



NETWERK INFRASTRUCTUUR

‘OORLOG VERKLAARD AAN TRAGE NETWERKEN’

Thomas Verhaege,
*country manager Benelux
van Riverbed:*

Zakelijke netwerken worden door de digitale transformatie, mobiele trends en cloudontwikkelingen steeds ingewikkelder en hun gedrag daardoor minder voorspelbaar. IT-afdelingen hebben de grootste moeite om al die ontwikkelingen bij te benen. “Bedrijven moeten hun netwerken opnieuw definiëren”, aldus Thomas Verhaege van Riverbed Technology.

door: Pim Hilferink

Een legacy-benadering van netwerkbeheer is niet meer van deze tijd. Maar hoe moeten bedrijven dit dan wel doen? Deze vraag legde ChannelConnect voor aan de country manager Benelux en aan Arthur de Klerck van distributeur Nuvias. “Sinds we jaren geleden de netwerkmarkt zijn ingestapt met de Steelhead-oplossingen als een van de pioniers op het gebied van WAN-optimalisatie, is er veel veranderd”, zegt Verhaege. “Niet alleen op technologisch gebied, maar vooral ook in de ondernemingen zelf. De business zit tegenwoordig in de driver-seat als het gaat om het bepalen van de IT-strategie van ondernemingen. Daarbij krijgen de IT-afdelingen steeds

meer de rol van ‘enabler’ ter ondersteuning en fulfilment van de wensen en eisen die in- en externe klanten aan hun netwerken stellen.”

End-user experience voorop

“In de snel veranderende wereld van vandaag en morgen zijn zaken als 24/7 bereikbaarheid en een optimale end-user experience essentieel voor (zakelijk) succes”, vervolgt de country manager Benelux van Riverbed. “De eigen medewerkers, die vooral op output worden afgerekend, willen continue en zonder hick-ups en vertraging over de bedrijfsapplicaties beschikken waarmee zij uiteindelijk hun boterham verdienen. Aan de andere kant verwachten klanten

en prospects dat zij snel en gemakkelijk hun weg kunnen vinden in de website of het intranet van leveranciers. Bieden deze die niet of in onvoldoende mate, dan zappen zij net zo gemakkelijk naar concurrenten.”

“In de praktijk betekent dat voor de meeste organisaties, enterprises, mid-market spelers en grotere MKB-bedrijven, dat ze hun netwerken opnieuw moeten definiëren. Applicatie performance is de sleutel tot succes en daartoe hebben wij in de afgelopen jaren, met zowel eigen R&D als de intellectuele eigendom van enkele overgenomen bedrijven, een uniek platform gebouwd dat het gedrag van applicaties op het netwerk, van de edge tot de core en



Thomas Verhaege

‘Optimale end-user experience is essentieel voor zakelijk succes’

van on-premise tot de cloud, zichtbaar maakt en zoveel mogelijk geautomatiseerd optimaliseert. Alleen zo kunnen eindgebruikers de snelle veranderingen in de omgevingsfactoren bijhouden en de gewenste end-user experience realiseren.”

‘The War on Slow’

“Traagheid is de grootste vijand van een bevredigende user-experience en vanuit dat gegeven zijn we de strijd aangegaan. ‘The War on Slow’, zoals we dat intern noemen”, zegt Verhaege. Wij positioneren onszelf als dé ‘enabler’ voor de digitale transformatie. Het Riverbed Application Performance Platform adresseert de vier pijlers waarop het moderne netwerk van de toekomst is gestoeld, performance, WAN/LAN-optimalisatie, Zero Branch IT en SDN. Daarvoor hebben we respectievelijk de modules SteelCentral, SteelHead, SteelFusion en SteelConnect ontwikkeld. Daarin

zijn ook de technologieën van Ocedo voor SD-WAN, Aternity voor end-user experience en Xirrus voor hybride Wifi verweven. Daarmee zijn we nu de enige vendor met een volledig portfolio voor WAN applicatieperformance dat via één centrale console kan worden gemonitord en beheerd. Voor traagheid is geen plaats binnen oplossingen van Rivebed.” (zie specificatie-kader)

