

**Upright Security:
Der Okta-EMEA-
Partner des Jahres 2021
bietet umfassende
Sicherheitskenntnisse zu
Multi-Cloud-Umgebungen
und unterstützt Kunden
beim Schutz ihrer Daten**

UPRIGHT



Kurzfassung zur Referenz

Unternehmen

Upright Security

Branche

Sicherheit

Unternehmensprofil

Erinnern Sie sich an die Zeit, als das Arbeiten im Homeoffice noch neu war und Pendeln zum Alltag gehörte? Damals war die Kontrolle des Zugriffs auf Unternehmensressourcen recht einfach: Firewalls haben das Unternehmensnetzwerk vor Bedrohungen von außen geschützt. Seitdem haben sich die IT-Landschaft und unsere Arbeitsweise verändert. Upright Security war hervorragend in der Lage, diese Veränderungen im Laufe der Zeit zu beobachten und Wege zu finden, die dabei entstehenden Herausforderungen mit Identitäts- und Zugriffsmanagement (IAM) zu meistern.

Der führende belgische IT-Lösungsanbieter wurde im Jahr 2006 als Teil der Cronos Group gegründet und im Jahr 2018 in Upright Security umbenannt. Der Sicherheitsspezialist unterstützt Unternehmen bei der Implementierung von Tools, mit denen diese ihre Daten schützen können. Während sich die Hauptaufgabe seit der Gründung von Upright nicht geändert hat, haben sich die Bandbreite und der Umfang seiner Angebote weiterentwickelt.

„Wir begannen mit Services für Identitäts- und Zugriffsmanagement, bevor die Cloud ein Thema war. Damals war die IT-Landschaft relativ einfach“, sagt Bart Cools, Managing Partner bei Upright Security. „Als sich die Landschaft veränderte, haben wir unser Portfolio erweitert und Sicherheitslösungen für Cloud, Daten und API hinzugefügt. Heute decken wir alle IAM- und Sicherheitsanforderungen für lokale, Cloud-basierte und hybride Umgebungen ab.“

2021

Okta EMEA-Partner des Jahres

1.

Okta Elite-Partner in der EMEA-Region

”

„Für unser neues Portfolio wollten wir mit einem Unternehmen zusammenarbeiten, das nicht nur über die technischen Möglichkeiten verfügt, sondern auch mit seinem Schwerpunkt und Engagement zu uns passt. Das haben wir bei Okta gefunden.“

Bart Cools
Managing Partner, Upright Security

Langfristige Partnerschaften dank Mehrwert und Vertrauen

Stärkung der Kundenbindung dank preisgekröntem Know-how von Okta

Ein großer Unterschied für wachsende und etablierte Unternehmen

Mehr Tempo mit jedem neuen Erfolg

Entscheidung für Okta aufgrund von Sicherheit, Verwaltbarkeit und Kosten

Upright Security weiß, dass sich Technologie schneller entwickelt als Unternehmen Schritt halten können, und strebt mit allen Partnern eine langfristige Beziehung an. Das Unternehmen macht sich mit der technischen Umgebung jedes Kunden vertraut, schult dessen Mitarbeiter und hilft mit einzigartigem Support, jede Herausforderung zu meistern. Deshalb arbeiten einige Kunden, wie zum Beispiel Belgiens größter Telekommunikationsanbieter Telenet, bereits seit mehr als zehn Jahren mit Upright Security zusammen.

Das Geheimnis solcher langlebiger Partnerschaften? Laut Bart Cools ist das schon am Namen erkennbar: „Upright“ bezieht sich auf das niederländische Wort „oprecht“ und bedeutet „aufrichtig“. Das verdeutlicht das Ziel des Unternehmens, immer die Interessen jedes einzelnen Kunden im Blick zu behalten. „Höchste Priorität haben bei uns nicht kommerzielle Aspekte, sondern der Wunsch, unsere Kunden glücklich zu machen“, so Bart Cools.

Die andere Dimension des Namens von Upright Security bezieht sich auf den Gartner Magic Quadrant. In diesem Bericht werden Technologieunternehmen in einem Diagramm positioniert, wobei die führenden Anbieter oben rechts (engl. „upper right“) platziert werden. Upright Security hat das Ziel, mit den besten Lösungen auf dem Markt zu arbeiten und nur Produkte zu implementieren, an die das Unternehmen glaubt. Okta erfüllt diese Anforderungen.

