

LANCOM SYSTEMS ZIET GRENZEN VERVAGEN

Networking is dienstverlening en geïntegreerde security

Bij datasoevereiniteit wordt in eerste instantie gedacht aan gegevens in databases. Maar data verplaatsen zich constant. Daardoor moet ook op netwerkniveau goed worden nagedacht over hoe het allemaal loopt. De scheidslijnen tussen networking en security worden steeds vager, zo zegt Ajin Ku, Country Manager Benelux bij LANCOM Systems. *Tekst: Michiel van Blommestein*

Veiligheid is niet alleen cybersecurity, maar ook het kunnen verantwoorden van je datastromen. Niet voor niets werd Privacy Shield in 2020 door het Europees Hof van Justitie afgeschooten. Daarom is het voor steeds meer organisaties en publieke instanties cruciaal dat ze samenwerken met partijen met een duidelijk Europees profiel, zo zegt Ku. Het is een uniek - en vooral relevant - kenmerk van LANCOM Systems. "De ontwikkeling van onze producten en het overgrote deel van de productie vindt in Duitsland plaats, in een markt die wordt gedomineerd door bedrijven van buiten Europa", zegt hij. "LANCOM is het bezit van security-certificeringen van onafhankelijke partijen, zoals het Duitse Bureau voor Informatiebeveiliging (BSI). Bovendien vinden wij het belangrijk dat onze producten betrouwbaar zijn en vrij zijn van achterdeurtjes, waardoor bijvoorbeeld staatsinvloed niet mogelijk is." Ook alle datacenters van LANCOM staan in Europa. Dit betekent dat digitale soevereiniteit bereikt kan worden, wat voor LANCOM cruciaal is. "Organisaties moeten in staat zijn om hun digitale infrastructuur zo soeverein mogelijk te maken. Dat geldt vooral in Nederland. We zijn hier immers een voorloper op het gebied van digitalisering. En beveiliging is essentieel voor wie wil digitaliseren." Een

ander voorbeeld van de lokale, Europese aanpak is dat de support wordt gedaan vanuit het hoofdkantoor in Aachen. "Je krijgt altijd iemand aan de lijn uit de regio", zegt Ku.

Cloudgestuurd beheer

Netwerksecurity is dus de basis, en daarom integreert LANCOM secu-

'De scheidslijnen tussen networking en security worden steeds vager'

rity en connectiviteit nauw met elkaar. Zo moet een optimaal beveiligd en flexibel netwerk tot stand komen. "We maken oplossingen die netwerken en security bij elkaar brengen, vooral ook omdat organisaties steeds meer gedecentraliseerd zijn", zegt Ku. Het bijhouden van alle trends en dreigingen is volgens Ku daarbij de grootste uitdaging, en iets waar zelfs de grootste partijen ter wereld soms moeite mee hebben. "Dan moet je de security helemaal optimaliseren, en het vraagt om een holistische, complete benadering."

De kern van die benadering is het cloudgestuurde beheer dat LANCOM biedt. Niet alleen kunnen orga-

nisaties met de LANCOM Management Cloud zelf hun omgevingen beheren, ook kunnen partners dat voor hen doen. "Partners kunnen managed services aanbieden, en daarmee aan een grote behoefte in de markt voldoen", zegt Ku. "Bedrijven vragen om steeds complexere netwerken. Dat willen ze zoveel mogelijk uitbesteden, als managed service naar partners toe. Dat is een trend die we momenteel veel zien." Het is dan aan de partner om het allemaal samen te voegen tot een uniforme omgeving. "Eindgebruikers willen helemaal niet bezig zijn met hoe het technisch precies in elkaar steekt. Dat geeft ruimte om als partner klantrelaties op te bouwen met de managed services."

Eenvoudig beheer

Alle producten van LANCOM kunnen via de LANCOM Management Cloud worden beheerd. "Het is echt een management platform", zegt Ku. "Net als elke router, switch en access point van LANCOM, kun je onze firewalls er makkelijk aan verbinden, waarbij de configuratie van antivirus, VPN-verbindingen en SSL-inspectie wordt geautomatiseerd. Als je een locatie hebt, of een thuiswerkplek, dan is het maar een kwestie van de hardware plaatsen en aanzetten. De instellingen worden daar automatisch naar



Ajin Ku

'We maken oplossingen die netwerken en security bij elkaar brengen'

gepushed door de Management Cloud." Hoewel de omgeving in principe alleen met LANCOM-hardware werkt, biedt het bedrijf ook Northbound API-ondersteuning aan voor connecties met applicaties van derden. Resellers bewegen zich hierdoor steeds meer de richting op van diensten zoals SD-WAN en SD-Branch, en zien hun omzet steeds meer gegenereerd worden door abonnementsvormen. "Dan moet je als reseller je organisatie aanpassen", zegt Ku. "Niet alleen technisch, maar ook administratief." Daar biedt LANCOM ook programma's voor, zodat partners het licentielandschap eenvoudig onder controle kunnen houden. "Licen-

ties kunnen op maandelijkse basis gefactureerd worden, maar ook worden afgenomen voor periodes van 1, 3, 5 of 10 jaar."

Diensten meer prominent

Het dienstenonderdeel is ook veel prominenter naar voren gekomen in het salesproces. "Klanten zijn heel duidelijk: deze oplossing wil ik, en dit kan ik betalen", zegt Ku. "Het gaat om de prestaties. RFP's stellen hoge eisen, met veel testmomenten en proof of concepts. En omdat ze vaak langdurige contracten aangaan, moet je als partner wel hardware kunnen bieden die toekomstbestendig is. Je wil bovendien natuurlijk dat de klanten het contract verlengen."

Het verschil tussen netwerkresemblers en securityresellers is volgens Ku door dit alles verwaterd. "Door de integratie van die twee, moeten netwerkresemblers met security uit de voeten kunnen en andersom." Daarbij kunnen ze terugvallen op best practices, waardoor de basis er vaak al ligt. "Je kunt het vergelijken met de vervagende scheidslijn tussen telecommunicatie en ICT", zegt Ku. "Voice gaat nu ook over je netwerk, en dat moet ook beveiligd worden. Resellers moeten hun kennis en portfolio altijd blijven uitbreiden. Als LANCOM begeleiden wij onze partners op die reis met een uitgebreid trainings- en ondersteuningsprogramma" ■