

NETGEAR HELPT RESELLERS OP WEG MET HYBRIDE WERKEN

# Het kanaal moet nu aan de slag met services

De tijdelijke opleving van de verkoop van IT-hardware heeft het kanaal laten opbloeien, maar in de nabije toekomst zijn het de beheerde services die de meeste aandacht vereisen. Zijn vormen de kern van een gezonde (financiële) toekomst. Het kortstondige succes van de huidige hardwareverkopen moet de basis leggen voor een snelle en succesvolle start. Bij NETGEAR hebben ze daar een visie over.

Tekst: Hans Steeman

**H**ybride werken is niet langer fictie maar realiteit. Er komt een moment dat werknemers weer massaal terug kunnen naar kantoor, maar het thuiswerken zal ook dan een vast onderdeel van het levenspatroon blijven. Veel ondernemers verwachten in de toekomst een bezettingsgraad van 60% op hun kantoren te hebben, een substantieel deel van de werktijd wordt dus thuis doorgebracht. De NETGEAR-managers Sergio Mandos (VAR salesmanager) en Liam Baker (marketingmanager Benelux & Nordics) delen graag hun visie over de veranderingen waar de branche mee geconfronteerd wordt.

## Het blijft anders

In de tijd dat een snelle transformatie naar thuiswerken werd ingezet, ontstond er een enorme vraag naar IT-hardware. Iedereen moest een thuiswerkplek inrichten en had een muis, toetsenbord, headset en monitor nodig. Dat leverde mooie omzetten op en heeft de IT door de crisis gesleept. Maar dit kortstondige succes moet een vervolg hebben, want hardwareverkopen in deze volumes houden niet aan. Het hybride werken betekent dat ook thuis WiFi in elke ruimte goed moet presteren, zelfs als er andere gebruikers in de woning om flinke bandbreedtes vragen. Internetservice-



**'IT-beheer moet een rol claimen omdat het beheren van een WiFi-omgeving complex is'**

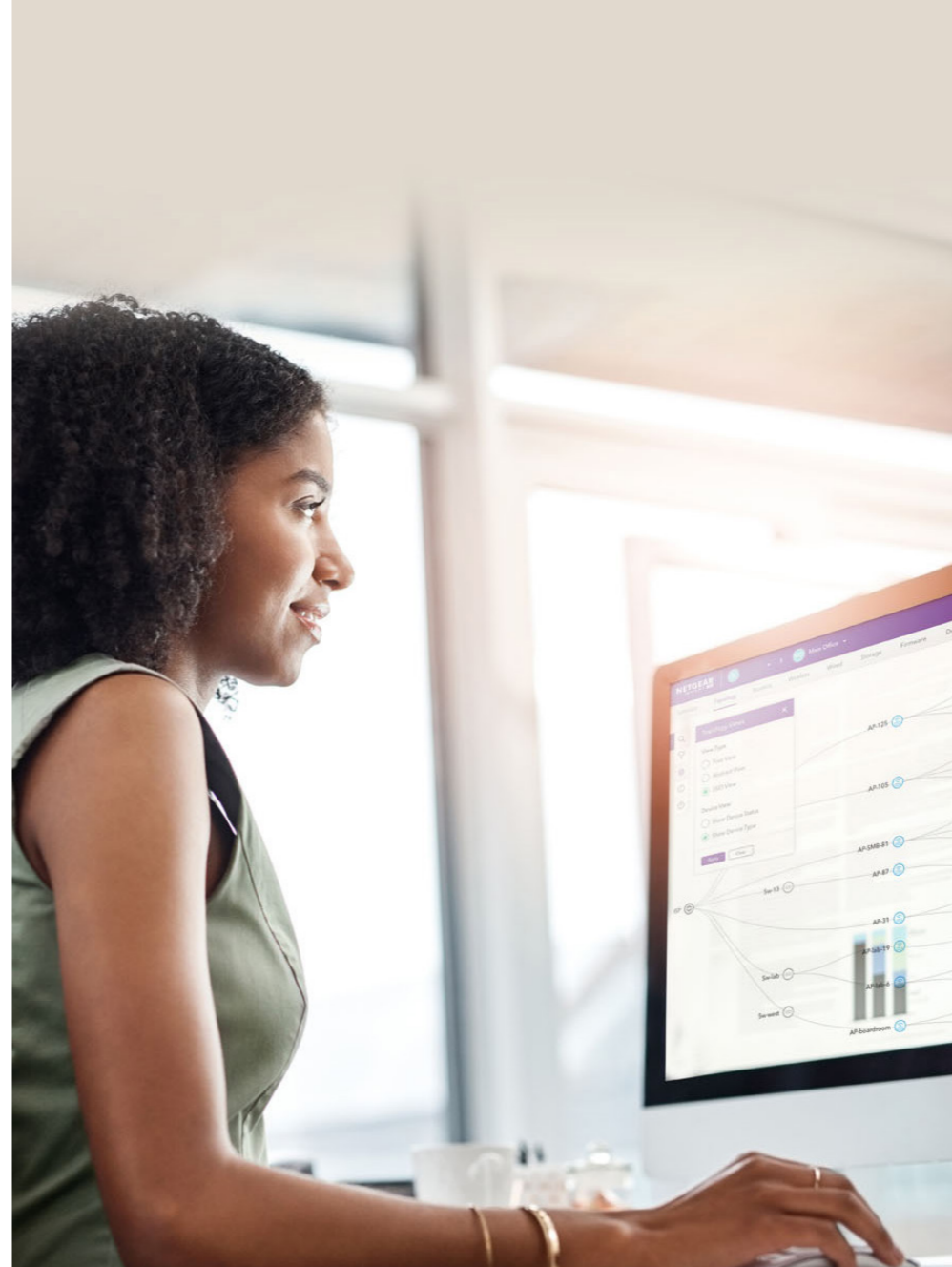
providers merken dagelijks hoe groot de druk op de WiFi-ervaring is. Slechte WiFi-ervaringen laten klanten van provider wisselen, zo'n impact heeft het draadloze netwerk tegenwoordig. Ook op het thuisnetwerk wordt er als gevolg van het hybride werken, met gevoelige bedrijfsdata gewerkt. Dat moet veilig en verantwoord gebeuren. Het beveiligen en optimaliseren van kantoor en thuis wordt nu echt een belangrijk aandachtspunt voor de IT-manager.

