

# De relatie met partners staat voorop

Het Amerikaanse bedrijf SonicWall is een rots in de woelige branding van cybersecurity. Vanuit Milpitas, Californië helpt SonicWall zijn klanten waar ook ter wereld met het beveiligen tegen cybercriminelen. ChannelConnect sprak met Luc Eeckelaert (Benelux Regional Director) en Jerro Wiegeraad (Senior Channel Accountmanager Benelux) over de nieuwste ontwikkelingen.

Tekst: Hans Steeman

**S**onicWall is een zeer stabiel bedrijf, want zoals Luc Eeckelaert het formuleert, het is best bijzonder dat een onderneming in het segment cybersecurity al meer dan dertig jaar actief is. Luc: "De klant merkt duidelijk dat we een degelijke strategie hebben en goede producten leveren. Om dat ook maar direct te benadrukken: in die dertig jaar is heel veel veranderd." In de begintijd van SonicWall was cybercriminaliteit feitelijk niets anders dan een activiteit van een handige hobbyist die iemand het leven zuur wilden maken. Het aantal virussen was beperkt en herkenbaar aan een "fingerprint of signature". Werde de fingerprint gedetecteerd dan was het patchen van het bestand voldoende om het gevaar te elimineren.

## Cybercriminaliteit is topsport

De evolutie van de cyberrisico's volgt de evolutie van IT. De losse pc van weleer is inmiddels geïntegreerd in een groter geheel, veelal op cloud-gebaseerde hybride werkplekken. Met een goede ransomware-aanval wordt probleemloos een bedrijf of instituut in grote problemen gebracht, een geheel andere dimensie dan de eerste virussen die op een enkele PC de bestanden konden wissen. Hybride werken vergroot de risico's omdat vaak ook van privé-pc's gebruik wordt gemaakt. Luc Eeckelaert: "Jaarlijks verschijnt



Luc Eeckelaert

er twee keer een SonicWall Cyber Threat Report dat duidelijk maakt dat het aantal bedreigingen via malware afneemt, maar de impact van ransomware flink groter wordt. Pesten is inmiddels geëvolueerd tot een serieus businessmodel. Er zijn grote financiële belangen mee gemoeid." Jerro Wiegeraad: "Het weren van aanvallen vergt vakmensen met zeer veel kennis van zaken. Die zijn schaars, moeilijk te vinden en dus ook duur. En dat is dan ook precies de plek waar wij en onze partners de markt kunnen helpen."

## Gepatenteerde technologie

De SonicWall RTDMI (Real Time

**"De SonicWall RTDMI is gepatenteerde technologie met 100% detectiegraad"**

Deep Memory Inspection) is een gepatenteerde technologie die bij een recente benchmark een 100% detectiegraad heeft getoond. Dankzij deze engine worden verdachte activiteiten, ook zero days, gevonden. Het gaat niet om een fingerprint, maar om het gedrag van de gevaarlijke code.

Luc Eeckelaert: "Een voorbeeld is dat we van een PDF-bestand weten hoe die in een computer verwerkt wordt. Als we ineens zien dat zo'n bestand zich anders gedraagt, dan gaan de alarmbellen af. De gebruikte kunstmatige intelligentie (AI) en machine learning merken het op en starten een nadere analyse. Deze

Jerro Wiegeraad



## “Het weren van cyberaanvallen vergt vakmensen die zijn schaars, duur en moeilijk te vinden”

analyse gebeurt ofwel in een on-prem sandbox of in de cloud. De resultaten worden direct met alle SonicWall gebruikers gedeeld.”

### Alleen samen met de partner

Het SonicWall-product gaat via partners naar de klanten. Jerro Wiegeraad: “Het werken met partners zit in ons DNA en we doen er alles aan om die relatie te optimaliseren. We hebben zelfs tien gouden argumenten waarom partners met ons zouden moeten samenwerken. Dankzij onze krachtige implementatie die ICSA Labs gecertificeerd is, zijn we het eerste bedrijf dat partners een geautomatiseerde oplossing kan bieden met een 100% catch rate. Het ICSA Q2 2021 Advanced Threat Defense (ATD) Certification Testing Report dat deze claim onderbouwt is via de website van SonicWall te downloaden.

De user interface is zo eenvoudig opgezet, dat hij efficiënt te bedienen is. Dat scheelt resources en opleidingen bij de partner. Bovendien is de software in staat om met

meerdere SonicWall cybersecurity-oplossingen te integreren vanuit een uniform dashboard. SonicWall gebruikt meerdere antivirusoplossingen in de sandbox-omgeving en daardoor kan aan de klantwens voor een multi-vendorstrategie voldaan worden zonder verschillende point-oplossingen te moeten gebruiken.

De geautomatiseerde aanpak zorgt voor de laagste denkbare TCO, zegt SonicWall. “De FireWall versie 7 is herkend als de meest efficiënte met de laagste TCO en de hoogste beveiligingsgraad in Mbit/s per geïnvesteerde euro. Hulpmiddelen waarmee partners bij hun klanten de beste aanbieding kunnen doen. Bovendien is redundantie een onderdeel dat geïmplementeerd is zonder dat extra licenties nodig zijn. Een redundante uitvoering is mogelijk op basis van een set met licenties. Gecombineerd met een krachtig partnerprogramma waarin opleiding, kennisdeling en financiële incentives centraal staan, biedt SonicWall zijn partners alles wat nodig is om succesvol te zijn.” ■

## Partner zijn van SonicWall?

### Tien redenen om als channel-partner met SonicWall samen te werken

- Toegang tot een zeer geavanceerd (leading edge) portfolio van cybersecurityproducten
- Distributie gaat voor de volle 100% via het kanaal
- Attractieve marges
- Creëer repeterende inkomsten via maandelijkse betaaldommen
- Onderhoud uw kennis met gratis onlinetraining en certificering
- Online knowledge base van hoge kwaliteit
- Ondersteuning van marketingcampagnes om de omzetgroei te stimuleren
- Demonstreer oplossingen met demo's, testopstellingen en risk analyses
- Schep vertrouwen met de gecertificeerde oplossingen en referenties
- Weet dat je werkt met een bedrijf dat zich louter specialiseert in cybersecurity

Deze tien elementen garanderen dat de partners van SonicWall werken aan een veilige en betrouwbare toekomst voor zichzelf en de klanten.