

Flinke groeiambities mede door de wifi-markt veiliger en diverser te maken

Kappa Data, na succes in België is nu Nederland aan de beurt

Kappa Data is in België al een begrip, in Nederland moet deze value added distributeur nog verder uit de verf komen. Weliswaar werd al vijf jaar geleden de sprong naar Nederland gemaakt, de groeisput komt nu pas echt op gang. Eind 2018 tekenen de eerste successen van de nieuwe aanpak zich af. Nadat het bedrijf zich in Nederland gevestigd had, is vorig jaar de strategie namelijk verder geperfectioneerd. Voor Nederland was Kappa Data 2.0 daarmee een feit.

Tekst Hans Steeman

Het zaaien van 2018 moet in het nieuwe jaar mooie resultaten opleveren. Het aantrekken van nieuw en extra personeel en het introduceren van nieuwe diensten en productlijnen, moet dan resulteren in duidelijke groeicijfers. ChannelConnect had een interessant gesprek met Patrick Casteels en Chris Willems (beide Managing Partner bij Kappa Data Group), de stuwende krachten achter het al meer dan 20 jaar oude bedrijf.

Chris Willems: "Voor Nederland hebben we een duidelijke doelstelling. In vijf jaar tijd willen we groeien naar een omzet van 15 tot 20 miljoen euro. Uiteindelijk zullen België en Nederland over een paar jaar 100 miljoen euro omzet moeten gaan bereiken." Kappa Data maakt daarbij gebruik van een aantal speciale diensten en producten. Daar waar men in België als bedrijf al een sterke positie heeft met exclusieve agenturen, ligt dat in Nederland wat complexer. Verschillende merken hadden hier al een distributeur geselecteerd. Een gegeven waar men niet omheen kan. Bijzondere producten zoals de malware oplossing Cylance (desktop- en fileservers-security) stralen voor Kappa Data exclusiviteit uit en geven het bedrijf de kans zich te profileren ten opzichte van de concurrentie. Met Cylance

hebben de Kappa Data-engineers de juiste middelen in huis om bedrijven te helpen hun mailomgeving al aan de rand (edge) van het netwerk te beschermen tegen malware. Het zijn uiteindelijk de channelpartners die dit krachtige nieuwegeneratieproduct, dat onder andere gebruikmaakt van machine learning (AI), aan de man brengen.

'Voor zij-instromers in de IT hebben we speciale opleidingsprogramma's ontwikkeld'

De vangkans (catch rate) van deze predictive beveiligingsservice ligt bijna op honderd procent. Daarmee is het een uiterst krachtige oplossing en dat alles zonder dat de eindgebruiker investeringen in cloud-infrastructuur of speciale hardware moet doen. Het product is naar keuze beschikbaar via een licentiemodel of als een managed-serviceoplossing.

De wifi-specialist bij uitstek

Kappa Data claimt dat wifi-security een van de grootste successen van

het bedrijf is. Willems: "Ons succes op het gebied van wifi-infrastructuur is essentieel. Kappa Data levert geen losse componenten maar een uitgekende totaaloplossing die de eindgebruiker ontzorgt." Patrick Casteels vult aan: "Zie het als een menukaart waaruit de klant zijn keuzes maakt." Om dit waar te maken heeft men technische

experts in dienst die de architectuur van de wifi-netwerken voor hun rekening nemen. De architecten zijn zeer flexibel en nemen ook systeemcomponenten van andere aanbieders in de markt mee in hun ontwerpen. Casteels: "Wij hebben een naadloze samenwerking opgebouwd met al onze leveranciers, waaronder Aerohive Networks en Lancom Systems, waardoor we samen met de klanten kunnen en in de toekomst ook steeds zullen blijven meedenken, bij het realiseren van projecten, ook speciaal op maat via de reseller."



Patrick Casteels en Chris Willems

Naast producttrainingen organiseert Kappa Data ook CWNP-opleidingen met certificatie. De groei zit in dit soort nieuwe activiteiten. Casteels: "Je ziet in de branche steeds vaker zij-instromers zonder specifieke IT-kennis. Zij moeten bij de resellers een belangrijke rol spelen bij het verkopen van een oplossing. Om ze de kneepjes van de IT bij te brengen, hebben we speciale opleidingsprogramma's ontwikkeld. Bedrijven kunnen dit zelf amper invullen omdat ze de competenties niet in huis hebben. Kappa Data is dan de specialist die problemen kan oplossen en de nieuwkomers de basiskennis en terminologie kan bijbrengen."

Eigen diensten maken je uniek

Kappa Data heeft ook een aantal concrete producten ontwikkeld of in distributie genomen, die in Nederland exclusief aangeboden kunnen worden. In 2019 komen daar weer nieuwe spelers bij, daarmee blijft het portfolio van producten en diensten verder groeien. Zo heeft Kappa Data de WiFlex-service

met de bekende zelfbedieningskiosk in het programma. WiFlex is een unieke oplossing die wifi-toegang en bezoekersregistratie combineert. Dit levert naast een eenvoudige configuratie ook enkele extra voordelen op, zoals bezoekers eenvoudige toegang verlenen tot het bedrijf via 'instant badge printing', automatische aanmelding en communicatie zodat een medewerker op de hoogte gebracht wordt dat zijn afspraak is gearriveerd, maar ook eenvoudige toegang tot het wifi-netwerk via een QR-code. Dit is een gemak voor de bezoeker, maar biedt ook een overzicht aan het bedrijf over wie er op welk moment aanwezig is in de kantoren (brandveiligheid) en wie er op zijn netwerk zit (netwerkmanagement). Deze oplossing wordt op termijn volledig vendor-onafhankelijk en is nu reeds beschikbaar voor wifi-vendoren zoals Aerohive, Ruckus en Mist. Lancom wordt hier binnenkort ook aan toegevoegd.