## Beheerde netwerken

Ook de manier van werken is veranderd. Videoconferencing (zoals Teams en Zoom) blijven een vast onderdeel van de nieuwe werkwijze. Het draadloze bedrijfsnetwerk moet de daarvoor vereiste bandbreedtes continu kunnen leveren. Vernieuwingen zoals WiFi 6 zullen daarbij een belangrijke rol spelen. De netwerkbeheerder krijgt de uitdaging om zowel bij de thuiswerkplek als ook op kantoor het vaste als het draadloze netwerk op orde te houden. Netwerkmanagement, ook van de Access Points die bij werknemers thuis staan, is daarbij een belangrijk gegeven. Precies daar komt NETGEAR Insight te hulp.

## Mooie kansen voor resellers

Gelukkig is de bandbreedte van vas-



te internetaansluitingen de laatste jaren flink opgevoerd en op steeds meer locaties hebben de particuliere eindgebruikers al toegang tot 1 Gbit/s. Daar zit dus geen bottleneck. Liam Baker: "Bij NETGEAR hebben we een breed portfolio van routers, switches en Access Points die via het Insight-platform remote te beheren zijn." NETGEAR Insight is een abonnement gebonden dienst die de IT-beheerders de ruimte geeft om een onbeperkt aantal compatibele apparaten en locaties remote te beheren. Bedrijfspolicies kunnen dus ook in een thuisomgeving gebruikt worden, zonder de private thuisomgeving negatief te beïnvloeden. Daarmee worden WiFi, netwerken of applicaties optimaal geconfigureerd en bewaakt. Sergio Man-

dos: "IT-beheer moet hier een rol claimen omdat het beheren van zijn WiFi-omgeving mogelijk te complex is voor de gemiddelde gebruiker. Hulp van professionals is daarbij raadzaam."

## WiFi 6 is behulpzaam

Om aan de hoogste wensen van de draadloze eindgebruiker tegemoet te komen is een upgrade van het WiFi-netwerk veelal een must. NETGEAR heeft daarvoor perfecte oplossingen in de vorm van slimme Access Points, zoals de Orbi Pro met meshfunctionaliteit. Door gebruik te maken van een mesh-configuratie kunnen de Access Points optimaal op elkaar inspelen en een goede dekking garanderen. WiFi 6 garandeert daarbij ook nog betere snelheden en het optima-

## Educatie, de spil tot succes

De veranderde omstandigheden vereisen nieuwe kennis. Veel resellers waren gewend om op één locatie een product uit te rollen, dat wordt nu in ineens een massale uitrol over meerdere locatie. Een andere manier van denken is dan noodzakelijk. Bovendien veranderen de eisen nu er meer nadruk op draadloze toegang met een breed assortiment systemen (laptop, tablet, smartphone) komt. Ook in die kennisopbouw is flink geïnvesteerd en NETGEAR heeft een opleidingsprogramma met webinars en nieuwsbrieven opgezet. IT-beheerders, resellers en klanten kunnen hier gebruik van maken om hun kennis bij te schaven. De webinars zijn in een carousel opgenomen zodat alle onderwerpen met regelmaat aan bod komen. Mensen zonder IT-kennis moeten thuis werken en hebben hulp nodig, deze trainingen en de partners kunnen daar (remote) bij helpen.

liseren van het gebruik door het aantal gelijktijdige streams waarmee je kunt werken. Omdat alle Access Points en switches via NETGEAR's Insight met de beheerder kunnen communiceren, zijn issues in de configuratie remote te corrigeren en worden defecten direct gemeld. Daarmee heeft de reseller een mooie optie om met de abonnementgebonden dienstverlening de infrastructuur van de klant naar een hoger niveau te tillen, een modern beheerd WiFi-netwerk. Door Insight is de uitrol een fire and forget oplossing, zodra de klant zijn spullen ontvangt en op zijn router aansluit gaan de componenten hun configuratie bij de server ophalen en wordt het beheerde netwerk uitgerold. Er kan eigenlijk niets fout gaan. ■