

Upright Security: Okta's 2021 EMEA Partner of the Year zet zijn uitgebreide kennis van multi-cloud security in om data van klanten te beschermen

UPRIGHT



Snapshot van testimonial

Organisatie

Upright Security

Sector

Security

Profiel van organisatie

Weet u nog dat werken vanuit huis iets nieuws was en iedereen bijna elke dag naar kantoor moest pendelen? De assets van de organisatie werden nog beheerd met een firewall die het netwerk van de organisatie tegen bedreigingen van buitenaf moest beschermen. Het IT-landschap en onze manier van werken zijn sindsdien flink veranderd. Upright Security bevond zich in een gunstige positie toen deze veranderingen zich aandienden en oplossingen voor identity en access management (IAM) werden ontwikkeld om de nieuwe uitdagingen het hoofd te bieden.

De organisatie werd in 2006 opgericht als onderdeel van de Cronos Group, een van de toonaangevende providers van IT-oplossingen in België, en ging in 2018 verder onder de naam Upright Security. De security-specialisten van Upright Security helpen andere organisaties met het implementeren van tools om hun data te beschermen. Deze kernactiviteit is sinds de oprichting hetzelfde gebleven, maar de services zijn in de loop van de tijd zowel in de breedte als in de diepte verder uitgebreid.

"We begonnen met het aanbieden van identity en access management-services voordat de cloud populair werd en het IT-landschap nog relatief eenvoudig was", vertelt Bart Cools, Managing Partner bij Upright Security. "Toen dat allemaal veranderde, besloten we onze horizon te verbreden door onze portfolio uit te breiden met cloud-, data- en API-security. Vandaag de dag kunnen we voldoen aan alle IAM- en security-behoefte voor on-prem, in-cloud en hybride omgevingen."

2021

Okta EMEA Partner of the Year

1e

Okta Elite Partner in de EMEA-regio

“

"Voor onze nieuwe portfolio wilden we samenwerken met een organisatie die niet alleen de technische capaciteiten, maar ook dezelfde drive en energie als ons team heeft. En dat vonden we bij Okta.

Bart Cools
Managing Partner, Upright Security

Lange relaties opbouwen
op basis van meerwaarde
en vertrouwen

Klanten in fans veranderen
met bekroonde
Okta-expertise

Het verschil maken voor
groeierende en gevestigde
organisaties

Met elk nieuw succes
een stap vooruit zetten

Okta selecteren voor security, beheersbaarheid en kosten

De meeste organisaties kunnen het tempo waarin de technologie zich ontwikkelt niet bijhouden. Daarom streeft Upright Security ernaar om met elke klant een langdurige partnerrelatie op te bouwen. Door de bestaande technologie van elke klant grondig te leren kennen en de werknemers te trainen, kan Upright Security ongeëvenaarde support bieden en de klant helpen elke uitdaging het hoofd te bieden. Dat is de reden waarom sommige klanten, zoals Telenet, de grootste telecomorganisatie van België, al meer dan tien jaar op Upright Security vertrouwen.

Het geheim van het opbouwen van deze langdurige partnerrelaties? Volgens Bart zit het antwoord opgesloten in de naam: 'upright' betekent 'oprecht', wat verwijst naar het oprechte streven van de organisatie om het belang van de klant altijd voorop te stellen. "We laten ons niet leiden door commerciële belangen, maar door de wens om onze klanten tevreden te houden", legt Bart uit.

Maar 'up right' kan ook 'rechtsboven' betekenen, een verwijzing naar het Gartner Magic Quadrant-rapport waarin de positie van techorganisaties wordt gevisualiseerd door de leiders in het kwadrant rechtsboven te plaatsen. Maar welke betekenis de naam ook heeft, Upright Security stelt zich ten doel om alleen met de beste oplossingen te werken en alleen producten te implementeren waarin ze vertrouwen hebben. En Okta past precies in dat plaatje.

Lange relaties opbouwen op basis van meerwaarde en vertrouwen

Klanten in fans veranderen met bekroonde Okta-expertise

Het verschil maken voor groeiende en gevestigde organisaties

Met elk nieuw succes een stap vooruit zetten

Klanten in fans veranderen met bekroonde Okta-expertise

In 2018 besloot Upright Security zijn IAM-portfolio uit te breiden door Okta als centrale oplossing voor zijn services te kiezen. Waarom Okta? Volgens Bart begint het met een gedeelde visie: "Voor onze nieuwe portfolio wilden we samenwerken met een organisatie die niet alleen de technische capaciteiten, maar ook dezelfde drive en energie als ons team heeft. En dat vonden we bij Okta".

En wat nog belangrijker is, de klanten zijn enthousiast over Okta. Upright Security wil organisaties niet alleen een strategische visie bieden en tools implementeren om die visie te realiseren. De klant moet ook enthousiast zijn over de tools. "De uitmuntende reputatie van Okta helpt uiteraard om de klant warm te maken voor de oplossingen van Okta", zegt Bart. "Na afloop van onze pitch moeten onze klanten bij wijze van spreken ónze 'champions' willen worden en 'Ik wil Okta en ik wil Upright' in hun hoofd horen rondzingen. En wij merken dat dat zeker het geval is."

De security-experts van Upright Security houden zich dag en nacht met IAM bezig. Ze waren dus helemaal in de wolken toen ze met Okta een spannend nieuw speelterrein tot hun beschikking kregen. Voor Bart en zijn team gaat expertise boven alles en met die gedachte stortten ze zich volledig op Okta, vastbesloten om het platform van binnen en buiten te leren kennen.

