



MOBILITY

'HYBRIDE IS MISSCHIEEN NU DE MEEEST INTERESSANTE TREND'

Mike Leibovitz,
Extreme Networks:

De WLAN-markt is de afgelopen jaren flink geconsolideerd. Netwerkleverancier Extreme Networks speelt hier ook een rol met de overname van de WLAN-divisie van Zebra Technologies. "Onze resellers kunnen straks een complete suite vaste en draadloze toepassingen leveren en ondersteunen, inclusief software", zegt directeur Product Strategy Mike Leibovitz.

door: Floris Hulshoff Pol

Eind september 2016 nam de Amerikaanse leverancier van netwerktoepassingen Extreme Networks de Wireless LAN (WLAN)-divisie van Zebra Technologies over. Met de koop van onder meer het bekende WiNG-portfolio wil de leverancier haar productenaanbod complementeren tot één geheel aan vaste en draadloze totaaloplossingen voor haar grootzakelijke, klanten, distributeurs en resellers. "Het tijdstip had niet beter gekund", aldus directeur Product Strategy Mike Leibovitz van Extreme Networks. "De aankoop brengt ons veel toegevoegde waarde, niet alleen door technologie, maar ook de mensen die meekwamen. Een week na het sluiten van de deal was alles geïntegreerd en iedereen gewoon aan het werk. De planning en vooral de uitvoering van de overname zijn uitstekend geweest."

Consolidatietrend

De overname past in de consolidatietrend die we zien in de markt en het

samengaan van WLAN-leveranciers met aanbieders van vaste netwerktoepassingen, die de markt de afgelopen twee jaar doormaakte. Naast de overname door Extreme Networks, hebben ook de overnames van Aruba Networks door HPE en van Ruckus Wireless door Brocade de netwerkmarkt flink opgeschud. Voor Extreme Networks komt deze marktconsolidatie niet onverwacht. "Consolidatie is inderdaad dé trend", bevestigt Leibovitz. "Klanten, distributeurs en resellers willen tegenwoordig één vaste leverancier voor complete oplossingen in plaats van, zeg maar, drie verschillende leveranciers. Daarnaast wordt het voor echte draadloze specialisten ook moeilijker. Dit zijn echte niche spelers geworden. Eindgebruikers zijn nu vooral op zoek naar toepassingen die meer oplossen dan alleen draadloze toegang. Deze consolidatie gaat nog voortduren. Voor ons is dit echter al vele jaren de strategie; een holistische benadering voor het beheer van zowel vaste als draadloze oplossingen. Wij

werken er al jaren aan om deze twee technologieën samen te brengen. De huidige consolidatietrend werkt daarom in ons voordeel. Wij hebben deze technologieën al geïntegreerd, sommige van onze concurrenten puzzelen nog."

Uitbreiding in verticale markten

De consolidatietrend en de aankoop bieden Extreme Networks mooie groeimogelijkheden. "Met draadloos zitten we nu vooral in het grootzakelijke segment, zoals campus-toepassingen voor ziekenhuizen, universiteiten, scholen en stadions. Met WiNG krijgen we toegang tot sectoren waarin we eerder niet zo actief waren; retail, transport en logistiek en hospitality. Het gaat om bedrijven en organisaties met veel locaties die meestal vanuit een hoofdkantoor worden aangestuurd en beheerd. Retail is een goed voorbeeld. Honderden en soms duizenden winkels krijgen centrale IT-ondersteuning door het hoofdkantoor of een service provider en dus moet de IT-infrastructuur daar op moet aansluiten. Voor resellers biedt dit perspectief omdat zij nieuwe klanten meerdere oplossingen kunnen bieden en meerdere marktsegmenten kunnen benaderen", geeft de directeur Product Strategy aan.

Reactie resellers

De resellergemeenschap reageerde enthousiast. "Vorige maand hielden we



‘Zebra-resellers willen geconvergeerde oplossingen en switching verkopen’

providers. Zonder te hoeven investeren en zich bezig te houden met juridische zaken, kunnen resellers deze cloud-diensten op hun beurt aanbieden en er geld mee verdienen. Dit kan een mooie ontwikkeling zijn voor de toekomst”, aldus de directeur.

