



NETWERK INFRASTRUCTUUR

‘SERIEUS VOET AAN DE GROND IN DE DATACENTERMARKT’

Sean Collins,
regional director UK, Ireland and Benelux
Extreme Networks:

Extreme Networks startte ruim twintig jaar geleden als leverancier van netwerktoegang en switching en heeft daarin een uitstekende reputatie. In de loop der jaren is het portfolio uitgebreid en geëvolueerd met meer dan hardware alleen. “We leveren netwerken die zich kunnen aanpassen aan de wensen van de eindgebruikers”, aldus Sean Collins.

door: Pim Hilferink

In onze visie vormt het juiste netwerk de basis en de motor voor de connecties die cruciaal zijn om bedrijfsgroei mogelijk te maken,” zegt Sean Collins die als regional director van Extreme Networks verantwoordelijk is voor UK, Ierland en Benelux. “Dat gaat verder dan hardware alleen, en dus hebben we software tools en operating systems toegevoegd waarmee netwerkfunctionaliteit en policies kunnen worden beheerd. Van een enkele node tot en met ieder willekeurig apparaat binnen het enterprise-netwerk. Hiermee waren we een van de pioniers op het gebied van software gedreven netwerkoplossingen (SDN). Ons analytics-platform legt verbanden tussen netwerkgebruik en prestaties en de beheerconsole heeft realtime feedback en informatie. En die console is er niet alleen voor het fysieke netwerk, maar monitort ook de cloudinfrastructuur en optimaliseert die,

samen met de applicatiebeschikbaarheid, ongeacht waar deze zich bevinden. Kortom, Extreme levert IT- infrastructuren die snel en robuust zijn en zich kunnen aanpassen aan de behoeften van de gebruikers, de applicaties en securitydreigingen, bedraad of draadloos, en van de desktops tot datacenters”, betoogt Collins.

Snel toeslaan

In de snel veranderende markten van tegenwoordig verwachten grootzakelijke eindgebruikers kwalitatieve toptechnologie en state-of-the-art oplossingen. “Dat betekent de nodige uitdagingen voor ons als fabrikanten. Je moet over een compleet portfolio beschikken, én, gezien de toenemende complexiteit van de netwerkinfrastructuur, over heel veel expertise en een gefocuste marktbenadering”, aldus de directeur van Extreme Networks.

“Dat de markt al enkele jaren flink onder druk staat en dat consolidatie aan de orde van de dag is hoeft ik denk ik niet uit te leggen,” vervolgt hij. “Dat betekent ook dat we naast organische groei een oog open moeten houden voor uitbreiding door overnames. En dan moet je het ijzer smeden als het heet is. Onze eerste kans was de overname van Enterasys in 2013. Dat was een flinke uitdaging, omdat beide organisaties ongeveer even groot waren. Met een speciaal integratieprogramma en het aanstellen van nieuwe, ervaren managers zijn we erin geslaagd de cultuurverandering die zo’n overname nu eenmaal met zich meebrengt succesvol door te voeren. De lessen die we uit die ervaring hebben getrokken zijn van onschatbare waarde voor de toekomst.”

Omzetverdubbeling

In oktober 2016 deed zich een nieuwe overnamekans voor. “We namen toen de WLAN-divisie van Zebra Technologies over. Hierdoor konden we onze footprint en omzet in de enterprise markt en de publieke sector aanzienlijk vergroten en meer in balans brengen”, zegt Collins. “En ervan uitgaande dat alle betrokken partijen en instanties hun goedkeuring verlenen, hebben we met overname van de datacenter networking business van



‘Fysieke IT-infrastructuur houdt onze maatschappij draaiende’

Brocade en de networking business van Avaya een enorme kans om onze omzet in 2018 van ruim 528 miljoen dollar in 2016 bijna te verdubbelen naar ruim 1 miljard dollar. Dat zet ons als ‘pure network player’ toch wel heel duidelijk op de kaart. Voor ons zijn de komende twee maanden tot het ‘groene licht’ dan ook heel spannend.”

Nummer 1 alternatief

“Als leverancier van uitsluitend netwerkoplossingen onderscheiden we ons duidelijk van concurrenten als Cisco en HPE. Deze aanbieders moeten hun aandacht en hun R&D-budget verdelen over een groot aantal aandachtsgebieden. Dat merken resellers die hun klanten graag een alternatief willen bieden ook. Er is een gat in de markt voor ‘pure players’, echte specialisten. Onze strategie is om voor deze resellers en hun eindgebruikers het nummer 1 alternatief te worden. Met ons complete portfolio dat networking ondersteunt vanaf de edge tot en met de core in het datacenter, proberen we de komende tijd vooral te groeien in de markt voor mobiele toegang en een serieuze voet aan de grond te krijgen in de datacentermarkt. Voor ons zijn vooral

enterprise-klanten beneden corporate niveau een ‘sweetspot’, evenals de bovenkant van het MKB. We streven naar een gelijkmatige omzetverdeling tussen klanten in de private en de publieke sector, waarbij we vooral geïnteresseerd zijn in het verder uitbouwen van onze verticale expertise. Met de kwaliteit en ervaring die we in onze producten stoppen, zijn eindgebruikers ervan verzekerd dat ze hun dataverkeer, waar zich dat ook bevindt, kunnen volgen, monitoren en managen. Onze oplossingen zijn meer dan gemiddeld terug te vinden in sectoren als de gezondheidszorg, (hoger) onderwijs, sportstadions, concertzalen, hospitality, retail, transport en logistiek en de maakindustrie.”

Partnernetwerk

“We voeren de laatste tijd veel gesprekken met zowel bestaande als potentiële channelpartners”, gaat Collins verder. “Een trend als de digitale transformatie zorgt ervoor dat ze hun bestaande portfolio tegen het licht houden en zich ervan willen verzekeren dat ze een toekomstperspectief behouden. Met onze oplossingen en het Extreme Partner Network, dat is gebaseerd op

drie kernbegrippen (Engage, Enable en Reward) ondersteunen we de verkoopinspanningen van onze channelpartners. Dit doen we door eenvoudig zakendoen, de winstgevendheid voor partners te vergroten, het vinden van nieuwe klanten extra te belonen en hun expertise te vergroten met professionele trainingen gericht op groei in verticale markten. Daarbij hoort vanzelfsprekend ook het beschikbaar stellen van marketingmateriaal en lead-generation.”

Gedifferentieerde benadering

“Aangezien onze partnercommunity divers is - we werken met zowel traditionele system integrators als IT-dienstverleners voor wie networking niet direct tot hun core business behoort - is ook ons partnermanagement afgestemd op specifieke klantengroepen. Een ‘one size fits all’-benadering redt het nu eenmaal niet in de high-end netwerkmarkt. Onze toegespitste benadering vindt duidelijk weerklank in het kanaal. Onze ruim 2.000 West-Europese partners appreciëren onze toegevoegde waarde, de nuttige toolkits en de regelmatige kennisoverdracht in kleinschalige sessies die we bieden. Met onze oplossingen, gericht op verhoging van de productiviteit, mobiliteit en de cloud, kunnen zij een prima belegde boterham verdienen. Tenslotte is het de fysieke IT-infrastructuur die onze maatschappij draaiende houdt. En als we onze klanten met Extremeoplossingen ook nog eens een kostenbesparing bieden, dan zijn én blijven we relevant en verzekeren we ook onszelf van een goede toekomst.” «