



# ‘INSIGHT IS EXPONENT VAN NIEUWE GO-TO-MARKETSTRATEGIE VAN NETGEAR’

**Richard Jonker**  
VP SMB products  
NETGEAR

Enkele weken geleden organiseerde netwerkfabrikant NETGEAR een aantal resellerbijeenkomsten rondom de vorig najaar geïntroduceerde en inmiddels verder doorontwikkelde netwerkbeheeroplossing Insight, waarmee beheerders en MSP's via een intuïtieve app altijd en overal hun netwerken kunnen monitoren en beheren. Deze app past naadloos bij de nieuwe go-to-marketstrategie van NETGEAR, waarbij de focus verschuift van producten naar oplossingen, en het daarmee samenhangende verdienmodel voor resellers en MSP's.

Tekst Pim Hilferink

Wie beter dan Richard Jonker, wereldwijd verantwoordelijk voor het SMB-portfolio bij NETGEAR, kan ons daar alles over vertellen? Jonker werkt inmiddels alweer bijna vier jaar vanuit het hoofdkantoor in Silicon Valley, nog steeds het kloppend hart van de IT-industrie. “Je kunt Insight beschouwen als de exponent van het nieuwe resellermodel”, zegt Jonker. “Met alleen hardware verkopen word je niet meer rijk, we helpen resellers om als dienstenleverancier over te stappen naar hardware-as-service in een abonnementsmodel. Daarmee sluiten we aan op de heersende trend in de markt van schaalbare en flexibele beschikbaarheid van capaciteit op allerlei gebied, maar dan speciaal voor het mkb.”

## Ingrijpende verandering

“Een en ander is een ingrijpende verandering, zowel voor onszelf als onze

channelpartners”, vervolgt Jonker. “Het 1 Gigabit-tijdperk is ook voorbij, de markt schuift op naar 2,5, 5 en 10 Gigabit en dat wordt momenteel uitgerold. Tegelijkertijd is er ook in het mkb een groeiende behoefte aan remote beheer ofwel Remote Monitoring en Management, RMM. Deze vraag biedt resellers volop nieuwe kansen en daar willen we met NETGEAR een prominente plaats verwerven.

De afgelopen jaren zijn we bezig geweest met het bouwen van een bedrijfsbrede cloud. Dat hebben we anders aangepakt dan anderen, die vaak begonnen met de bestaande hardware en daar dan een ‘cloud-sausje’ overheen gegoten hebben, bijvoorbeeld met iets als remote access. Maar je kan het beter van de grond af opbouwen, wat wij met de Arlo-cloud hebben gedaan. Daar hangen inmiddels ruim zeven miljoen camera's aan en

omdat het een IoT-oplossing is betekent dat ook onbeperkte schaalbaarheid. Met de Insight cloudportal, of de app op je smartphone, kun je nu als reseller net zo gemakkelijk één of twintig-duizend wifi-accesspoints beheren op duizend locaties. Voor de mkb-markt bepaald een disruptieve ontwikkeling. Zoals altijd hebben we ook hier weer enterprisetechologie als uitgangspunt genomen en geschikt gemaakt voor toepassing in het kleinbedrijf. Omdat we de schaalgrootte in de cloud al hebben opgebouwd kunnen we daar samen met onze resellers met agressieve prijzen – en aantrekkelijke marges – de komende tijd een flink marktaandeel veroveren.”

## Langdurige abonnements-verhouding bindt de klant

Jonker: “Mits we natuurlijk ons werk goed doen krijgt de klant precies de oplossing die hij nodig heeft, en wanneer jij daar als reseller alles monitort en beheert zal die klant niet snel van leverancier veranderen en dat betekent ook rust voor de reseller. Je houdt tijd over voor interessantere dingen als consultancy, en je kunt je techneuten inzetten voor uitdagender technische vraagstukken in plaats van ze op en neer te laten rijden om een VoIP-telefoon te rebooten. De reseller van de toekomst in ons beeld is een soort verzekeringsmakelaar die de diverse vormen van networking en



Richard Jonker

andere IT- en beveiligingsdiensten in een one-stop-shopmodel via de cloud beschikbaar stelt en zo mede verantwoordelijk is voor de bedrijfscontinuïteit van zijn klanten. Proactief, niet reactief.”

