

Interview | Marco Mekenkamp

Secure SD-WAN opent de deur naar nieuwe diensten voor MSP's

Bedrijven adopteren de cloud en masse en migreren tegenwoordig zelfs hun bedrijfskritische applicaties naar cloud-providers. Voor veel ICT-dienstverleners brengt dit kansen, maar hoe zit het met de partijen die zich bezighouden met 'internet en de verbindingen'? Managed Service Providers die zich toelagen op hosting en access staan voor 'unieke uitdagingen', zegt Nick Onken, major account manager bij Fortinet Nederland. Hij ziet echter ook kansen voor MSP's om value-added services te creëren.

Managed Service Providers (MSP's) nemen de inrichting en beschikbaarheid van netwerken over van hun klanten. Zij specialiseren zich in de implementatie, integratie, beheer én beveiliging van de verbindingen, applicaties en content. "De diensten van MSP's maken het voor bedrijven mogelijk om de stap te maken naar de cloud", zegt Nick Onken. "Bedrijven zetten daardoor momenteel in grote getalen de digitale transformatie in gang en juist daarin ligt de uitdaging."

Value-added services

Dankzij netwerkverbindingen met een hoge doorvoercapaciteit en -snelheid kunnen bedrijven hun activiteiten 24x7 vanuit de cloud uitvoeren. Medewerkers, klanten en partners verwachten ook dat een organisatie 'altijd en overal' beschikbaar is. "Dat maakt bedrijfsomgevingen dynamisch en organisaties willen dat de netwerkfunctionaliteit naar behoefte beschikbaar is", zegt Onken. "Dat vereist een snelle en dynamische beschikbaarheid van de beveiligings-toepassingen voor die omgeving. Het is bijna regel dat security 'on the fly' beschikbaar is."

Dat vraagt wel het een en ander van een MSP, die zich traditioneel bezighoudt met het leveren van internet en verbindingen. "Daarmee kunnen zij zich echter niet meer onderscheiden", weet Onken. "Dat kunnen zij wel door value-added services aan te bieden, vooral omdat ze toch vaak al een relatie hebben met hun klant. Vanuit die vertrouwenspositie kunnen MSP's klanten niet alleen helpen

met de verbinding naar de cloud, maar ook bij de migratie naar, en de inrichting en het beheer van, verschillende clouds. De digitale transformatie is een prachtige ontwikkeling. Maar cloudapplicaties vereisen uptime, een optimale gebruikerservaring en hoogwaardige beveiliging. Die waarborgen kunnen MSP's bieden, bijvoorbeeld met web application firewalls en SD-WAN-oplossingen. Zo kunnen zij meer rendement halen uit het leveren van lijnen. Het gaat er niet meer om wie de goedkoopste lijn aanbiedt, maar om wie de meeste toegevoegde waarde biedt."

SD-WAN

MSP's gaan deze value-added services aanbieden op basis van Software-Defined (SD)-WAN, verwacht Onken. "Met SD-WAN kunnen MSP's sturing geven aan applicaties op basis van prestatie-eisen. Bij veel organisaties liggen al meerdere internetlijnen of zijn er meerdere vestigingen met lijnen. Voorheen hadden zij een actieve lijn en een passieve lijn als back-up. Het is zonde om die passieve lijn niet te gebruiken. Met SD-WAN kunnen applicaties die vragen om een hoge beschikbaarheid altijd het beste pad nemen. Applicaties die minder beschikbaarheid vereisen, stuur je over het andere pad, waar misschien iets meer latency of packet loss is. Dat is ook makkelijker voor MSP's, want zij hoeven geen discussie meer aan te gaan over de kosten en noodzaak van een passieve lijn. Die zet men gewoon ook volwaardig in, en dat maakt de investering rendabel."



Nick Onken

Het bouwen en leveren van secure SD-WAN is voor MSP's in de optiek van Onken een logische stap naar een nieuw dienstenaanbod. "De verbindingen vormen de basis onder nieuwe services

SD-WAN. Dit maakt een vooraf geïntegreerde dienst mogelijk die minder activiteiten vergt voor de implementeren en de time-to-market van de nieuwe services versnelt."

'MSP's kunnen het volledige spectrum aan beveiligingsoplossingen leveren aan eindklanten'

die waarde toevoegen en inkomsten genereren. Het grote voordeel van Fortinet is dat SD-WAN-functies al in de basis ontwikkeld zijn in onze technologie. De Fortinet Secure SD-WAN-oplossing is voorzien van een op maat gemaakte ASIC die de prestaties en functionaliteit maximaliseert. MSP's kunnen dus volledige security toepassen op hun

Ondersteuning voor MSP's

Kunnen MSP's mee in deze trends? Onken: "Absoluut. Het voordeel is dat er bij MSP's veel technische kennis in huis hebben. Zij kennen de FortiGate en de SD-WAN-functie zit er al lang in. Software-defined-vraagstukken vereisen echter wel een andere vorm van implementatie en operationeel beheer.

'Het is bijna regel dat security 'on the fly' beschikbaar is'

Daarvoor organiseren wij trainingen en onze engineers leggen uit waar je op moet letten. Bijvoorbeeld door klanten te laten zien wat slim is om in de publieke cloud te zetten en wat zij beter in een private cloud kunnen houden. Voor onze oplossing maakt het namelijk niet uit of klanten de publieke of private cloud omarmen. MSP's kunnen het nog steeds efficiënt en centraal voor hun klanten beheren. Daarmee kunnen zij onderscheidend zijn, ook als het gaat om security in de publieke cloud-omgeving."

Managed Service Providers worden zodoende een one-stop-shop voor hun klanten. "MSP's kunnen het volledige spectrum aan beveiligingsoplossingen leveren aan eindklanten, of zij nu een publieke, private, lokale of hybride cloudomgeving hebben. Door de Fortinet Security Fabric kan onze partner een volledige securitystrategie implementeren waar de eindklant voordeel bij behaalt. Door zaken te automatiseren, voegen MSP's ook operationeel waarde toe, want beheer en verkrijgen van inzicht worden efficiënter. Vervolgens kunnen zij steeds verder het netwerk van hun klant in, bijvoorbeeld door de stap te maken naar IoT- en mobiele apparatuur, secure access points voor wifi, switches of beveiligde werkplekken. Voor klanten is het een geruststelling dat de MSP dat allemaal in de gaten houdt. Zo zijn er heel veel mogelijkheden om extra added-value-services te creëren, aanvullend aan secure SD-WAN."