

Een goed partnerschap op basis van gelijkwaardigheid

Met de overname van back-upspecialist Altaro Software heeft securityleverancier Hornetsecurity een grote stap gezet in het aanbieden van een compleet security-portfolio voor Managed Service Providers. Partners, van klein tot groot, kunnen zo cloudgebaseerde omgevingen geïntegreerd beveiligen en back-uppen. *Tekst: Michiel van Blommestein*

Wanneer je naar de twee bedrijven kijkt, kun je niet anders dan concluderen dat Hornetsecurity en Altaro naadloos op elkaar aansluiten. De eerste richt zich op de algemene security van e-mail in de cloud, en de tweede op het back-uppen van onder meer Office 365, virtuele machines en end-points. Ook richten beiden zich sterk op MSP's, met een channel-only aanpak richting dienstverleners. Toch zat er tot nu toe niet veel overlap in de partnerkanalen van de twee bedrijven, zegt Daniel Blank, COO van Hornetsecurity. "Altaro is altijd meer gericht geweest op het mkb, terwijl Hornetsecurity veel meer in de hoek voor middelgrote bedrijven zit." De partners van Altaro zijn in de regel kleiner dan die van de, van oorsprong Duitse, securityleverancier, maar daar staat tegenover dat Altaro aan veel meer partners levert.

Die verbreding was voor Altaro een belangrijke reden om de samenwerking aan te gaan, zo bevestigt Stephen Chetcuti Bonavita, mede-oprichter en CCO van Altaro Software, wanneer de fusie voltooid is. "We zijn de afgelopen 5 jaar door meerdere partijen benaderd voor een overname", zegt hij. "Maar Hornetsecurity is de eerste die echt voelde als een perfecte match. Andere geïnteresseerden waren zo groot dat we zouden verdrinken, maar Hornetsecurity heeft wereldwijd iets van 200 medewerkers, en wij ongeveer 110. Ze hadden ook een duidelijk investeringsplan, en dezelfde benadering richting channel." Alle medewerkers van Altaro blijven aan boord, en er liggen zelfs plannen om verder uit te breiden, aldus Blank en Chetcuti Bonavita. "Heel logisch ook", zegt Chetcuti Bonavita, "want wie cloud-email-security nodig heeft, heeft meestal ook back-up nodig en andersom."



Daniel Blank

Integratie

Sinds de aankondiging medio januari is dan ook geen tijd verspeeld om de verdere stappen te bespreken. "Integratie is een sleutelonderwerp in onze gezamenlijke roadmap over de komende vier kwartalen", legt Blank uit. "De klanten van Altaro zijn gewend met een central management console

te werken, en we willen dan ook naadloze integratie daarin aanbrenge. Dit werkt ook beide richtingen op. Alle partners van beide bedrijven krijgen volledige toegang tot het portfolio: cloud, zelfdienstverlening, automatisering. We hebben hiervoor een team van vijftig ontwikkelaars opgezet." Blank benadrukt echter dat de keuzevrijheid voor MSP's blijft, en dat de bedrijven daarom ook zeker niet overhaasten. "Een goed partnerschap is gelijkwaardig. Natuurlijk bieden we een aantrekkelijk aanbod. Maar voorlopig blijft ook de merknaam Altaro gehandhaafd."

Altaro en Hornetsecurity zijn erg internationaal gericht, met als doel de nummer 1 op het gebied van security, compliance- en back-up in Europa te worden, mede door exclusief Europese backuplocaties te bieden voor klanten die daar behoefte aan hebben. Het is hun gezamenlijke relatie met hun distributeur in Nederland, CloudLand, die als blauwdruk geldt voor de integratie van hun lokale relaties. "CloudLand beschikt al over alle benodigde kennis van beide partijen, dus we kunnen onze relatie uitbreiden", zegt Chetcuti Bonavita. Blank: "Zij hebben ons vooruitgeholpen in de markt, en we zien daardoor veel groeiruimte in andere markten." ■



Stephen Chetcuti Bonavita