagdrempelig en vrijblijvend, dus iedereen kan aanhaken en verder kijken wanneer het hen uitkomt.” Het educatiecentrum wordt dusdanig ingericht zodat er op locatie trainingen kunnen plaatsvinden. “In het eerste kwartaal starten we al met trainingen door middel van e-learning. In de loop van 2019 wordt het educatiecentrum zelf geopend.

Het centrum en de eigen trainingen zijn onderdeel van het plan om meer en duidelijke kennis over te brengen naar de partners. “Security is voor onze partners een onderdeel van zijn complete product- en dienstenportfolio, wat betekent dat security voor de eindklant als voor de partner eenvoudig gemaakt moet worden. Ook voor de eindklant is security vaak slechts een onderdeel is van zijn dagelijkse werkzaamheden, en daarom vertrouwt de eindklant helemaal op het advies van zijn IT-partner”, zegt Schuit. “Het is daarom voor partners belangrijk dat zij een vertrouwensband hebben met die klant en dat ze de klant kunnen ontzorgen.”

Transitie

De IT-partners zullen daarvoor ook een transitie gaan doormaken. Door bijvoorbeeld te kijken naar hun eigen portfolio en hoe ze dat kunnen aanpassen. “Daarbij proberen we de partners echt te helpen. We hebben het afgelopen jaar een aantal events gehad die helemaal gericht waren op de

transitie naar managed services of een bredere adviesrol. IT-partners zoeken manieren om waarde toe te voegen aan de oplossing of om deze waarde te zoeken in het adviseren van de beste oplossing. Beide groepen proberen we verder te helpen door te zorgen dat IT-partners de kennis die zij hebben van de klant, combineren met de technische

*‘We zijn nu echt klaar om de
enterprisemarkt te ondersteunen’*

kennis van de oplossing. Daarbij komen ook partners aan het woord die die transitie al uitgevoerd hebben. Ze kunnen dan hun ervaringen met anderen delen. Zo hoeft niet elke partner opnieuw het wiel uit te vinden.”

Partner Council

ESET wordt door partners geprezen vanwege de goede onderlinge communicatie. Het bedrijf stelt ook dat

er echt naar partners wordt geluisterd. Dat blijkt wel uit de Partner Council dat in 2018 is samengesteld. “In de Partner Council zitten vijftien geselecteerde partners van verschillende segmenten. Zij komen ieder kwartaal bijeen om met elkaar en met ons erbij te praten over ervaringen uit de markt en problemen waar ze tegenaan lopen.”

Tot nu toe zijn er drie bijeenkomsten van de Partner Council geweest. “We merken dat dat heel erg gewaardeerd wordt. En de partners merken dat er daadwerkelijk ook iets gedaan wordt met hun feedback.” De eerste concrete resultaten van de Partner Council zijn al uitgevoerd, vertelt Schuit. “Het heeft bijvoorbeeld al geleid tot het toegankelijker maken van de marketingmaterialen van onze producten en deze tevens co-branded aan te bieden aan onze businesspartners. Waar we vroeger hele productbulletins hadden met uitgebreide technische informatie, merkten we dat er meer behoefte is aan informatie over wat een product doet. Het informatiemateriaal moest dus korter en toegankelijker.”

Bundels

Een andere concrete verandering die eraan zit te komen in 2019 is die van het presenteren van de oplossingen in bundels. “Nu verkopen partners nog vaak losse oplossingen. Klanten kunnen los een antivirusoplossing kopen, of een tweefactor-authenticatie et cetera. We gaan vanaf 1 januari veel meer naar een gebundelde structuur, zodat klanten completer beveiligd zijn tegen het complexe bedreigingslandschap.” Omdat security zo complex wordt, heeft ESET besloten om de oplossingen gebundeld aan te bieden. “Het is onze verantwoordelijkheid om partners verder op te leiden en te zorgen dat zij nog effectiever met security aan de slag kunnen gaan.”



Saskia Schuit

www.eset.com/nl

info@ezet.nl

0184 647 720