



SECURITY & AVG

# ‘EUROPESE KLANTEN WILLEN EUROPESE DIENSTVERLENING’

**Daniel Blank**  
CEO Hornetsecurity

De migratie van ICT naar de cloud heeft ook vat gekregen op de markt voor security-oplossingen. Hoewel de grote cloudleveranciers de basisfunctionaliteiten bieden, lijken specialisten toch voor meer zekerheid te zorgen bij eindklanten. Met de AVG/GDPR in het achterhoofd is het alleen maar voordelig als deze leveranciers hun datacenters in Europa hebben. Zo heeft Hornetsecurity, in Nederland gedistribueerd door Cloudland, zijn dekking flink uitgebreid.

tekst Michiel van Blommestein

**V**anaf het begin heeft het uit Hannover afkomstige Hornetsecurity ingezet op het bieden van beveiligingsdiensten via de cloud. “Alles dat we leveren, leveren we als een clouddienst”, zegt Daniel Blank, een van de drie CEO’s van het bedrijf. “De eerste was een spamfilterdienst, en dat hebben we uitgebreid met andere diensten rondom e-mailsecurity. Denk aan sandbox-functies die klanten beschermen tegen ransomware, e-mail-archivering en encryptie.”

## CEO-fraude

Die uitbreiding op functioneel vlak is voor security onontbeerlijk. Niet alleen komen dreigingen uit steeds meer verschillende hoeken, ook gaat het steeds vaker niet om traditionele

malware. Als voorbeeld noemt Blank het fenomeen genaamd CEO-fraude, waarbij een cybercrimineel zich via de mail voordoeft als de baas van de organisatie tegenover werknemers. Het heeft recent onder andere het Brabantse bedrijf Elco Netherlands de kop gekost.

‘Microsoft stelt dat Office 365 veilig is, maar ze richten zich voornamelijk op gebruikersidentiteit en authenticatie’

“Het is geen malware dat je met behulp van antivirus-engines kunt detecteren en blokkeren”, zegt hij. “Het is een truc, en de informatie die op deze manier wordt gestolen kan helpen bij de volgende

aanval toegesneden op het slachtoffer. Het is daarom zo belangrijk om e-mails op technisch vlak goed te begrijpen, gedragsanalyse toe te passen en te letten op verdachte schermnamen zodat je kunt zien wanneer pogingen tot phishing en andere fraude worden gepoogd.”

Mail, net als andere onderdelen van de ICT, wordt steeds meer afgenomen vanuit de cloud zelf. De meest recente grote toevoeging aan het portfolio is daarom 365 Total Protection.

‘Distributeurs die honderden producten voeren, kunnen niet de expertise leveren waar wij naar zoeken’

Dat lijkt niet direct logisch, want een van de argumenten van Microsoft is altijd dat zij de omgeving beheren, en dus ook de security op zich nemen. “Microsoft stelt dat Office 365 veilig is, als het gaat om antivirus en antispam”, zegt Blank. “Maar ‘veilig’ is voor hen een breed begrip en ze hebben te maken met grote securityuitdagingen. Ze zijn uiteraard groot genoeg om alle mogelijke gaten te dichten, maar ze richten zich voornamelijk op gebruikersidentiteit en authenticatie. E-mail Protection, al jaren onderdeel van Microsoft Exchange Services, kon nooit aan alle wensen van zakelijke gebruikers voldoen en zal dat in de toekomst ook niet kunnen.”

## Prijsvecters aftroeven

De reden is volgens Blank dat het uiteindelijke doel is om gebruikers op het Azure-platform te krijgen, met volledig naadloze inlog. Security van de e-mails zelf komt volgens Blank daardoor op het tweede plan. “Zoals eerder opgemerkt: ze gebruiken al jaren dezelfde technologie, en het is eerlijk gezegd niet genoeg. Het dekt de basis af en is voor sommige klanten wellicht voldoende. Middelgrote bedrijven hebben meer nodig.”

Bovendien kunnen partners meer toegevoegde waarde bieden als ze meer



Daniel Blank

kunnen bieden dan Office 365 zoals deze door Microsoft wordt uitgegeven. “Een Spaanse partner vertelde me over hoe ze een klant voor Office 365 aan het binnenhalen waren, maar dat deze door een grote speler werd weggekaapt met een prijs die 30 procent lager lag. Om iets uit deze business te halen, zul je als partner dus echt moeten nadenken wat je anders kan doen dan anderen. Hornetsecurity 365 Total Protection biedt tot 21 functies voor security en compliance voor Office 365 waarmee je waarde kunt toevoegen en je jezelf kunt onderscheiden.”

## Groei met CloudLand

De verbreding van de markt blijkt voor het bedrijf ook uit de praktijk. Hornetsecurity heeft zich lang gericht op de Duitstalige markt, maar door de cloudrevolutie heeft het bedrijf zich ook gericht op de rest van Europa. In Nederland was dat te voelen met de overname van Cleanport afgelopen jaar,

terwijl recent de Spaanse branchegenoot Spamina werd gekocht. Bij een Europese uitbreiding hoort echter ook een uitgebreid partnernetwerk.

Hornetsecurity zoekt voor zijn distributie de samenwerking op met partijen die zich specialiseren in clouddiensten. “We werken niet graag met broadliners, want om ergens echt goed in te zijn moet je je richten op vijf tot misschien tien producten”, zegt Blank. “Distributeurs die honderden producten voeren, kunnen niet de expertise leveren waar wij naar zoeken.”

In Nederland is daarom gekozen voor CloudLand. “Zij kennen de Nederlandse markt veel beter dan wij”, zegt Blank. “Vanaf het begin hebben ze ons duidelijk gemaakt waar de verschillen liggen tussen de Nederlandse en de Duitse markten, en daar hebben wij ons op aangepast. Zij hebben immers de expertise.” <<