



PARTNER CASE

# DELTA AUTOMATISERING EN ESET VERBONDEN DOOR ENTHOUSIASME

ESET PARTNER SINDS 2006

---

EEN PARTNER DIE NET ZO ENTHOUSIAST  
IS ALS WIJ, DAAR HEBBEN WE WAT AAN

---



---

Samenwerken om producten te blijven verbeteren, klanten adviseren, webinars en seminars organiseren en dat allemaal met hetzelfde enthousiasme. Het zijn de kenmerken van de partnership tussen Delta Automatisering en ESET. Antoine de Keizer, sales engineer bij Delta Automatisering, blikt terug op de samenwerking van ruim tien jaar.

---



ESET biedt niet alleen een goed product. We zijn omarmd door de organisatie en voelen ons gesterkt in onze opvatting dat IT beveiliging meer dan belangrijk is.

- Antoine de Keizer, sales engineer bij Delta Automatisering.



## DELTA AUTOMATISERING ONTZORGT HAAR KLANTEN OP HET GEBIED VAN ICT

Zo bouwen zij complete netwerken en nemen zij alles uit handen; dagelijks beheer, systeembeheer, hosting, beveiliging en back-ups. De voortdurende monitoring die Delta uitvoert, voorkomt problemen. De Keizer: "Dat is een heel verschil met toen ik binnenkwam. Veel klanten hadden toen alleen een antiviruspakket en sommige beschikten over een back-up. Wij boden nog antivirus van een ander merk aan, maar dat bleek niet het beste product. Er kwamen destijds teveel klanten bij ons met een geïnfecteerde computer, dus zijn we verder gaan kijken."

## HET ZEEUWSE BEDRIJF KWAM IN 2006 UIT BIJ ESET

"ESET was toen zelf ook nog aan het pionieren" zegt Antoine de Keizer.

"Het product was goed, met een kleine scanner en weinig belasting. Je merkt gewoon niet dat het op de achtergrond zijn werk doet. Het was echter niet alleen het product wat ons enthousiast maakte, we werden echt omarmd door de organisatie. ESET kwam langs en gaf advies waar we echt mee geholpen waren. Dat is prettig en maakte dat we ons gesterkt voelde in de opvatting dat IT-beveiliging heel belangrijk is."

## HET BETEKENDE EEN START VAN EEN LANGE SAMENWERKING

Delta Automatisering zette alle klanten om naar ESET. “Dit is het enige merk op beveiligingsgebied dat wij gebruiken. Voor iedere service bieden we maar één merk aan. Het maakt dat we gespecialiseerd zijn in deze producten. Voor onze klant moet het precies goed zijn. Niet meer aanbieden dan nodig is en dus ook geen overbodige kosten.” Alleen kijken naar het kostenplaatje is echter geen goed idee, volgens de sales engineer. “ESET blijft de producten door ontwikkelen en daarin zijn wij meegelopen. We hebben altijd onze feedback gegeven en zijn overgestapt op vernieuwde versies.”

Toen ESET met Endpoint Protection Advanced kwam, heeft Delta Automatisering haar klanten direct de upgrade geadviseerd ondanks dat de licenties nog niet waren verlopen. “Met alleen antivirus kan ik mijn klanten niet helpen bij een malware aanval. Voor een klein beetje meer geld, biedt de Advanced bundel met Endpoint Security echt een totaaloplossing!”

Voor Delta Automatisering was het handig dat ESET een duidelijke factsheet had met daarop de verschillen tussen ESET Antivirus en ESET Endpoint Security en de prijs voor het uitvoeren van de upgrade.

“We hebben toen meteen 95 procent van onze zakelijke klanten mogen upgraden. De rest is ook overgegaan op ESET Endpoint Protection Advanced bij het verlengen van de licentie. Puur omdat we ESET Endpoint Protection Standard niet meer aanbieden. Inmiddels zijn er nog maar twee van de 150 bedrijven niet over naar de Advanced bundel” vertelt De Keizer.

“ESET versie 6 bevat goed, zeker vanwege de toevoegingen in de ESET Remote Administrator 6.5. Zo kunnen wij klanten vanuit één console beheren, updates centraal uitrollen en hebben we meer inzicht in gedrag en mogelijke infecties. Onze klanten kunnen de rechten per persoon aanpassen. Hiermee heb je gewoon een goed product. Ik heb sindsdien geen klanten meer gehad met ransomware. We kunnen dus wel zeggen dat we vrij veilig zijn.”



Voor onze klant moet het precies goed zijn.

- Antoine de Keizer, sales engineer bij Delta Automatisering.



## DE WET MELDPLICHT DATALEKKEN

Dat sluit goed aan bij één van de speerpunten van Delta Automatisering: de Wet Meldplicht Datalekken, die sinds 1 januari 2016 van kracht is. Deze Europese regelgeving (GDPR) wordt in mei 2018 aangescherpt en de boetes worden dan nog hoger, tot 4 procent van de global revenue met een maximum van 20 miljoen euro. Antoine de Keizer is binnen Delta Automatisering gespecialiseerd in dit onderwerp. “Met onze RaaS services gaat het ons in eerste instantie niet om het verkopen, maar om het adviseren van onze klant. Zo bekijken we onder andere het aantal apparaten en websites, de terminal server omgeving en of ze veel remote gebruiken. Dan brengen we in kaart wat ze allemaal in hun netwerk hebben, waar ze aan moeten voldoen en wat ze daadwerkelijk beveiligd hebben.” Bij RaaS komt het hele spectrum aan de orde. Juridische en organisatorische aspecten, IT security en verzekeringen.

Ook op dit gebied werken Delta Automatisering en ESET samen. De Keizer: “De tool ESET Vulnerability Assessment (EVA) is hierin een goede ondersteuning. Hiermee wordt naar routers en websites gekeken, zoals een hacker dat ook doet. Kwetsbaarheden worden hierdoor zichtbaar, waardoor deze verholpen kunnen worden voordat ze worden uitgebuit. Vanuit RaaS raden we onze klanten de maandelijkse variant van EVA aan. Alles verandert voortdurend, het is dus een doorlopend proces. Het is een lang traject om alles op orde te hebben, maar het is noodzakelijk om voorbereid te zijn op de scherpere wetgeving. Samen met ESET helpen we onze klanten om compliant te worden met de GDPR en boetes te voorkomen.”

RaaS services is één van de drie pijlers van Delta Automatisering. Het bedrijf biedt ook Cloud services. “Dat is echt een Zeeuws product, want de server staat ook in Zeeland. Als geen ander weten we hoe belangrijk het is om te weten waar data is opgeslagen. Een server dichtbij huis geeft dan ook een goed gevoel” zegt De Keizer. “Voor alles omtrent telefonie bieden we ook VoIP services aan.” Het team van Delta Automatisering bestaat uit 9 man en heeft 2 vestigingen in Goes en Axel. Het bedrijf richt zich op MKB bedrijven met 5 tot 50 medewerkers.



Ongetwijfeld zijn we kleiner dan menig andere partner van ESET, maar we worden écht gewaardeerd. ESET gaat vaak ter ondersteuning mee naar onze klanten, we organiseren samen seminars en webinars en ik kan altijd bij iemand terecht voor advies. Dat is echt goud waard! Beide geloven we in het meegaan met innovaties en klantcontact. De samenwerking die we hebben met ESET is bijna nog belangrijker dan de producten.

- Antoine de Keizer, sales engineer bij Delta Automatisering.

