

Fortinet ziet Nederland weer liggen

► Fortinet gaat meer aandacht geven aan het Nederlandse partnerkanaal. De ontwikkeling van de security vendor is in de afgelopen jaren in Nederland achtergebleven doordat voorrang werd gegeven aan investeringen in grotere landen. De nieuwe country manager Harm Jan Arendshorst neemt de oprissing van het Nederlands partnerkanaal voor zijn rekening. Voor Sander Nieuwstraten, directeur van Fortinet-distributeur NOXS, werd het wel tijd. "Als je echt wil groeien, moet je lokaal sterk aanwezig zijn." Fortinet is aanbieder van Unified Threat Management (UTM), een totaaloplossing voor IT-beveiliging. In de laatste jaren bleef de groei-ontwikkeling die Fortinet in de ons omringende landen meemaakte uit in de Benelux-regio. Om die achterstand weg te werken, heeft het bedrijf uit Sunnyvale California, besloten meer te investeren in de Nederlandse organisatie en het resellerkanaal. Dat is hard nodig, want met acht gecertificeerde partners vier Gold en vier Silver Partners, is de spoeling nogal dun. Samen met de distributeurs (NOXS, Qdis) wil Fortinet het kanaal verbeteren. "Nederland is het laatste land waar we nog in moesten investeren", zegt Arendshorst. "Het is in de laatste jaren wat veronachtzaamd."

Nieuwstraten van NOXS heeft inmiddels al kennis gemaakt met

Arendshorst. "We zijn wel gegroeid met Fortinet, maar er zit meer potentie in. Als je niet investeert zal je ook niet snel groeien; anderen hebben dan meer succes." Nieuwstraten zegt zo'n vijftien resellers te hebben die Fortinet afnemen, meer dus dan Fortinet in zijn partnercertificatieprogramma heeft opgenomen. "Niet iedereen is genegen er veel werk in te steken." Hij zegt wel meer te willen doen met Fortinet. "Het is een van onze focuslijnen voor dit jaar"

Arendshorst mikt op uitbreiding van zijn partnerkanaal met onder meer Managed Security Service Providers (MSSP) en telco's. Daarmee wil Fortinet hoger in de markt gaan zitten, richting enterpreniseiveau. Om dat te stimuleren is Fortinet gekomen met het eerste product in de lijn voor unified networking en security platform producten. Daarmee volgt Fortinet de trend van convergentie tussen netwerk en beveiliging. Fortinet komt daardoor in het speelveld van Cisco en Juniper Networks.

Eén van de partners op het gebied van netwerkbeveiliging en tevens MSSP, is Kahuna. Manager Marketing Gültekin Saybas is blij met de extra aandacht van Fortinet voor Nederland. "Ze hebben in het afgelopen jaar marktaandeel verloren door hun prijzen te verhogen en de focus op het middensegment af te zwakken. Met

Arendshorst heeft Fortinet een ervaren man aangesteld. Door recentelijk de prijzen in heel Europa met gemiddeld vijftien procent te verlagen en deze met de VS gelijk te stellen, krijgt Fortinet weer kansen in het middensegment", aldus Saybas <<<

René Schoemaker



Harm Jan Arendshorst (Fortinet): "Nederland is het laatste land waar we nog in moesten investeren. Het is in de laatste jaren wat veronachtzaamd."

