

# Fortinet en Qualys passen partnerprogramma aan

Vrijwel alle leveranciers in het kanaal kennen een partnerprogramma. In elke editie van ChannelConnect zetten we recente veranderingen binnen de verschillende programma's op een rij. Deze keer: Fortinet en Qualys. *Tekst Mels Dees*

**A**fgelopen maand kwam security-specialist Fortinet met updates binnen het Engage Partner Program. “We maakten in 2020 een keuze,” blikt Bas van Hoek, Manager Channel Nederland bij Fortinet terug op de lancering van het Engage-programma. “Een traditionele segmentering in de vorm van Platinum, Zilver en Brons werd toen losgelaten.” Fortinet stapte af van een onderscheid op basis van alleen maar omzet. “We wilden meer sturen op de kwaliteit die onze partners leveren.”

Fortinet biedt nu twee cloud productivity kits aan voor Engage-partners: een Cloud Starter Kit en een Cloud Enterprise Kit. Zij kunnen daarmee beschikken over de technologie die nodig is om een online omgeving te creëren waarmee partners kunnen demonstreren hoe ze in samenwerking met Fortinet data, applicaties en gebruikers in de cloud veilig kunnen houden. Het is, zegt Van Hoek, lastig voor partners om alle security-kennis in huis te hebben. “Wij willen ervoor zorgen dat we hen vanuit onze expertise helpen en ondersteunen.”

## Sterkere band met kanaal

Ook security-specialist Qualys verbeterde het partnerprogramma. Nu krijgen partners onder meer toegang tot het Qualys Cloud Platform en tot meer dan twintig IT-, beveiligings- en compliance-apps. “We zagen tijdens de pandemie een verhoogde vraag naar onze services,” zegt Chantal 't Gilde, managing director Benelux & Nordics bij Qualys. “Veel mensen gingen thuiswerken. Dan ontstaat een omgeving die uitdagingen biedt.”

Twee uitdagingen werden nog groter dan voor de lock-downs,” blikt 't Gilde terug. “Ten eerste hebben veel bedrijven geen inzicht in het aantal assets waarvan gebruik gemaakt wordt.” De tweede uitdaging betreft de enorme hoeveelheid aan data die moeten



Chantal 't Gilde



Bas van Hoek

worden verwerkt. “Als je per systeem rekent met een gemiddelde van 20 tot 30 zwakheden, dan is duidelijk dat een uitgebreide omgeving nauwelijks te monitoren is. Daar is priorisering voor nodig en automatisering.” Bij dat laatste kan Qualys een rol spelen, samen met de partner. Partners zijn van strategisch belang voor de groei van Qualys en het verbeterde programma belooft hun inzet, is de overtuiging van Chantal 't Gilde. “Ondernemers die zich herkennen in die filosofie zijn welkom als partner van Qualys.” ■