



Aart Jonkers

Duurzaam ondernemen in cybersecurity

Toegegeven: wie wil er nu niet voor een cybersecurity-vendor actief zijn die oneindige budgetten heeft voor marketing- en salesactiviteiten? Dát is nou precies wat je regelmatig ziet bij zogenaamde next-gen security-startups die hun visie goed weten te verkopen aan met name hun investeerders. Maar wat nu als een security-vendor al sinds jaar en dag actief is in cybersecurity, met bewezen producten en diensten, maar zonder die exorbitante investeringen die klaarblijkelijk nodig zijn om een agressieve groei te realiseren?

Wat is dan duurzaam ondernemen? Middels gebalanceerde investeringen een constante innovatie en kwaliteit bieden en deze weten te combineren met winstgevendheid? Of om via (economisch onverantwoorde?) investeringen een artificiële groei proberen te realiseren om maar zoveel mogelijk beurswaarde te creëren?

Wat mij in dat soort gevallen het meeste steekt is dat in de concurrentie met deze bedrijven ons vaak het verwijt wordt gemaakt dat wij 'actief zijn met ouderwetse, traditionele technieken die in deze tijden niet meer afdoende bescherming bieden'.

Ja, het klopt inderdaad dat een deel van die techniek is gebaseerd op bewezen technieken die narigheid voorkomen, maar zeker niet meer afdoende is voor alle vormen van cyberbedreigingen. Dus daarom hebben wij daarbovenop al heel veel jaren diverse innovatieve technieken (die startups middels slimme marketingpraatjes als 'next-gen' bestempelen) die in combinatie met onze bewezen en traditionele technieken zelfs een betere bescherming bieden! Logisch beschouwd denk ik dat we het onszelf aan moeten rekenen dat we dit niet beter voor het voetlicht hebben weten te brengen.

Maar goed, hoe zorg je er dan voor dat je, ondanks het 'slimme' marketing- en salesgeweld van startups, als 'zogenaamd traditionele' vendor toch die agressieve groei kunt realiseren? Uiteraard dragen hier de factoren 'kwalitatief hoogwaardige producten' en 'betrouwbaarheid' aan bij. Maar het is bovenal te danken aan het vormen, creëren en continueren van een onverslaanbaar team van MENSEN! Een team van individuen dat elkaar aanvult, een team dat een uitermate positieve impact heeft op zowel partners als klanten.

Het is eigenlijk heel simpel: gebakken lucht is gebakken lucht en blijft gebakken lucht. Maar juist bewezen kwaliteit in combinatie met een eerlijk en onderbouwd advies leveren, dát is duurzaam ondernemen. Zeker in cybersecurity.

Voor mij persoonlijk is het dan ook de grootste les van de afgelopen jaren geweest dat je, wanneer je een team van professionals formeert om samen bewezen en kwalitatief goede producten en diensten te verkopen, uitermate succesvol kunt zijn. Zelfs met de bescheiden middelen om je boodschap onder de aandacht te brengen.

Voor mij persoonlijk is het nu tijd om mijn carrière elders dan in cybersecurity voort te zetten. Gelukkig kan ik met een gerust hart afscheid nemen van het fraaie F-Secure, wetende dat groei de komende jaren is verzekerd dankzij een topteam, mét topproducten!

Aart Jonkers was Country Sales Manager bij F-Secure en sinds 8 oktober Sales Manager bij LinkedIn
Reageren? aajjonkers@gmail.com