Een andere loot van het portfolio is SO Connect, een product bedoeld als hulpmiddel om wifi op publieke locaties

in te zetten voor marketingdoeleinden. SO Connect geeft bezoekers van bijvoorbeeld winkelcentra, winkels en horecagelegenheden gratis toegang tot een wifi-omgeving voor de bezoekers. Door het accepteren van de voorwaarden accepteren de bezoekers dat publieke informatie uit sociale netwerken gebruikt worden om de gebruiker te informeren over zaken op de locatie die hij mogelijk interessant vindt. Ook kunnen cadeaubonnen en vouchers uitgegeven worden, bijvoorbeeld als via Tripadvisor een rating wordt doorgegeven. Daarmee maakt SO Connect van gratis wifi-toegang een subliem en gewild marketinghulpmiddel.

Tijdens een partner evenement dat midden 2019 wordt gehouden, kunnen bestaande en potentiële partners met Kappa Data kennismaken. Er wordt één evenement in Nederland en één in België georganiseerd. Ook wordt in 2019 extra aandacht geschonken aan het Internet of Things. Hiervoor wordt een speciale business unit opgezet die met bestaande aanbieders partnerschappen aangaat. »



Nico Bosschaert

Barracuda, de krachtige partner

In Nederland is Barracuda, de beveiligings-expert voor bedrijfsnetwerken, geen onbekende. Nico Bosschaert, Barracuda's channelmanager voor de Benelux, schuift aan in het gesprek. De relatie tussen beide bedrijven is al hecht en gaat gebruikt worden om de producten en diensten van Barracuda samen onder de aandacht te brengen en succesvol bij bedrijven te implementeren. Kappa Data gaat met zijn kennis waarde toevoegen, onder andere op het gebied van firewalls. Barracuda brengt hiertoe de producten in die zorgen voor de bedrijfsbeveiliging van e-mail, data en netwerken. De combinatie van beide bedrijven vormt een tandem die de markt met succes wil gaan bewerken.

Barracuda heeft diverse beveiligings-producten, de beveiliging van het netwerk en de applicaties komt voor rekening van de CloudGen Firewall suite. Een complete oplossing die Barracuda aanbiedt. De e-mailbeveiliging is geconcentreerd rond de Email Security Gateway suite, en de derde loot omvat Barracuda Backup en de Cloud-to-Cloud Backup.

Meerdere oplossingen om een bedrijfsbeveiliging te realiseren.

Het is een reeks van oplossingen die volgens Nico Bosschaert noodzakelijk zijn omdat louter een firewall niet langer voor een afdoende beveiliging kan zorgen. "De aanvallen vanuit het internet vereisen een veel complexere aanpak omdat ze veel slimmer en complexer zijn geworden. Met deze producten/diensten is een adequate beveiliging wel mogelijk. Want hoewel Office 365 een managed service is, is de beveiliging van het systeem een aspect dat extra aandacht vereist."

Met de Barracuda-aanpak worden zowel Office 365 als de Exchange-omgeving extra afgeschermd, de Kappa Data-engineers kunnen dit de resellers goed uitleggen. De samenwerking tussen beide bedrijven staat daar borg voor. Niet alle channelpartners hebben de problemen en risico's afdoende op het netvlies, daar is dus voor het team nog genoeg werk te verzetten.

Zo is het belangrijk dat employees van een bedrijf getraind worden in het

'De kennis van Kappa Data steekt boven concurrentie uit'

ontdekken en herkennen van de gevaren. Vandaar dat de e-mailprotectie ondersteund wordt met de Phishing-simulator die medewerkers van een bedrijf met een regelmaat confronteert met gesimuleerde aanvallen via bijvoorbeeld phishing e-mails. De tool helpt medewerkers alerter te worden op gevaarlijke e-mails. Het trainingsaspect van de samenwerking komt hier perfect tot zijn recht.

De volgende laag

Social engineering met een AI-kennis-opbouw die patronen in gevaarlijk e-mail onderkent is een beveiligingslaag die dreigingen detecteert. De inmiddels bekende CIO e-mails worden hierin bijvoorbeeld herkend. De volgende laag in de data-beveiliging is het back-uppen en archiveren van de e-mailboxen. Cloud Backup en Continuity spelen in de aanpak een belangrijke rol en stellen de data veilig voor het geval er toch iets fout gaat. De laatste laag omvat Inbound/Outbound Security, Compliance en e-discovery Archiving en Brand Misuse Prevention (DMARC). Daarmee zijn Barracuda PhishLine, Barracuda Sentinel en Barracuda Essentials de hulpmiddelen die bedrijfs-e-mail resistent maken tegen de risico's van indringers. Deze zogenaamde Solution Packages worden als enkelvoudige SKU (Stock Keeping Unit) aangeboden en gaan Kappa Data en Barracuda samen in Nederland vermarkten.

Nico Bosschaert: "Dit pakket aan hulpmiddelen is bijzonder in zijn soort, steekt boven de concurrentie uit en is ook voor grotere deals eenvoudig en tegen een scherpe prijs aan klanten aan te bieden. We gaan er samen ook in Nederland een succes van maken!" «