

ESET PROTECT

# Simpliciteit in een complexe wereld van cybercriminaliteit

Cyberaanvallen worden steeds geraffineerder en de strijd ertegen gecompliceerder. ESET brengt met ESET PROTECT een overzichtelijk en gemakkelijk aanbod om partners te helpen hun klanten van krachtige beveiliging te voorzien. *Tekst Marcel Debets*

**E**SET koos bij het ESET PROTECT platform voor een cloud-first benadering. ESET PROTECT is eenvoudig te configureren en te beheren via een uitgebreid dashboard. “Wij zeggen altijd ‘de simpliciteit staat voorop’”, aldus Michael van de Vaart, Chief Experience Officer van ESET Nederland. De cloud biedt alle bekende voordelen van een dergelijk platform, zoals betalen naar gebruik, altijd up-to-date, en ook de mogelijkheid voor partners om veel te automatiseren: uitrol en beheer, controle van de endpoints, nieuwe features. “Maar voor power users blijven er voldoende mogelijkheden om met instellingen en functionaliteit de diepte in te gaan.”

Het aanbod van ESET PROTECT bestrijkt vier beveiligingsniveaus, van Entry, via Advanced en Complete tot Enterprise. Zoals gebruikelijk is elk niveau een uitbreiding van het voorgaande, met extra functies en mogelijkheden. Het is aan de partners, die overigens van heel verschillende huize komen, om de eindklant te adviseren welk niveau het beste past. ESET PROTECT Enterprise bijvoorbeeld is daarbij niet per definitie voor ondernemingen van enterprise-grootte. Ook kleinere bedrijven, die werken met gevoelige gegevens of een hoog risicoprofiel hebben, kunnen gebaat zijn bij de extra functionaliteiten.

ESET heeft een brede kring aan partners, elk met een eigen expertise. “Dat loopt van partners die zich specialiseren in IT-beheer, die security meenemen in

hun portfolio, tot aan managed security service providers, voor wie beveiliging de core business is”, somt Van der Vaart op. “Daartussen zit van alles, van system integrators tot MSP’s.”

#### Multi-tenant

Voor MSP’s en MSSP’s heeft ESET een speciaal MSP-model, waarin alle oplossingen onder ESET PROTECT als managed service kunnen worden aangeboden. “Afrekenen gebeurt maandelijks, maar op basis van dagelijkse cijfers: ‘daily billing, monthly invoicing’. ESET PROTECT wordt daarbij onderdeel van hun multi-tenant dienstverlening.”

De ESET console is daarvoor ook multi-tenant ingericht en partners kunnen vanuit één omgeving meerdere klanten bedienen. Uiteraard verkoopt ESET ook nog jaarlicenties, maar ziet steeds meer partners overstappen op het ‘as-a-Service’-model, geleverd vanuit de cloud. “Onze voorkeur gaat ook sterk uit naar het servicemodel. In plaats van eens per jaar een check of zelfs om de drie jaar, kan de partner met dit model de vinger continu aan de pols houden. En de eindklant voorzien



Michael van de Vaart

van advies op het gebied van beveiliging: hoe staat het ervoor? Is er in de behoefte iets veranderd? Zijn er nieuwe dreigingen bijgekomen of is het risicoprofiel veranderd en moeten daarom extra maatregelen worden getroffen?” Voor alle partners heeft ESET een ruim aanbod aan trainings- en kennisvoorzieningen. “We zien dat, als security partner, als één van onze voornaamste verantwoordelijkheden, want security als nevenactiviteit dat kan echt niet meer, daarvoor zijn de dreigingen te serieus en te complex. We willen met zijn allen Nederland en de wereld een stukje veiliger maken, maar daarvoor is wel een zeker kennisniveau nodig,” besluit Van der Vaart. ■