Innovatie

Binnenkort komt de netwerkleverancier met een twee oplossingen die resellers kunnen wederverkopen. Dit zijn een entry-level switch voor de grootzakelijke markt, de 200-series, en een op Wave2 gebaseerd access point met een geïntegreerde IP-camera, de 3916. Interessanter is echter het in januari 2017 gelanceerde analytisch tool Retail Guest Analytics. Deze tool voor het analyseren van winkelbezoek is speciaal bestemd voor de retailmarkt, één van de groei-segmenten voor Extreme Networks. Mike Leibovitz: “De retail interesseert zich steeds meer in het lokaliseren en tellen van mensen in winkels. Nu doen ze dit door actieve mobiele devices van klanten in het netwerk te tellen of met video-analyse. Nu lopen deze methoden in elkaar over. Met dit platform krijgen retailers beter inzicht in welke bezoekers hun winkels binnemen, wanneer zij daar komen, hoe lang zij daar rondlopen, wat hun locatie is en wat ze doen wanneer ze in de winkel zijn. Deze gegevens zijn voor winkeliers erg waardevol om goed te kunnen begrijpen wat het klantgedrag is. Op deze manier kunnen zij hun winkels zo inrichten dat zij de meeste omzet draaien. Zonder deze kennis kan je geen trends signaleren en dus geen beslissingen nemen. Vooral bij grote retailketens kan dit veel informatie opleveren en daarmee het klant- en koopgedrag bevorderen. En uiteindelijk dus meer omzet oplevert.” «

in Nederland een partnerevenement met 80 tot 90 deelnemers. Hierbij waren zowel bestaande resellers van Extreme Networks als de resellers van Zebra aanwezig. Het beste compliment is dat alles werkt. Voor ons natuurlijk het allerbelangrijkste. Vooral de Zebra-resellers zijn blij dat ze hun klanten geconvergeerde toepassingen en switching-technologie kunnen verkopen”, aldus Mike Leibovitz. “Ook zijn ze comfortabel met de roadmaps.

We blijven investeren in draadloze producten en deze ondersteunen. Maar we gaan ervoor zorgen dat ze hun klanten, afhankelijk van het segment waarin ze zitten, straks een complete suite van geconvergeerde vaste en draadloze toepassingen kunnen leveren en ondersteunen, inclusief software. Bovenop de vaste en draadloze toepassingen komt een softwareportfolio waarmee klanten van resellers toegevoegde waarde krijgen. Niet alleen fysieke infrastructuur dus, maar ook toepassingen die inzicht geven en commercieel kunnen worden benut. Zoals beveiliging of oplossingen voor het Internet of Things (IoT), BYOD of locatiebepaling.” Leibovitz verwacht, zeker voor partners, veel kansen voor dit hybride model. “Hybride is misschien nu de meest interessante trend die er

is. Een gedeelte van onze strategie is daarom netwerkinfrastructuur te leveren die hybride in elkaar zit.”

Cloud

Cloudtoepassingen zijn daarom voor Extreme Networks eveneens interessant om aan resellers te leveren. “Niet alleen blijft hardware interessant, daar komen nu cloudtoepassingen bij. Vooral voor resellers die beheerde diensten willen verkopen. Zij krijgen twee mogelijkheden. Ten eerste kunnen zij met een API 100 procent volledige toegang tot onze cloudomgeving krijgen. Of dit nu via onze beheerstool is, een white label console of een eigen beheertool van de resellers in kwestie. Dit onderscheidt ons van wat sommige van onze concurrenten aanbieden. De reacties van onze Benelux-partners zijn hierover zijn erg positief. Ten tweede biedt ons cloudmodel een 3-tiers-beheersmodel in plaats van het gangbare 1-tier-model. Ook dit spreekt onze resellers aan. Met 3-tiers kunnen er verschillende scenario’s zijn. Zo kan een distributeur de toplaag voor zijn rekening nemen, daaronder de resellers die van die cloudomgeving profiteren en die, op hun beurt, weer aan hun eigenlijke klanten aanbieden. De distributeurs worden voor de resellers eigenlijk de managed service