



DE DIGITALE WERKPLEK

CONTENT SCREENING, APPLICATIEFILTERING EN EXTRA SECURITY NU OOK MOBIEL

oneCentral en Com1 bieden resellers toegevoegde waarde op mobiele datadiensten

oneCentral en Com1 bieden resellers dit najaar de mogelijkheid om content screening, applicatiefiltering en extra beveiliging aan te bieden bovenop de mobiele diensten die ze verkopen aan eindklanten. Die innovatie is een bundeling van de expertises van beide aanbieders. “In IT-applicaties zie je dergelijke samenwerkingen al, maar in infrastructuur en connectiviteit is dit uniek”, zegt directeur Bert van Capelle van Com1 tegen ChannelConnect.

Tekst René Frederick

Com1 is expert in high-end networking en netwerk-beveiliging en beheert en implementeert grootschalige kritische netwerkomgevingen voor klanten. Het Nijmeegse bedrijf is onder meer verantwoordelijk voor de transmissie van beelden en het managen en monitoren van de regie in de Formule 1. Ook verzorgt Com1 de broadcast-netwerken en internationale verbindingen voor televisiebedrijven. Het bedrijf heeft een lange relatie met oneCentral dat een communicatieplatform heeft ontwikkeld waarmee partners telefonie, slimme UC-diensten en verbindingen kunnen wederverkopen aan zakelijke klanten.

Awareness

Die samenwerking is afgelopen maanden uitgebreid toen oneCentral koos voor T-Mobile als provider van zijn mobiele

telefonie- en datadiensten. General manager Nico Dammers van oneCentral en directeur Bert van Capelle van Com1 zagen direct kansen voor nieuwe diensten en sindsdien is hard gewerkt aan nieuwe beveiligde mobiele datadiensten. Deze draaien op basis van de simkaarten van oneCentral en stellen diens resellers en partners in staat het beheer en de beveiliging van mobiel dataverkeer van eindklanten aan te bieden als dienst. Dat alles in de cloud.

Met de nieuwe diensten kunnen bedrijven de regels en policies voor het gebruik van mobiele data door medewerkers gedetailleerd tot op applicatieniveau vastleggen, managen en dus beveiligen. Van Capelle heeft hoge verwachtingen van de propositie. “De awareness rond mobiele security groeit snel”, stelt hij. “Des te ‘lager’ in de infrastructuur je maatregelen bouwt, des te eenvoudiger

het voor eindklanten is om te managen. Bedreigingen die überhaupt niet op het bedrijfsnetwerk of een mobiele terminal komen, hoef je namelijk ook niet te beveiligen op de apparatuur.”

‘Bedrijven selecteren welke mobiele apps medewerkers mogen gebruiken’

Com1 gaat dus haar kennis van next generation firewalls en security ook inzetten voor de dienstverlening die oneCentral aan partners aanbiedt. “We overlappen niet”, zegt Van Capelle die spreekt van een win-winsituatie. “Houd je bij je kennisdomein en breng die kennis bijeen. We doen dat in een open constructie en weten precies wat de ander doet, hoe de relaties met partners zijn en hoe de pricing in elkaar zit. Deze vorm van samenwerken zie je al op applicatiegebied maar is uniek in infrastructuur en connectiviteit.”

Niet in pakketten kijken

Voor de duidelijkheid: het gaat hier niet om Deep Packet Inspection (DPI) waarvoor de overheid expliciete regelgeving heeft. De eindklant geeft zelf aan welke beperkende maatregelen op diens verbindingen worden genomen. “Klanten gebruiken hiervoor het dashboard dat oneCentral beschikbaar stelt via de portal van zijn resellers”,

porno- en terrorismesites gaan maar wat doe je met streaming, games of sociale media. Het bedrijf bepaalt want het zijn volledig open netwerkverbindingen. Op bedrijfsnetwerken is dat al mogelijk en nu kan het dus ook voor mobiele abonnementen. Essentieel is het zeer hoge detailniveau waarmee klanten de applicaties en diensten aan en uit kunnen zetten.”

‘Bedrijven selecteren welke mobiele apps medewerkers mogen gebruiken’

legt Van Capelle uit. “Bedrijven kunnen dan zelf selecteren welke mobiele apps, applicaties of datadiensten hun individuele medewerkers wel en niet mogen gebruiken binnen hun mobiele data-abonnementen. Ze kunnen dat zelfs instellen op specifieke dagen of tijden. Dat is prettig want iedereen snapt dat het ongewenst is als medewerkers naar

Drie categorieën

De diensten zullen worden uitgerold in drie categorieën: content screening, applicatiefiltering en extra beveiliging die resellers pragmatisch en naar wens kunnen aanbieden. Directeur Nico Dammers van oneCentral heeft de lead in de relaties met partners en voorziet veel enthousiasme. “Op zich kunnen

bedrijven elders wel een Private APN afnemen zodat de mobiele toestellen onderdeel zijn van het bedrijfsnetwerk maar dat is erg kostbaar. Wij bieden dat nu in de cloud met een eenvoudig dashboard. Clouddiensten als deze zijn voor resellers aantrekkelijk om te verkopen omdat ze die op basis van pay per use kunnen afnemen en factureren. Ze kunnen eindklanten een paar euro per sim per maand rekenen of alles in een bundel stoppen. Dat mogen ze zelf bepalen”, zegt Dammers. “En het scheelt partners ontzettend veel beheerlasten. Voorheen zouden we dit on premise voor hun klanten doen maar nu kunnen ze het gehele beheer van alle simkaarten van alle klanten zelf regelen. Elke reseller zou deze mogelijkheid moeten willen hebben.”

Netflix uitzetten

Voor oneCentral bevestigen dit type toegevoegde-waardediensten volgens Dammers de plaats die het bedrijf wil innemen in de markt. De tijd is nu rijp voor mobiele security als deze omdat het gebruik van smartphones zo snel groeit en omdat hun impact op de organisatie volgens hem groot is. “De acceptatie van een dienst als deze zou twee jaar geleden veel minder zijn. Maar mobiliteit begint onbeheersbaar te worden”, zegt Dammers. “We waren al slim met telefonieschakelingen, nu worden we ook slim met mobiele data. We helpen resellers die bedrijven die echt toegevoegde waarde willen bieden. Een groot deel van de markt concurreert nog steeds op aantallen en prijs maar wij denken dat resellers moeten inzetten op hoe ze bedrijven ondersteunen in hun bedrijfsprocessen. Als je een ondernemer vraagt: hoeveel wil je betalen voor het ‘Youtuben’ of ‘Netflixen’ door je medewerker, dan is het antwoord nul euro. Nu kunnen ze dat gewoon uitzetten. Deze diensten zijn niet alleen bandbreedtevreeters, ze hakken in op de productiviteit. Mobiel wordt een steeds groter onderdeel van de werkplek en dus is dit relevant. Ondernemers vragen om meer grip op mobiliteit en sociale media in hun bedrijf. Daarom worden ondernemers hier enthousiast van.” «



Nico Dammers