Bart: "Okta biedt zijn partners volop kansen en mogelijkheden. Het platform heeft een zeer open karakter en er is een schat aan documentatie beschikbaar over alle onderwerpen. We hadden een eigen team bij Okta dat ons met uitgebreide trainingen ondersteuning bood en ons hielp de Okta-oplossingen tot in de allerkleinste details te leren kennen."

En al dat harde werk heeft mooie resultaten opgeleverd. Upright Security heeft nu een van de grootste Okta-teams in de EMEA-regio en staat bekend om zijn expertise op het gebied van Okta-oplossingen. Het team heeft zich gespecialiseerd in de hele Okta-suite en helpt organisaties bij het beschermen van hun assets, zowel op enterpriseniveau als met B2B-, B2C- en B2E-integraties.

In 2021 won Security Upright de Okta EMEA Partner of the Year Award. Cédric Gossé, Security Architect en partner bij Upright Security, werd door Okta zelfs verkozen als technisch kampioen van de Benelux-regio. Bart: "We stellen het vertrouwen dat Okta in ons heeft enorm op prijs. Okta stuurt zijn sales engineers niet eens meer naar onze pitches, omdat ze weten dat we hun oplossingen door en door kennen en het prima op eigen kracht kunnen doen."

Lange relaties opbouwen
op basis van meerwaarde
en vertrouwen

Klanten in fans veranderen
met bekroonde
Okta-expertise

**Het verschil maken voor
groeïende en gevestigde
organisaties**

Met elk nieuw succes
een stap vooruit zetten

Het verschil maken voor groeiende en gevestigde organisaties

Vertrouwen is van doorslaggevend belang voor de klantrelaties van Upright Security. De eerste grote Okta-opdracht kregen ze van de Koninklijke Belgische Voetbalbond (KBV). De KBV was op zoek naar een customer identity (CIAM)-oplossing die ze voor hun digitale transformatiestrategie konden gebruiken. Ze wilden de user experience vereenvoudigen door al hun digitale platforms te consolideren met één identity-oplossing. Upright Security hielp de organisatie bij de keuze en implementatie van de ideale oplossing.

Nu kan de KBV de toegang schaalbaar beheren met Okta's user management-oplossing. En elke maand loggen meer dan een miljoen gebruikers via Okta in op de digitale kanalen van de KBV; dat is 1 op de 10 Belgen. "Dankzij de geslaagde implementatie heeft de KBV zo'n groot vertrouwen in Okta gekregen dat ze ook Okta's workforce identity-oplossingen en Advanced Server Access zijn gaan gebruiken", voegt Bart toe.

De nieuwe IAM-portfolio heeft ook nieuw leven ingeblazen in andere partnerrelaties die al bestonden voordat Upright Security met Okta in zee ging, bijvoorbeeld met telecomorganisatie Telenet. Het access management van Telenet leverde uitdagingen op omdat het moest worden uitgevoerd in een hybride omgeving. Deze omgeving bestond uit meer dan 95 on-prem en 50 SaaS-applicaties die door zowel werknemers als externe professionals werden gebruikt. Upright Security slaagde er met hulp van Okta in de problemen op te lossen, zodat Telenet de toegang van de verschillende groepen gebruikers nu kan beheren met single sign-on en adaptieve multi-factor authenticatie.

"We moeten meer dan 14.000 identities in meerdere omgevingen veilig, kosteneffectief en conform de wettelijke regels beheren", vertelt Mark van Tiggel, Director Security bij Telenet. "Dankzij Okta en de end-to-end support die we bij de implementatie van Upright Security kregen, hebben we dit kunnen realiseren. Ik denk niet dat er veel identity-oplossingen zijn die zoveel support bieden."

Lange relaties opbouwen op basis van meerwaarde en vertrouwen

Klanten in fans veranderen met bekroonde Okta-expertise

Het verschil maken voor groeiende en gevestigde organisaties

Met elk nieuw succes een stap vooruit zetten

Met elk nieuw succes een stap vooruit zetten

Dit zijn een paar voorbeelden van grote projecten, maar Upright Security besteedt dezelfde zorg en aandacht aan kleinere projecten en organisaties. Klanten vertrouwen erop dat Upright Security de juiste beslissing neemt, ongeacht de achtergrond en ongeacht de situatie. Dat geldt ook voor noodgevallen. En als het om security gaat staat er uiteraard heel wat op het spel.

"Op een morgen kregen we een telefoontje van een klant die we hadden geholpen bij het implementeren van een customer identity-oplossing van Okta. Hij vertelde dat ze de hele nacht bezig waren geweest een aanval af te weren", herinnert Bart zich. "Het lukte ons om in minder dan 12 uur tijd een Okta's workforce-oplossing uit te rollen, zodat alle 2500 gebruikers waren beschermd met MFA en de aanval een halt kon worden toegeroepen. We waren zelf ook verbaasd dat we zo'n snelle time-to-market konden realiseren met Okta."

Het Upright Security-team is trots op de behaalde resultaten, maar met het winnen van Okta's EMEA Partner of the Year Award is het plafond nog niet bereikt. Als volgende stap willen ze een Duitse divisie openen, zodat ze kunnen uitbreiden naar de DACH-regio en nog meer klanten eersteklas Okta-support kunnen bieden. "We hebben ons ontwikkeld van Belgische speler tot EMEA-partner, zodat Okta op lokaal niveau met ons kan samenwerken en ter plekke een commercieel team kan opbouwen", aldus Bart.

En het mooiste? Ook na vijftien jaar hebben de medewerkers van Upright Security nog steeds ontzettend veel plezier in hun werk. Bart: "We vinden het fijn om onze klanten te helpen en we zijn bijzonder enthousiast over identity en access management. We hebben al een hele weg afgelegd maar we komen nu pas echt op gang. Succes is onze drijfveer en dat hebben we gevonden bij Okta."

