

# 'We combineren enterprise-functionaliteit met MKB-gebruiksgemak.'

Lancom Systems sloeg ongeveer tweeënhalp jaar geleden een nieuwe weg in: met het SD-WAN-aanbod wordt een breder segment eindklanten geadresseerd. "We hebben en houden onze focus op het kanaal. Om onze partners te ondersteunen, vooral als het gaat om complexe en omvangrijke projecten, hebben we een direct touch-aanpak als aanvulling op het indirecte verkoopmodel." *Tekst: Mels Dees*

**T**arik Erdemir, Vice President Router & VPN-gateways bij Lancom Systems, geeft eerlijk aan dat er binnen de onderneming aanvankelijk discussie was over de positionering van het SD-WAN-aanbod. "We komen als Lancom Systems qua productaanbod duidelijk uit het MKB-segment en hebben heel veel partners die leveren aan eindklanten in dit segment." Niet in het minst om die reden investeerde Lancom in een oplossing die zeer eenvoudig uit te rollen en te beheren is. "We hebben met onze partners gemakkelijk gemaakt om de functionaliteit bij hun eindklant in te zetten. Of het nu gaat om routers, switches of access points - ze verkopen de netwerkcomponent aan de klant. Die hoeft deze alleen maar uit te pakken en in te pluggen. De partner verzorgt vervolgens de volledige configuratie op afstand vanuit de Lancom Management Cloud. Dit noemen we zero-touch deployment." Het werd echter al snel duidelijk dat het nieuwe cloud-aanbod netwerkbeheer niet alleen voor MKB-klanten veel gemakkelijker en efficiënter maakte, maar voor organisaties van elke omvang, herinnert Erdemir zich. "Vooral enterprise-klanten wilden graag het potentieel van cloud-gebaseerde netwerken en software-defined networking benutten. Met een goede reden: een klant die meerdere locaties heeft met een groot aantal netwerkcomponenten die hij moet beheren, monitoren en onderhouden, heeft veel baat bij de zeer schaalbare netwerkautomatisering die SD-WAN biedt."

#### Doelgroep

De SD-WAN-oplossing van Lancom bevat

#### Flexibel management

*Ook bij de nieuwste SD-WAN-gateways van Lancom is het nog steeds mogelijk om de routers handmatig te configureren. "Indien gewenst kan een reseller eerst handmatig een gateway configureren en deze vervolgens in de cloud-omgeving beheren. Of andersom - maar dat gebeurt nauwelijks omdat de voordelen van een geautomatiseerde configuratie en beheer in de cloud voor de hand liggen."*

geavanceerde functionaliteiten zoals dynamische traffic steering en dynamic path selection. Deze zijn vooral belangrijk voor organisaties in het enterprise-segment, maar een MKB-klant heeft ze (nog) niet altijd nodig. "We combineren de behoefte die we zagen bij grotere ondernemingen met de eenvoud en kanaalgerichtheid die voor het MKB geschikt en gewenst is." Veel van deze vereenvoudigingen komen ook het kanaal ten goede, zo stelt de vice president, zelfs als de klant ze wellicht nog niet allemaal gebruikt. "Uiteindelijk is het de partner die door middel van cloud-managed networking het complete netwerk van de eindklant kan monitoren en managen. Hierdoor kunnen partners ook nieuwe zakelijke mogelijkheden aanboren, zoals Infrastructure en Network-as-a-Service, die helpen om de loyaliteit van de klant en de terugkerende inkomsten te verhogen." Vaak zie je dat leveranciers in het enterprise-segment een directe verkooprelatie hebben met de klant. "Vooral bij grotere en complexere projecten is een direct-touch aanpak voor alle partijen nuttig. Het indirecte verkoopmodel maakt deel uit van het Lancom-DNA. Desondanks zijn onze Field Application Engineers er om partners en klanten te ondersteunen vanaf de initiële planning tot en met de afronding van een project." Erdemir geeft daarbij overigens aan dat grote klanten niet per se altijd door een grote partner bediend worden. "Het kunnen ook relatief kleine gespecialiseerde VAR's zijn die dit oppakken."

#### 'Nauwe afstemming met de partner en de klant als sleutel tot succes'

#### VPN-ervaring legt de basis

Het SD-WAN-aanbod van Lancom is gebaseerd op de jarenlange VPN-ervaring van het bedrijf. Het grote aantal projecten dat de fabrikant inmiddels samen met partners voor klanten verzorgde is uitgegroeid tot een VPN-configuratie met mogelijkheden die zich in de praktijk hebben bewezen. Lancom heeft deze kennis gebruikt om zijn aanbod van SD-WAN-oplossingen verder te innoveren en heeft zelfs een compleet nieuwe technologie ontwikkeld om de efficiëntie verder te verhogen: "We maken gebruik van de nieuwste encryptietechnologie, dat is duidelijk. Alle beschikbare security-protocollen zijn standaard ingebouwd." De vraag is echter, volgens de vice president, hoe je toch een zekere snelheid kunt bieden binnen het netwerk in combinatie met maximale veiligheid. "Die kwestie speelt vooral bij grotere netwerken, waar soms duizenden locaties met elk meerdere virtuele netwerken bij elkaar komen en gemanaged moeten worden. Veilig - maar zonder vertraging."

Erdemir haalt een project aan waar per locatie acht tot tien virtuele netwerken waren opgezet en sprake was van ongeveer 10.000 locaties die moesten worden verbonden via VPN. "We beschouwen dat wel als de geboortetijd van onze eigen technologie: High Scalability VPN." HSVPN verbetert de schaalbaarheid en efficiëntie van een SD-WAN-architectuur aanzienlijk. Voorheen had elke individuele applicatie een eigen VPN-tunnel nodig, maar HSVPN verzendt nu een willekeurig aantal netwerken op een enkele VPN-tunnel naar de locatie op afstand. Netwerken blijven veilig en strikt gescheiden van elkaar. Het voordeel: er zijn minder VPN-tunnels nodig en snellere hersteltijden in geval van failover.

We stellen de vraag wanneer het loont in een verkooptraject SD-WAN aan te bevelen in plaats van VPN. Erdemir: "Er is geen algemeen antwoord op deze vraag. Het aantal locaties, de complexiteit van het netwerk maar ook de volwassenheid van de klant en de vereiste flexibiliteit spelen zeker een rol. Om voor elk scenario de juiste oplossing te vinden is een nauwe afstemming met zowel de partner als de klant de sleutel tot succes." ■



Tarik Erdemir