Langfristige Partnerschaften dank Mehrwert und Vertrauen

Stärkung der Kundenbindung dank preisgekröntem Know-how von Okta

Ein großer Unterschied für wachsende und etablierte Unternehmen

Mehr Tempo mit jedem neuen Erfolg

Stärkung der Kundenbindung dank preisgekröntem Know-how von Okta

Im Zuge einer Initiative zur Diversifizierung des IAM-Portfolios entschied sich Upright Security im Jahr 2018 für Okta als zentrale Lösung. Warum Okta? Am Anfang stand eine gemeinsame Vision: „Für unser neues Portfolio wollten wir mit einem Unternehmen zusammenarbeiten, das nicht nur über die technischen Möglichkeiten verfügt, sondern auch mit seinem Schwerpunkt und Engagement zu uns passt. Das haben wir bei Okta gefunden“, erklärt Bart Cools.

Ganz wichtig dabei: Die Kunden von Upright sind von Okta begeistert. Upright Security wollte nicht nur eine strategische Vision anbieten und Tools implementieren, mit denen Unternehmen dieses Ziel erreichen können. Die Kunden sollten von diesen Tools überzeugt sein. „Dank der hervorragenden Reputation von Okta können wir die Kunden von Anfang an begeistern“, freut sich Bart Cools. „Wir möchten, dass die Kunden nach unserer Präsentation überzeugt sind, zu Verfechtern unserer Produkte werden und sagen ‚Ich möchte Okta und ich möchte Upright!‘. Unserer Erfahrung nach funktioniert das.“

Die Sicherheitsexperten von Upright haben das IAM-Konzept verinnerlicht und erschließen mit Okta ganz neue Möglichkeiten. Für Bart Cools und sein Team spielt Kompetenz eine zentrale Rolle, daher wollten sie die Okta-Plattform in- und auswendig kennenlernen.

„Okta unterstützt seine Partner hervorragend“, sagt Bart Cools. „Die Plattform ist sehr offen und es steht zu allen Themen umfangreiche Dokumentation zur Verfügung. Außerdem hat uns ein dediziertes Team bei Okta mit umfassenden Schulungen unterstützt, damit wir die Möglichkeiten von Okta optimal nutzen können.“

Der große Aufwand hat sich gelohnt: Upright Security verfügt über eines der größten Okta-Expertenteams im EMEA-Raum und zeigt dies auch nach außen. Das Team kennt sich mit der gesamten Okta-Suite bestens aus und hilft Großunternehmen, ihre Ressourcen zu schützen und B2B-, B2C- und B2E-Integrationen umzusetzen.

Im Jahr 2021 wurde Upright von Okta als EMEA-Partner des Jahres ausgezeichnet. Cédric Gossé, Security Architect und Partner bei Upright Security, wurde sogar zum Okta Technical Champion für die Benelux-Region gewählt. „Wir freuen uns über das Vertrauen, das Okta in uns setzt“, betont Bart Cool. „Jetzt sendet Okta nicht einmal mehr eigene Vertriebsstechniker zu unseren Präsentationsterminen, weil sie sicher sein können, dass wir ihre Lösungen sehr gut kennen.“

Langfristige Partnerschaften dank Mehrwert und Vertrauen

Stärkung der Kundenbindung dank preisgekröntem Know-how von Okta

Ein großer Unterschied für wachsende und etablierte Unternehmen

Mehr Tempo mit jedem neuen Erfolg

Ein großer Unterschied für wachsende und etablierte Unternehmen

Vertrauen spielt auch bei den Kundenbeziehungen von Upright Security eine zentrale Rolle. Den ersten großen Okta-Abschluss erzielte das Unternehmen mit dem Königlichen Belgischen Fußballverband (KBFV). Der KBFV suchte für die Umsetzung seiner digitalen Transformation die richtige Lösung für Kundenidentitäts- und Zugriffsmanagement (CIAM). Da der KBFV das Benutzererlebnis vereinfachen und alle digitalen Plattformen mit einer einzigen Identität konsolidieren wollte, half Upright Security bei der Entscheidung für Okta sowie der Implementierung der optimalen Lösung.

