

Interview | Hans Steeman

# NETGEAR BR500

## managed security voor het mkb

NETGEAR is een toonaangevende toeleverancier voor IT-producten in de consumenten- en mkb-markt. Het is een verbrokkelde markt met uiteenlopende eisen en beperkte budgetten. Security is desondanks een aandachtspunt waarvoor alle NETGEAR-klanten warmlopen. Richard Jonker, Vice President Product Management, NETGEAR praat ons er graag over bij.

"Cloudservices zorgen voor een breed scala aan mogelijkheden om onze klanten verder te helpen. Met de cloud managed Insight Instant VPN-router die we op de IFA introduceerden (hij is vanaf oktober beschikbaar, red.) komen ook geavanceerde VPN-functies en beveiliging via meerdere lagen binnen het bereik van het klein bedrijf", aldus Richard Jonker. Maximaal drie (neven) vestigingen kunnen via deze service eenvoudig en veilig met elkaar gekoppeld worden. De medewerkers (maximaal 20) hebben via een eigen VPN veilig toegang tot het netwerk. Maar dan zonder de technische hoofdpijn die hier al jaren bij lijkt te horen.

### Problemen oplossen

De leveranciers van conventionele VPN-servers en firewalls hebben het



Richard Jonker

moeilijk. De functies zijn ook in het moderne mkb bittere noodzaak, maar het gebruik is te complex voor de kleinere bedrijven. Niet alleen worden er steeds hogere eisen aan de beveiliging gesteld (meerdere lagen), ook het optimaal configureren vergt soms hogere wiskunde. Vandaar dat NETGEAR naar een oplossing voor dit marktsegment zocht en gevonden heeft. Met de wetenschap dat 80 procent van het mkb geen IT-specialisten in huis heeft, is dit een uitgelezen kans voor de reseller. Hij kan en wil graag 24/7 support leveren, maar kan natuurlijk niet elk probleem on-site oplossen.

Richard Jonker: "En daar komt ons Insight Pro platform om de bocht". Dit cloud-based managementplatform zorgt ervoor dat de hele configuratie van een bedrijfsnetwerk remote te beheren is. Bij de ontwikkeling is volop gebruikgemaakt van de kennis die opgedaan is met het ARLO IoT-platform. Een op moderne web-technologie gebaseerd managementplatform en een app op de smartphone zijn de hulpmiddelen die beschikbaar zijn voor onze channelpartners en de gebruikers. De VPN-router is zonder het bedrijf te bezoeken optimaal te configureren. De speciale Insight-app op de smartphone schermt de eindgebruiker af van alle complexiteit en introduceert geavanceerde VPN-features onder de motorkap." Het mes snijdt aan twee kanten: het mkb kan de zorg voor veiligheid uitbesteden aan professionals

die van de hoed en de rand weten, en de service die daarvoor nodig is, is maatwerk. Het is de reseller die nauw contact met de klant heeft die zelf bepaalt hoe hij de service vormgeeft. Afhankelijk van de wensen komt er een dienstenpakket uit met een heldere prijs per maand/jaar/looptijd. De klant weet wat het kost en hoe hij zijn contract heeft afgesloten. De reseller op zijn beurt weet door de langere termijn van de contracten wat hij van de klant qua omzet mag verwachten. "Een stabiele business met voorspelbare omzetten en marge", aldus Jonker.

### Flexibel concept

Het flexibele concept maakt meegroeien mogelijk. Via Insight Pro kan de reseller meer doen dan de VPN-router beheren. Richard Jonker: "De meeste netwerk-producten zijn immers aangesloten via een ethernetkabel. Dankzij de software-schakelaars achter PoE-poorten kan remote elk aangesloten apparaat gereset worden. Valt er dus een PoE-apparaat uit, ook al is die van een andere leverancier, dan kan de partner ze herstarten en remote de meest voorkomende problemen al onder controle krijgen. Sommige storingen zijn door de early alerts al verholpen voor de klant ze opmerkt."

Jonker besluit met: "Zelfs de VPN-router zou de klant zelf kunnen installeren, maar in de praktijk doet de reseller dat liever zelf. Dat eerste bezoek on-site geeft ook de ruimte nader kennis te maken en de relatie te verdiepen. Het is de optie waar de meeste gebruikers dan ook voor kiezen."