

KLANT AAN HET WOORD RUDOLPH BOS: HEAD OF ENTERPRISE AND CYBER SECURITY BIJ FUJITSU

door Martin Rieff Managing Partner 4Synergy



Fujitsu is het toonaangevende Japanse informatie- en communicatietechnologie (ICT) bedrijf met een volledig aanbod van technologische producten, oplossingen en diensten. Naast de traditionele managed ICT services wordt constant gewerkt om de digitale transformatie bij de klanten te ondersteunen door het aanbieden van marktgerichte solutions, zoals Hybrid IT en IoT. Eén van deze solutions is gericht op security en is binnen de global offering, als nieuwe businessline opgericht. Deze businessline heet Enterprise & Cyber Security en wordt sinds 2017 succesvol uitgebouwd onder leiding van Rudolph Bos.

Martin spreekt met Rudolph over de weg naar dit succes. "Fujitsu Nederland heeft in navolging van andere dochters van het Japanse concern een divisie 'Enterprise & Cyber Security' opgericht. Binnen de afdeling bundelt Fujitsu kennis en expertise op het gebied van digitale beveiliging.", vertelt Rudolph Bos over het bedrijf waar hij al 9 jaar werkzaam is.

"Ik merk dat security steeds belangrijker aandachtspunt is bij diverse bedrijven en instanties." vervolgt Martin. "Wat zijn de belangrijkste trends volgens jou, Rudolph?"

Rudolph reageert: "Er zijn twee belangrijke trends hierin. Enerzijds vanuit business perspectief, de trend naar aantoonbare compliancy. Niet alleen vanuit de overheid gestuurd (zoals AVG/GDPR), maar ook vanuit de eindklanten gedreven. Iedere klant vraagt nu om aantoonbaar in control te zijn door middel van certificeringen én tussentijdse rapportages. Dus niet één keer per jaar een audit, maar door continu aantoonbaar in control te zijn en dát één keer per jaar te laten toetsen. Een tweede trend is meer technisch van aard. Je ziet binnen het threat-domein een verschuiving van Detect naar Prevent, én naar Respond. Met Prevent kijk je dus naar gedragingen die een mogelijk threat tot gevolg kunnen hebben. Met Respond kijk je naar middelen om als er iets is gebeurd dat je de bron daarvan zo snel mogelijk kan isoleren."

"Oke, en hoe helpt Fujitsu haar klanten in deze dan?" vervolgt Martin.

Rudolph reageert met: "Je ziet dus aan de trends dat dit twee verschillende insteken zijn. Vanuit de business kant helpen wij klanten met het maken van de vertaalslag van de business risico's naar de IT gerelateerde oorzaken en de maatregelen die je daar dan op moet nemen. Hierbij is het dus belangrijk dat je dit kan relateren aan een security framework en op basis daarvan kan rapporteren. Bij de tweede trend kijken we naar de voorzorgsmaatregelen die je kan nemen zoals toegang tot systemen en informatie (Identity & Access Management en Privileged Access Management), maar ook steeds meer zaken zoals het kijken naar het gedrag van een gebruiker of zijn/haar systeem."

Lees verder op de volgende pagina



Immers als een malware op de achtergrond iets doet terwijl een gebruiker dit niet weet dan is dat afwijkend gedrag en dat wil je gesignaleerd hebben. Waar wij als Fujitsu naar kijken is wat het volwassenheidsniveau van onze klant is op het gebied van security en wat de doelstellingen zijn op dit gebied. Op basis daarvan gaan we in gesprek over welke maatregelen en of diensten het best passen om naar het gewenste niveau te komen.”



“Kijk dat klinkt interessant,” vervolgt Martin, “Maar hoe ontwikkel jij die expertise onder de vlag van Fujitsu?”

Rudolph haakt daar op in: “Ik probeer zo slim mogelijk gebruik te maken van de internationale afspraken die wij als Fujitsu hebben met security leveranciers enerzijds en lokale expertise anderzijds. Hiermee kunnen wij onze klanten optimaal gebruik laten maken van onze expertise op Europese schaal (die daarmee aanzienlijk groter is) en tegelijkertijd wel de lokale partij blijven die dicht op de klant zit. Dit vereist wel dat je continue schakelt tussen de klantwens en de capabilities die je in huis hebt om dit ook te leveren.”



“Hoe heeft het 4Synergy concept jou kunnen helpen op die weg, Rudolph?”

“Waar je met het opstarten van een nieuwe businessunit te maken hebt, is het bekende kip-ei fenomeen. Ga je eerst mensen aannemen en dan opdrachten zoeken, of doe je dit andersom. Door gebruik te maken van de expertise van de mensen bij 4Synergy zijn wij in staat geweest om sneller op het gewenste niveau te komen. Ervaren consultants, die direct bij kunnen schakelen en kennis en kunde meebrengen uit eerdere trajecten. Doordat er met zelfstandigen gewerkt wordt, merk je dit ook in de attitude. Men wil iets neerzetten en vind het leuk om te verbeteren. Dat is precies de houding die je nodig hebt om een opstartende businessunit van de grond te krijgen. De wegen zijn nog niet geplaveid en je hebt senior mensen nodig die hier niet van schrikken en die dit samen met jou willen oppakken.”, reageert Rudolph gepassioneerd.

“Waar let jij op als je met een zelfstandige op pad gaat?” vervolgt Martin.

“Wat ik wel belangrijk vind is dat men zich opstelt als een Fujitsu medewerker. Ik vertrouw er volledig op dat men werkt in het belang van Fujitsu en van mijn businessunit. Hierbij zijn twee zaken erg belangrijk. De klanten waarvoor men werkt moeten het gevoel hebben dat ze met kundige mensen werken die uit naam van Fujitsu werken en anderzijds verwacht ik dat deze mensen, juist door de ervaring die ze hebben, mij ook feedback geven op wat verbeterd kan worden. Hierbij gaat het er niet om dat verteld wordt wat slecht is, maar dat er aangegeven wordt wat anders zou kunnen en hoe. Het ondernemerschap in de zelfstandige gecombineerd met de deskundigheid is voor mij de meerwaarde.”

“Waar gaat de weg nog meer naar leiden, Rudolph?”

“Ik verwacht dat binnen het vakgebied waarin wij werken je altijd een combinatie zult hebben van interne mensen en ‘tijdelijke’ inzet van externe mensen. Vraag en aanbod varieert, maar juist het ecosysteem van partijen die elkaar makkelijk weten te vinden is erg belangrijk. Niet de drijfveer om mensen ‘weg te zetten’ maar met elkaar kijken wie met welke expertise iets kan toevoegen aan Fujitsu is ook één van de zaken die ik prettig vind aan onze samenwerking. Mijn ambitie is om de consultancy tak verder te laten groeien en misschien moeten we hierbij samen met 4Synergy eens gaan nadenken over zaken als consultancy as a service.”