Heute verwaltet der Verband den Zugriff per Benutzerverwaltung im großen Maßstab und jeden Monat melden sich mehr als 1 Million Benutzer über Okta bei den digitalen Kanälen des KBFV an – das sind mehr als 10 % der belgischen Bevölkerung. „Durch diese erfolgreiche Implementierung konnten wir das Vertrauen des Verbands in Okta aufbauen. Im Anschluss haben sie sogar die Okta-Lösungen Workforce Identity und Advanced Server Access hinzugefügt“, erklärt Bart Cools.

Andere Partnerschaften (wie die mit Telenet) entstanden bereits vor dem Wechsel von Upright zu Okta, intensivierten sich jedoch nach der Einführung des neuen IAM-Portfolios. Da die hybride Umgebung von Telenet aus mehr als 95 lokalen und 50 SaaS-Anwendungen besteht, die von den eigenen Mitarbeitern und externen Fachkräften genutzt werden, war die Zugriffsverwaltung besonders anspruchsvoll. Mit Okta konnte Upright Security dieses Problem direkt angehen und Telenet bei der Implementierung von Single Sign-On mit Adaptive Multi-Factor Authentication für all die verschiedenen Benutzer unterstützen.

„Wir müssen mehr als 14.000 Identitäten für mehrere Umgebungen sicher, konform, kostengünstig und flexibel verwalten können“, sagt Mark Van Tiggel, Director Security bei Telenet. „Mit Okta ist genau das möglich. Zudem haben wir von Upright Security eine umfassende Unterstützung bei der Implementierung erhalten, die bei anderen Identitätsanbietern nur schwer zu finden ist.“

Langfristige Partnerschaften dank Mehrwert und Vertrauen

Stärkung der Kundenbindung dank preisgekröntem Know-how von Okta

Ein großer Unterschied für wachsende und etablierte Unternehmen

Mehr Tempo mit jedem neuen Erfolg

Mehr Tempo mit jedem neuen Erfolg

Das sind zwar Beispiele für Großprojekte, doch Upright Security engagiert sich genauso bei kleineren Projekten und Unternehmen. Kunden vertrauen darauf, dass Upright Security die richtigen Entscheidungen trifft – unabhängig von ihrem Hintergrund und der konkreten Situation. Das gilt auch für Notfälle, bei denen die Sicherheit gefährdet ist und viel auf dem Spiel steht.

„Ein Kunde, den wir bei der Implementierung von Okta Customer Identity unterstützt hatten, rief uns eines Morgens an und berichtete, dass er schon die ganze Nacht hindurch einen Angriff abwehrt“, erinnert sich Bart Cools. „Wir implementierten Okta Workforce Identity in weniger als 12 Stunden und schützten auf diese Weise alle 2.500 Benutzer mit MFA. Dadurch wurde der Angriff gestoppt. Das war für uns das erste Mal, dass wir Okta so schnell bereitstellen konnten. Es war unglaublich.“

Das Upright Security-Team ist stolz auf seine Erfolge. Es gibt sich aber mit der Auszeichnung als Okta-EMEA-Partner des Jahres nicht zufrieden. Als Nächstes wird Upright Security eine Abteilung für Deutschland eröffnen und in der DACH-Region expandieren, um noch mehr Kunden erstklassigen Okta-Support bereitstellen zu können. „Wir entwickeln uns von einem belgischen Unternehmen zu einem EMEA-Partner, sodass Okta mit uns lokal zusammenarbeiten und Kunden vor Ort ansprechen kann“, so Bart Cools.

Das Beste daran? Upright Security ist jetzt seit 15 Jahren dabei und sieht seine Tätigkeit nicht als Job, sondern als Vergnügen. „Wir freuen uns, unseren Kunden helfen zu können, und begeistern uns für Identitäts- und Zugriffsmanagement“, betont Bart Cools. „Wir haben schon viel erreicht und sind gespannt, was als Nächstes kommt. Unser Erfolg bringt uns voran – und Okta hat uns dabei geholfen.“

