

# Een-op-een benadering leidend voor Forcepoint

**Forcepoint is de grootste private aanbieder van securityoplossingen. Wereldwijd werken ruim 2.500 mensen voor het bedrijf. De Benelux-business wordt vanuit Utrecht geleid door Attila van Dam.**

*Tekst Rashid Niamat*

**F**orcepoint staat voor human centric security en proactieve analyses op het cybergedrag van digitale identiteiten, met als doel digitale data en mensen waar dan ook te beschermen. Van Dam: "Forcepoint zorgt voor het verzamelen van informatie waardoor analyse van gedragingen mogelijk wordt. Dat leidt tot dynamische risicoprofielen van digitale identiteiten, die vervolgens worden ingezet." Crux daarbij is dat de kennis en tooling het mogelijk maken van reactieve bestrijding over te stappen naar beleid gebaseerd op proactieve maatregelen.

Bij Forcepoint spreken ze overigens niet over een gebruiker, ze zetten de digitale identiteit centraal. Dat kan een geanonimiseerde mens zijn, maar net zo goed een IoT-sensor en alles wat elektronisch verbonden is.

## Markt

De Forcepoint-oplossingen worden geleverd via veertig partners in de Benelux. "Je komt ons tegen bij tal van sectoren, want we zijn marktleider voor cloud- en contentsecurity. We richten ons niet op specifieke verticals, al zien we dat we bij providers, services, finance, overheidsmarkt en industrie goed vertegenwoordigd zijn", zegt Van Dam. De eerste groep is breed en omvat de nutsbedrijven voor water, stroom en energie. Dat zijn de commodities die allemaal tot de kritische infrastructuur horen.

## De ideale klant

De ideale klant voor Forcepoint is een organisatie die kritisch kijkt naar de investering en een zo hoog mogelijk rendement nastreeft. "Daarvoor nemen we dynamisch, intelligente oplossingen af waarmee zij in staat zijn zelf dynamische cybersecurity-politici te implementeren en de passieve securityrol om te zetten naar een proactieve." Een ideale klant is voor Van Dam ook een bedrijf dat midden in de digitale transformatie zit.

"Die is klaar om met ongestructureerde data en gedragspatronen aan profiling te gaan doen en daarmee zijn cloud- en contentsecurity op alle fronten te verbeteren."

## De ideale partner

Van Dam: "De samenwerking met het huidige partnernetwerk is écht uitstekend." Hij roemt de deskundigheid en betrokkenheid van de groep en de bereidheid iets extra's te doen om de klant te mogen bedienen. "Wij zijn samen bezig een markt te ontwikkelen, uit te bouwen en verdienen daarbij een goede boterham.

## Forcepoint zet de digitale identiteit centraal

Dat is een mooie uitdaging waarvoor nieuwe partners welkom zijn, maar er moet wel een match zijn." Van Dam kan ook exact aangeven wat daarbij doorslaggevend is. "Ik noemt dat de 'human touch'. In de relatie tussen partner en klant en tussen ons en de partner is de één-op-één-benadering key. Daarom vindt je bij ons geen dertien-in-een-dozijnpartners. Zakendoen met Forcepoint verlangt een andere mindset, omdat onze oplossingen uitgaan van human centric security." Dat laatste willen Van Dam en zijn collega's geïnteresseerden graag verder uitleggen. Uiteraard heeft een persoonlijk gesprek daarbij de voorkeur. «



*Attila van Dam*