

Wireless biedt veel verkoopkansen

Alles draait tegenwoordig op IP-netwerken en de behoefte aan bandbreedte groeit. Dat is één van de redenen waarom Netgear zijn resellers probeert te sturen richting het aanbieden van netwerkdiensten zoals Wifi-as-a-Service en Network-as-a-Service. Waarom zijn netwerkdiensten belangrijk voor de resellermarkt?

Tekst Edwin Feldmann

We worden steeds afhankelijker van IP, constateert Arend Karssies, Regional Director Benelux bij Netgear. “Daar is niks mis mee, maar daar moet de reseller wel op een slimme manier op inspringen, want dat biedt namelijk groei- en verkoopkansen.”

Bedrijven stellen steeds meer en steeds hogere eisen aan hun netwerken, weet Karssies. In veel gevallen is het gewoon niet snel genoeg meer en hebben bedrijven dringend behoefte aan meer bandbreedte, onder meer vanwege het groeiend aantal apparaten dat op netwerken worden aangesloten. “We zien dat wireless de enabler is van het gesprek.” Meer bandbreedte vraagt ook om kwalitatief betere access points en eventueel nieuwe switches. “Omdat het access point een bepaalde bandbreedte nodig heeft, heeft de klant ook een nieuwe switch nodig want ook die snelheid gaat aan de achterkant omhoog en anders creëer je daarmee een bottleneck.” Zo biedt het onderwerp draadloos internet vele ingangen om te verkopen, aldus Karssies.

Insights Pro platform

Het IP-netwerk is zo belangrijk dat het onmisbaar is geworden. Dat leidt er ook toe dat netwerken steeds meer onderdeel van de dienstverlening gaan uitmaken. Netgear ziet dat Networking-as-a-Service en Wifi-as-a-Service nu een enorme groei doormaken. Sommige resellers hebben nog

www.netgear.nl
nl.sales@netgear.com
0182 587 000

wel moeite met de vraag hoe ze dat goed gaan inrichten, hoe ze die diensten precies moeten aanbieden. “We zien dat resellers op zoek zijn naar een ecosysteem dat ze niet zelf hoeven te bouwen of te onderhouden of waarvoor ze allerlei nieuwe kennis moeten vergaren. Daarom heeft Netgear een dergelijk platform ontwikkeld in de vorm van Insights Pro.”

‘Wireless internet is de enabler van het gesprek met de klant’

Netgear geeft resellers ondersteuning bij de overgang naar Insights Pro, in de vorm van trainingen om te weten hoe systemen werken of wat je ermee kunt doen, maar ook geeft het bedrijf via een-op-een-gesprekken adviezen over hoe de reseller zelf die stappen kan maken om netwerkdiensten te leveren.

“Resellers gaan namelijk geen geld verdienen met het leveren van hardware en de netwerkinstallaties”, stelt Karssies. Het gaat naast de hardware om het installeren en beheren van netwerken. En die overstap naar het abonnementsmodel probeert Netgear voor partners zo laagdrempelig mogelijk te maken. “Het is een licentiemodel dat is toegespitst op de mkb’er zodat resellers op afstand netwerken kunnen beheren en monitoren voor één, tien of honderd klanten, zodat je er niet elke keer naartoe hoeft te fietsen.” ■

