

FORTINET ZET 'PAY PER USE' IN VOOR MSP'S

# VM on Demand voor Managed Service Providers

Flexibiliteit is de kurk waar de business van Managed Service Providers (MSP's) op drijft. Omdat ze meerdere organisaties ondersteunen, moeten ze hun omgevingen flexibel kunnen op- én afschalen. Leveranciers komen hen steeds meer tegemoet. Technologisch, door meer schaalbaarheid en mogelijkheden voor automatisering te bieden, maar ook op het gebied van partnerprogramma's en contracten. Fortinet heeft sinds afgelopen jaar een speciaal MSP-partnerprogramma dat zich nu heeft bewezen.

Tekst Michiel van Blommestein | Fotografie Karianne Hoekstra

**Stein Tiebosch,**  
Sales Manager Channel bij  
Fortinet: "VM On Demand is alleen  
beschikbaar voor partners met de  
Fortinet MSSP-status."

**E**en pay-per-use-model zoals in AWS of Microsoft Azure is in de securitymarkt nog niet in zwang, zo begint Stein Tiebosch, Sales Manager Channel bij Fortinet. "Het ging altijd om de verkoop van hardware en software met supportcontracten. Opschalen is met trade-in-regelingen prima te doen. Maar afschalen is veel moeilijker omdat je dan als leverancier geld moet terugbrengen." Om MSP's, en dan specifiek MSSP's (Managed Security Service Providers) toch goed te bedienen, heeft Fortinet een speciaal channelprogramma ontwikkeld.

## Portfolio

"Het heet VM On Demand en is alleen beschikbaar voor partners met de Fortinet MSSP-status", legt Tiebosch uit. "Daarin kun je een eigen omgeving opzetten waar klanten op aanhaken, en die betalen naar gebruik. Dat is met de metering-functie een geheel geautomatiseerd proces." FortiGate, de firewall, en FortiWeb, de web application firewall, maken al deel uit van de dienstverlening. "Op heel korte termijn gaan we ook FortiSIEM aanbieden als MSP-dienst. Uiteindelijk zal een groot deel van het portfolio op deze manier beschikbaar komen."

De vraag naar dit soort diensten komt volgens Tiebosch voort uit de dynamiek van vooral kleinere bedrijven. "Een firewall is een investering voor drie tot vijf jaar", weet hij. "Maar het is voor veel bedrijven moeilijk in te schatten waar ze op dat moment staan. Het datagebruik kan veel hoger zijn. Wellicht wordt een bedrijf overgenomen door een veel grotere partij. Je hebt organisaties die zo hard zijn gegroeid dat ze na anderhalf jaar hun firewalls moeten vervangen." Bovendien verschilt de dynamiek van bedrijf tot bedrijf. "Een accountantskantoor heeft het in april en mei veel drukker dan normaal. Alleen in die periode hebben ze dan een hogere capaciteit nodig. Pay-per-use is dan heel interessant, want ze betalen dan alleen in die maanden iets meer, en de rest van het jaar minder."

*Netwerkbeveiliging als dienst groeit door de opkomst van Internet of Things eveneens in belang. De IoT-apparaten bevatten zelf immers amper securityfuncties. "Je kunt er vaak ook niet zomaar een client op installeren", zegt Tiebosch. Het is aan het netwerk om kwaadaardig verkeer buiten te houden. Dankzij MSP's zijn zulke securitydiensten toegankelijker voor kleinere bedrijven. "Vorig jaar hebben we Bradford Networks overgenomen, en dat heet nu FortiNAC", meldt Tiebosch. "Bijzonder is dat het nieuwe clients meteen herkent. Als je een camera aansluit, dan merkt de firewall dat direct op en wordt het apparaat beveiligd."*

[www.fortinet.com](http://www.fortinet.com)  
030 799 1008  
[linkedin.com/in/tiebosch](https://www.linkedin.com/in/tiebosch)

## Nu ook Gold en Silver

De aandacht van het programma ging in de eerste maanden vooral uit naar de Platinum MSP-partners, met KPN als eerste MSSP-partner. "Maar sinds het einde van afgelopen jaar is het ook beschikbaar voor Gold- en Silver-partners", zegt Tiebosch. Silver-partners variëren van kleinere bedrijven met enkele tientallen werknemers, tot gro-

## 'Eindklanten willen een SLA en bepaalde functies voor een vast bedrag per maand'

te organisaties die zich sterk richten op één gebied. "MSP is vooral voor het mkb een zeer interessante markt. Die vinden het minder interessant om een firewall aan te schaffen. Zij betalen liever om te worden ontzorgd. We zien daar heel veel tractie in."

Het programma heeft ook technische consequenties voor Fortinet. Omdat het om virtuele appliances gaat, heeft de leverancier daar dan ook meerdere ontwikkelingslagen gemaakt om deze te optimaliseren. "We hebben begin dit jaar een virtuele ASIC aangekondigd waarmee je verkeer versnelt", zegt Tiebosch. "De uitdaging daar is dat je binnen een virtuele omgeving als Azure of AWS niet weet welke hardware eronder zit. De virtuele ASIC zorgt ervoor dat de Fortinet Firewalls geoptimaliseerd worden binnen deze omgeving. Het maakt niet uit wat onder de motorkap zit."

## IoT en multicloud

Want dat is volgens Tiebosch een sleutelement van het MSP-model: eindklanten willen een dienst, en het maakt ze niet uit met welke technologie die wordt geleverd. "Ze willen een SLA, ze willen bepaalde functies. En daar willen ze een vast bedrag per maand voor betalen." De belangrijkste technische keuzes liggen dus bij de MSP's. ■