## Nederlandse inbreng bij innovaties

De ontwikkeling van NETGEAR's oplossingen en diensten wordt soms ook getriggerd door vragen vanuit de Nederlandse resellermarkt die Jonker meeneemt naar Amerika. “Insight is daar een goed voorbeeld van en het antwoord op de vraag ‘ontwikkel nou eens iets dat specifiek geschikt is voor het Nederlandse resellermodel. En de Nederlandse definitie van mkb. Dat is niet iets waar de gemiddelde Amerikaan mee opstaat als hij wakker wordt. Zo zie je dat ook Nederland een rol kan spelen bij de ontwikkeling van producten en diensten. Daarnaast maakt het feit dat steeds meer oplossingen softwarematig zijn het ‘lokaliseren’ eenvoudiger, en kunnen we veranderingen en aanvullingen veel sneller doorvoeren in vergelijking met het uitrollen ervan in hardware. Zo kunnen we op het vlak van security direct reageren met een

firmware-update, die vervolgens met één druk op de knop wereldwijd wordt uitgerold. Niet onbelangrijk in deze tijd. Via het cloudplatform kunnen we ook resellers direct informeren en die communicatie helpt weer bij het verbeteren van onze producten. Ik durf wel te stellen dat we door ons cloudplatform een voorsprong hebben op de concurrentie en dat we onze marktleidende positie in de kleinschalige zakelijke markt nog wel een paar jaar uit kunnen bouwen.”

## Orbi Pro wifi in-a-box

“Mesh wifi is ook een van de oplossingen die ons daarbij helpt”, vervolgt Jonker. “Aan de consumentenkant hadden we daar al een oplossing voor in de vorm van Orbi. Daarvan hebben we eind vorig jaar de zakelijke versie uitgebracht, Orbi Pro. De belofte van Orbi Pro is dat je een zakelijk netwerk in een doos krijgt die alleen nog hoeft te worden aangesloten. Daarmee heb je als kleinzakelijke gebruiker binnen tien minuten de beschikking over drie gescheiden wifinets en kun je satellieten plaatsen waar je wifi wilt hebben. Deze oplossing wordt veelal

via het e-commerce kanaal verkocht, voor value-added resellers is daar minder eer aan te behalen.”

## Professionele AV-markt

“Maar voor hen hebben we een heel bijzondere nieuwe opportunity”, zegt Jonker. “Wij zien enorme kansen in de professionele AV-markt, een markt die groter is dan de mkb-switchmarkt die we tot nu toe hebben bediend. De professionele AV-markt gaat nu open voor de IT-reseller omdat de traditionele AV-technologieën zoals HDBaseT- de transmissie van 4K- en 8K-video niet meer aankunnen. De AV-specialist moet dus wel overstappen van circuit switching naar standaard packet-switching via Ethernet, het domein van onze IT-resellers. Die hebben al ervaring met voice (VoIP-telefonie) en IP videosurveillance en kunnen nu dus hun kennis inzetten bij de uitrol van AV-systemen. NETGEAR is de netwerkpartner in een consortium dat is opgericht door de grootste leverancier van bioscoopprojectoren ter wereld, Christie Digital, samen met chipfabrikant Aptovision, en waarvan ook Sony deel uitmaakt. Het consortium heeft een standaard geformuleerd op basis waarvan wij de switches hebben ontwikkeld. Dat is momenteel een van onze snelst groeiende activiteiten. Voor onze resellers is 10GbE over koper ethernet niets bijzonders, maar voor videoresellers is het revolutionair. Grootformaat videosystemen zijn bezig aan een enorme opmars; je ziet ze steeds vaker, niet alleen bioscopen, maar ook bij evenementen, in sportscholen, op vliegvelden, in stadions etc. Wij hebben de kennis en ervaring om de AV-reseller de IP-kennis bij te brengen en bieden onze IT-resellers de kans om een nieuwe markt aan te boren. Wij hebben zoals gebruikelijk de dure ‘businessclass’-technologie vertaald naar ‘economy’-niveau, waardoor een enorme marktverbreiding is ontstaan. 8K wordt de norm, en dan heb je gewoon 10 Gigabit nodig. Onze deur staat open voor resellers die op zoek zijn naar de kennis en expertise om de professionele AV-oplossingen van vandaag en morgen aan te kunnen bieden in de markt.”