



ICT CENTRAAL IN NEDERLAND

# DANKZIJ INSIGHT PRO HEEFT DE RESELLER WEER TOEKOMST



*In 2018 zorgde NETGEAR voor  
een keerpunt in de branche*

**Nu het jaar ten einde loopt is het altijd goed om eens terug te kijken wat er zoal gerealiseerd is. ChannelConnect sprak met Arend Karssies regionaal directeur Benelux, zuid Afrika & other EMEA bij NETGEAR over de ontwikkelingen die dit jaar volgens hem bepalend waren.**

*Tekst Hans Steeman*

**D**e IT-markt is flink veranderd door de opkomende e-commerce, vindt Arend Karssies. “Verkopers die in grote aantallen met minimale marge producten zeer efficiënt naar de markt brengen, maken het leven van de value adding reseller (VAR) moeilijker. Hij moet op zoek gaan naar een manier om zijn toegevoegde waarde zichtbaar te maken en uiteindelijk in klinkende munt om te zetten. De marges staan onder druk en het is op prijs bijna onmogelijk om te concurreren met het snelle e-commercekanaal. Korte lever-tijden en scherpe prijzen zijn daar het parool. Maar er kwam met NETGEAR’s Insight een mooi keerpunt. Met Insight Pro en de bijbe-horende producten die voorbereid zijn voor het Insight-platform, heeft NETGEAR de markt weer lucht gegeven.”

Vergeleken met wat historisch het geval is, zorgt Insight ervoor dat de reseller niet louter hardwarebouwstenen levert, maar juist maatwerk via een service (NaaS: network as a service). Vooral het mkb is met dit concept perfect te bedienen. Wat multinationals al een tijd kunnen afnemen en succesvol gebruiken om de IT-kosten te verlagen én de kwaliteit te verbeteren, kan de reseller via Insight ook het mkb aanbieden, aldus de enthousiaste Karssies.

Via Insight kan de reseller van NETGEAR een mkb-bedrijf een volledig beheerde netwerk-omgeving (vaste en draadloze netwerkelementen, VPN’s en firewalls en storage) aanbieden die dankzij de cloudtechnologie als een service centraal beheerd wordt. De enige randvoorwaarde voor een succesvolle implementatie is een internetaansluiting op locatie. NETGEAR zorgt voor de cloud-omgeving waarop de reseller capaciteit inkoopt. De reseller kneedt het product tot maatwerk voor de eindgebruiker.

## **Reseller krijgt regie terug**

De reseller wordt weer de spil in het IT-geheel en kan via de service een gezonde en onderscheidende business ontwikkelen. Klanten krijgen een 24/7-beheerde IT-omgeving en zijn volledig ontzorgd, de reseller heeft toegang tot een cloud-based platform en hoeft zelf niet in de cloud te investeren omdat NETGEAR de cloud-omgeving beheert. De voordelen zijn evident: de klant heeft voor een vast bedrag per maand een stabiele netwerk-omgeving, de reseller een stabiele omzet. De reseller maakt weer verschil met een internet-aanbieder. Karssies: “Dit concept staat ook in 2019 hoog op de agenda. Er zullen steeds meer componenten aan het concept worden toegevoegd zodat de service nog breder

kan worden. Deze verandering in het kanaal komt op het conto van NETGEAR en helpt het mkb en de reseller verder.”

## **IP-video ook in beweging**

NETGEAR ziet ook het landschap voor videowalls, op video gebaseerde reclamepanelen en andere hoge definitie videoapplicaties in rap tempo veranderen. Waren het tot nu toe vooral HDMI-gebaseerde oplossingen, op dit moment is op IP-gebaseerde video aan een sterke opmars bezig. Dankzij IP ontstaat er veel flexibiliteit en kunnen grotere afstanden overbrugd worden. Om dit mogelijk te maken is een ecosysteem nodig waarbij leveranciers van netwerkcomponenten, coders/decoders, beheerssoftware en beeldschermen samen werken. De Software Defined Videoalliantie over Ethernet (SDVoE alliantie) is de organisatie die de verdere ontwikkeling van IP-video stuurt. Hierbij gaat het om kwalitatief hoogstaande video van maximaal 4K zonder compressie. Daaraan is steeds meer behoefte in winkels, publieke videotoeepassingen en op universiteiten. Omdat te realiseren is een krachtig netwerk met snelheden tot 10 Gbit/s een noodzaak. Dat wordt nu gerealiseerd en zal in 2019 steeds prominenter op de agenda staan. De NETGEAR switches zijn er in elk geval klaar voor. «

 [www.netgear.com](http://www.netgear.com)

 [akarssies@netgear.com](mailto:akarssies@netgear.com)

 +31 182 587 000