



SECURITY & AVG

G DATA INTRODUCEERT NIEUW LICENTIEMODEL VOOR MKB

Meer flexibiliteit voor maatwerk

G DATA, de van oorsprong Duitse specialist op het gebied van beveiligingssoftware, is al jaren zeer succesvol in zowel de consumenten- als de zakelijke markt. Op dit moment staat men aan de vooravond van een vernieuwing in het licentiemodel, waardoor wordt ingespeeld op de veranderende behoefte bij het mkb. ChannelConnect sprak met Jerrel Abdoel, Country Manager Nederland bij G DATA, en Thijs van de Moosdijk, CEO en oprichter van DSD Europe.

tekst Hans Steeman

Daar waar resellers al langer online licenties voor eindgebruikers konden beheren, krijgen binnenkort ook zakelijke klanten de ruimte om flexibeler de G DATA-producten te gebruiken. Dankzij de samenwerking met DSD Europe, die de distributie van de licenties realiseert, kunnen de zakelijke klanten binnenkort profiteren van deze nieuwe licentieopties.

Strikte Duitse regelgeving

Beveiligingsspecialist G DATA is een expert op het gebied van cybersecurity. Het hoofdkantoor van de onderneming staat in Duitsland. Dat laatste is cruciaal bij de beeldvorming over het bedrijf. Ondernemingen gevestigd in Duitsland hebben te maken met de zeer strenge Duitse wetgeving rond privacy. Deze gaat nog veel verder dan de Europese GDPR/AVG-regels en wordt alom op wereldniveau gewaardeerd. De striktheid van de wetgeving vindt zijn oorsprong in de Duitse geschiedenis, waar persoonlijke informatie in overheidsarchieven in het

verleden op grove wijze misbruikt werd. Daardoor is de gegevensbeveiliging van hun producten boven veel andere oplossingen verheven. Dat wat in sommige landen verplicht is - backdoors en overheidstoegang tot opgeslagen data ondersteunen - is in Duitsland strikt verboden. Daarmee heeft G DATA een bijzondere eigenschap in handen en kan maximale privacy van de gebruikers van dit product gegarandeerd worden.

Andere aanpak mkb

Jerrel Abdoel, Country Manager Nederland bij G DATA zegt: "Veel bedrijven hebben security steeds hoger in het vaandel staan en zien gelijktijdig de voordelen van cloudoplossingen en de flexibiliteit die dat met zich meebrengt. Zelf een cloudomgeving opzetten is voor het mkb een brug te ver. Dankzij DSD Europe, waar G DATA al bijna tien jaar mee samenwerkt, kunnen de voordelen van de cloud-technologie nu ook in de B2B-markt aangeboden worden. Een oplossing waar

het mkb veel baat bij zal hebben. Grote bedrijven maken al langer gebruik van flexibele op cloud gebaseerde oplossingen, terwijl het mkb hier vaak nog een start in moet maken. De andere behoefte die ze hebben voor een cloud-oplossing, vergt voor hen een andere aanpak. Mkb'ers kunnen bijvoorbeeld hun eigen cloudomgeving niet introduceren, daarvoor is een partner nodig. Onze channelpartners zijn daarvoor de ideale serviceproviders." De channelpartners worden daarnaast ontzorgd doordat DSD Europe veel administratieve handelingen rond de licentie en software distributie voor zijn rekening neemt. Bovendien kan de channelpartner zijn eigen klanten beheren, waarbij DSD Europe de software distributie verzorgt.

Online platform

"Onze kernactiviteit is de distributie van software en cloudservices via ons eigen online platform. De cloudoplossing van G DATA vult ons aanbod goed aan en wij zijn dan ook erg blij dat we hun

oplossing mogen aanbieden", aldus Thijs van de Moosdijk, CEO en oprichter van DSD Europe. "Wij verkopen de G DATA-oplossingen aan IT-resellers en managed service providers die wij, doordat we nu ook de cloudoplossing van G DATA aanbieden, de mogelijkheid geven om maatwerk te leveren aan hun klanten. Zo zijn alle vaste en mobiele IT-systemen van al hun klanten altijd optimaal beveiligd. De resellers worden naar rato (per dag en per licentie) afgerekend. En aangezien de oplossing vanuit de cloud wordt geleverd, is deze ook nog eens kostenefficiënt."

Middensegment verdient solide beveiligingsoplossing

Gevraagd naar de marktsegmentatie zegt Jerrel Abdoel: "G DATA richt zich op het middensegment en dat is vrij logisch, aangezien dit een enorme groeimarkt is. Cybercriminelen weten als geen ander dat deze groep van

ondernemers krappere budgetten heeft en maken dan ook graag misbruik van deze wetenschap." Onderzoekers geven hem gelijk, want volgens Alert Online is ruim de helft van de mkb-bedrijven (52 procent) doelwit geweest van internetcriminelen.

Investeren in IT-beveiliging zijn voor veel bedrijven uit het middensegment moeilijk. Vaak hebben ze niet de technische kennis om te bepalen waar ze in moeten investeren en kunnen ze moeilijk de potentiële (financiële) risico's inschatten. Hierdoor stellen ze vaak noodzakelijke maatregelen uit om risico's te voorkomen. Het feit dat het hier gaat om kleinere bedrijven betekent dus niet dat ze geen doelwit zijn voor cybercriminelen.

Investeren

Jerrel Abdoel: "Om inbraken en aanvallen te voorkomen, zullen mkb-organisaties niet alleen moeten zorgen voor een goede endpointoplossing, maar ook moeten investeren in de bescherming van hun mobiele apparaten. Er staat tegenwoordig steeds meer vertrouwelijke informatie op smartphones en tablets. Het is daarom cruciaal dat ze beschermd zijn tegen malware en dat vertrouwelijke gegevens op afstand kunnen worden verwijderd". De onderbouwing is helder, als vertrouwelijke gegevens verloren gaan of lekken kunnen hier fikse boetes tegenover staan. Daarom moet iedere ondernemer IT-compliance zijn, zodat men voldoet aan de strenge voorschriften van de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG).

Maar er is meer, aldus Abdoel, want een ander cruciaal aspect is bewustwording. Als medewerkers leren om te gaan met online etiquette, hun persoonlijke data en andere cybersecurityvraagstukken, dan kan een heleboel ellende worden

Jerrel Abdoel



voorkomen. Voor grotere organisaties is het verstandig om te investeren in een extra beveiligingslaag. Hierbij denkt Jerrel Abdoel aan oplossingen zoals een server- en gatewaybeveiliging en een monitoringsoplossing. Bedrijven kunnen hiermee onregelmatigheden in het volledige netwerk identificeren, maar ook malware filteren op server- of gatewayniveau. Hij maakt nog eens duidelijk dat deze relatief simpele maatregelen inbreuken kunnen voorkomen, maar zullen nooit de groei aan malware en alle andere vormen van cybercrime in de toekomst tegenhouden. "Zolang er geen goede internationale afspraken worden gemaakt over het beschermen van infrastructuur en wereldwijde standaarden, ben ik bang dat cybercriminelen alleen nog maar meer vrij spel zullen krijgen." Een extra motivatie om alert te zijn. Een gewaarschuwde ondernemer telt voor twee! «

Thijs van de Moosdijk



www.gdata.nl

info@gdata.nl

+31 208 080 834