



SECURITY & AVG

# ‘HET BESTE VOOR DE KLANT, NIET WAT ZE WILLEN’

**Arend Karssies**  
*Regional Director Benelux,  
South Africa and Other  
EMEA NETGEAR*

**Resellers horen het vaak: om te overleven, zul je uiteindelijk meer de richting van de dienstverlening moeten opzoeken. Maar dat is makkelijker gezegd dan gedaan. Een eigen datacenter heb je immers niet zomaar uit de grond gestampt en de ontwikkeling van de benodigde software is ook geen bagatelle. Vooral voor resellers die het mkb bedienen is de uitdaging groot, terwijl hun security-eisen evengoed strenger worden.**

*tekst Michiel van Blommestein*

**D**e introductie van de NETGEAR BR500 VPN Firewall Router eind vorig jaar lijkt op het eerste gezicht niet bijzonder. Het is een router, gericht op het mkb met ingebouwde VPN en firewall-functies. Maar Arend Karssies, Regional Director Benelux, South Africa and Other EMEA, legt vooral de nadruk op het brede plaatje. De BR500 is immers onderdeel van het ecosysteem van NETGEAR: Insight Pro. Dat platform moet resellers helpen de overstap te maken naar de dienstverlening. En de BR500 is een sleutelonderdeel.

“Wil je je als reseller onderscheiden, dan moet je meer diensten gaan aanbieden”, zegt Karssies. Hij ziet echter dat de drempels hoog zijn, vooral voor resellers die het moeten hebben van mkb-klanten. “Daarom bouwen en hosten wij het hele platform, zodat je de transitie kunt maken.” Insight Pro werd al ondersteund

door NETGEAR ReadyNAS, net als enkele switches, wireless en storage. “Daar blijven we ook op uitbreiden. De enige missende schakel was nog een

## ‘De BR500 is de vierde pilaar aan het ecosysteem, waardoor je nu echt het hele beheer op je kunt nemen’

manier om de gateway veilig te maken bij de eindklant. Daarvoor hebben we de BR500 uitgebracht. Het is een vierde pilaar aan het ecosysteem, waardoor je nu echt het hele beheer op je kunt nemen.”

### VPN awareness

Dat beheer is juist voor mkb-bedrijven van groot belang, want zelf hebben ze niet de mogelijkheden om alles op zich te

nemen. Vooral op het gebied van security kunnen veel gaten vallen, waaronder ook om beveiligde verbindingen op de zetten. “Als je vroeger een VPN-tunnel op wilde zetten, dan duurde dat heel lang”, zegt Karssies. “Je moet certificaten aanschaffen en downloaden, die moet je installeren en helemaal goed instellen. Je bent al snel een halve dag kwijt als je het goed wil doen.” Met de BR500 en Insight Pro kan dat hele proces volgens Karssies echter in enkele minuten worden doorlopen. “De reseller kan zich vervolgens bezighouden met de daadwerkelijk dienstverlening.”

De BR500 heeft gezien zijn doelgroep wel zijn beperkingen. Het kan maximaal drie locaties per klant aan, bijvoorbeeld. “Maar het is ondanks de instapprijs wel Gigabit in en Gigabit out”, voegt Karssies eraan toe. Zulke functies zijn ook broodnodig en allang niet meer voorbehouden aan de grotere partijen. Het mkb is zich steeds beter bewust van de noodzaak tot beveiligde verbindingen. “Er zijn veel awarenessmomenten

geweest”, zegt Karssies. “Resellers weten heel goed dat de noodzaak daar is, en dat kunnen ze ook uitstekend overbrengen op hun klanten.” Zeker als het gaat over de nadelen van publieke hotspots, weet men wel dat je die niet zomaar moet gaan gebruiken. Over VPN worden steeds meer vragen neergelegd bij NETGEAR.

### Durven

“Het is vervolgens wel aan de reseller om neer te leggen bij de klant wat het beste voor hen is, en niet waar

ze direct om vragen”, zegt Karssies echter. Dat raakt de kern van hoe een reseller zich omvormt van iemand die apparatuur verkoopt en installeert, naar iemand die diensten verleent. Dat is, zo onderschrijft ook Karssies, een grote stap om te zetten. “Die overgang kan spannend zijn”, zegt hij. “Maar ik merk bij resellers die het toch aan hebben gedurfd dat ze vervolgens denken: verrek, dat had ik eerder moeten doen.” De drempel waar ze tegenaan lopen is, clichématig genoeg, onzekerheid. Een reseller bij wie alles draait is moeilijk

te overtuigen om zijn businessmodel te veranderen. “Wie garandeert dat het na die verandering allemaal beter gaat?”, vraagt Karssies retorisch. “Daar willen we als NETGEAR mee helpen. We geven veel trainingen, en we zien dat resellers daarna veel zekerder zijn van zichzelf.”

Ook NETGEAR heeft hier een ontwikkeling doorgemaakt. Voor het portfolio is de breedte opgezocht, ook op gebieden waar je niet zo snel een netwerkleverancier zou verwachten.



Arend Karssies

## ‘Wil je je als reseller onderscheiden, dan moet je meer diensten gaan aanbieden’

“Toen we Insight uitbrachten, anderhalf jaar geleden alweer, kregen we vaak de opmerking dat we alleen access points hadden”, zegt Karssies. “Natuurlijk, 1 en 1 is 2, dus het was logisch dat we ons portfolio sterk hebben uitgebreid. We hebben nu vier productlijnen geïntegreerd, en we zullen altijd kijken naar producten binnen het portfolio waar mkb en consumenten iets aan hebben. Kijk bijvoorbeeld naar onze acquisitie van Meural, die digitale schilderijlijsten maken. Fantastisch product, en niemand had het van ons verwacht. Wij zien de innovatie waar we onze visie in terugvinden.”

De sleutel ligt uiteindelijk bij het feit dat de inkomsten daadwerkelijk regelmatig binnen stromen, in plaats van dat je afhankelijk bent van een technologische refresh om de vier jaar. “Als ze dat doorhebben, dan begrijpen ze ook waarom wij bij NETGEAR deze stap hebben gezet en het platform aanbieden.”