Kansen voor channelpartners

“Nu we een compleet portfolio kunnen aanbieden, zijn we samen met onze channelpartners uitstekend gepositioneerd om maximaal te profiteren van de groeikansen die de markt in petto heeft”, aldus Verhaege. “Applicaties zijn steeds meer de sleutel voor succes. Volgens Gartner groeien de investeringen in applicaties de komende jaren met gemiddeld 35 procent, waarbij de steeds meer toenemende ‘cloud first’-benadering ertoe leidt dat 50 procent

van de apps inmiddels in de cloud draait. ‘Application performance is Business performance’ is het nieuwe adagium, zo blijkt uit recent wereldwijd onderzoek.”

“Veel serviceproviders werken nog met traditionele oplossingen”, vult Arthur De Klerck van Nuvias aan. “Die legacy-benadering moet plaatsmaken voor een eigentijds platform, zoals dat van Riverbed. IT-afdelingen moeten zich richten op software gedefinieerde concepten waarin universele policies, automatisering en orkestratie van alle netwerkapparaten en applicaties. Daarmee kun je de end-user experience ook meetbaar maken, wat voor steeds meer organisaties steeds belangrijker wordt.”

Riverbed bedient een klein aantal (zeer) grote klanten rechtstreeks, named accounts, maar omdat de scope van het portfolio zich vooral beneden enterprise-niveau snel ontwikkelt, neemt ook de



Arthur de Kleck

‘De markt vraagt om totaaloplossingen’

rol van gekwalificeerde channelpartners sterk toe in belang. “De Riverbed practise is ondergebracht in de Advanced Networking divisie van Nuvias, dat over een eigen serviceteam beschikt”, aldus de Klerck. “De markt vraagt steeds vaker om totaaloplossingen en het is aan ons om die samen te stellen uit één of meer van onze best-of-breed vendors. We zetten daar gekwalificeerde teams voor in. Alle medewerkers van Advanced Networks zijn Riverbed-gecertificeerd. De lokale partnermanagers worden vanuit Engeland ondersteund met technische resources, marketing support en end-user lead generatie.”

“Wij hebben net als Nuvias de ambitie om de komende jaren flink te groeien”, zegt Verhaege. “Dat gaat samen nu eenmaal sneller dan alleen. Vandaar ook dat we intensief samenwerken, zowel als het gaat om de dagelijkse business als het gezamenlijk bieden van specifieke ondersteuning in de vorm van demo’s, application checks en Proof of

Value-trajecten. Momenteel evalueren we samen de reseller-base van Nuvias om van daaruit het aantal resellers van Riverbed-oplossingen te vergroten. Maar ook met andere channelpartners die in het diagnosticeren van zwakke plekken in het eigen netwerk en/of dat van hun klanten willen investeren, komen we graag in gesprek. Om die

reden staan we op 28 juni a.s. met een aantal mensen klaar op ChannelConnect LIVE in De Fabrique in Utrecht. Ons portfolio bevat genoeg aanknopingspunten waarmee we resellers kunnen enthousiasmeren om optimaal te profiteren van de saleskansen die de digitale transformatie en de focus op end-user experience in petto heeft.” «

SteelHead Application Optimization

Belangrijkste WAN-optimalisatieoplossing van Riverbed die de beschikbaarheid van applicaties optimaliseert met geïntegreerde zichtbaarheid en vereenvoudigd beheer voor hybride ondernemingen.

SteelCentral Performance Management

End-to-end oplossing combineert user-experience, applicatie- en netwerkzichtbaarheid en kan problemen ontdekken en oplossen voordat eindgebruikers het merken.

SteelFusion Zero Branch IT

Een speciaal ontwikkelde IT-oplossing die geen onsite IT-beheer vereist, maar zorgt voor directe provisioning & recovery, netwerkzichtbaarheid, security en apps.

SteelConnect

Brengt netwerkconnectiviteit en orkestratie van applicaties samen in hybride WAN's, cloudnetwerken en LAN/WAN's van bijkantoren en zorgt voor gecentraliseerd policy-gebaseerd management, dynamische SDN-routing en uitrol in de cloud.