



Aerohive helpt channel partners met uitbreiden van managed services-aanbod

Nieuwe mogelijkheden en flexibele zakelijke voorwaarden stellen partners in staat om managed wifi services aan te bieden

Amstelveen, 8 augustus 2017 — [Aerohive Networks® \(NYSE: HIVE\)](#), onafhankelijke leverancier van wifi-oplossingen voor bedrijven, introduceert nieuwe mogelijkheden en zakelijke voorwaarden die channel partners in staat stellen om op eenvoudige wijze onderscheidende en winstgevende managed wifi services aan klanten aan te bieden.

Het managed service provider (MSP)-aanbod van Aerohive voorziet in simpele en flexibele zakelijke voorwaarden en functionaliteit die erkende channel partners van Aerohive een platform bieden voor het aanbieden van beheerde draadloze diensten. Zij kunnen met behulp van de cloud-gebaseerde netwerktechnologie van Aerohive klanten rechtstreeks voorzien van veilige en schaalbare draadloze connectiviteit met toegevoegde waarde in de vorm van managed services.

Nieuwsfeiten

- Veel bedrijven zijn sterk afhankelijk van draadloze connectiviteit, maar hebben moeite met de implementatie en het beheer van krachtig presterende draadloze netwerken. Vanwege hun beperkte interne expertise doet een groeiend aantal organisaties een beroep op uitbestedingsdiensten en managed wifi services. De verwachting is dat deze markt de komende vijf jaar fors zal groeien.
- Om channel partners te helpen om deze markt effectief te bedienen, biedt Aerohive diverse opties aan voor de levering van uitgebreide draadloze diensten die zich van de concurrentie onderscheiden. Partners kunnen hun eigen MSP-aanbod samenstellen op basis van de oplossingen van Aerohive, zoals zijn oplossing voor het beheer van multi-tenant cloud-netwerken.
- Aerohive hanteert flexibele, voor het kanaal geoptimaliseerde zakelijke voorwaarden die partners helpen aan verbeterde operationele efficiëntie en hogere marges. Deze voorwaarden omvatten onder meer:

- De mogelijkheid om de hardware en software los van elkaar aan te schaffen. Klanten van partners kunnen eerst de hardware aanschaffen voor de implementatie, en vervolgens de software en abonnementsgebaseerde ondersteuning toevoegen zodra de oplossing klaar is om in productie te worden genomen.
- Een flexibel eigendomsmodel stelt partners in staat om te beslissen of zij of de klant eigenaar van de hardware is, al naar gelang het gewenste businessmodel. Partners kunnen het eigendom van de complete oplossing op zich nemen of zorg dragen voor het beheer van een oplossing die het eigendom van de klant is.
- De overdraagbaarheid van hardware en licenties stelt partners in staat om de door hen aangeschafte hardware in te zetten voor verschillende klanten wanneer de behoeften veranderen.

Deze zakelijke voorwaarden gelden voor alle Aerohive-partners die de MSP-bijlage bij de standaard samenwerkingsovereenkomst voor Aerohive-resellers ondertekenen.

- Aerohive Managed Services Partners in alle delen van de wereld worden ondersteund door het cloud-netwerkplatform HiveManager. Dit platform biedt nieuwe mogelijkheden voor een efficiënt beheer van WLAN-diensten die worden ingezet binnen de netwerken van uiteenlopende klanten. Het directe overzicht op deze netwerken vanuit de centrale beheerconsole en de naadloze schaalbaarheid zorgen ervoor dat klanten en managed services-partners effectief kunnen samenwerken aan het aanpassen en uitbreiden van netwerken wanneer de bedrijfsbehoeften daarom vragen. Dit alles wordt ondersteund door de unieke draadloze architectuur met gedistribueerde besturing van Aerohive. Deze is ontwikkeld om een efficiënte en betrouwbare dienstverlening te waarborgen en de implementatie en de ondersteuning van draadloze multi-tenant netwerken te vereenvoudigen.
- Het aanbod van oplossingen van Aerohive stelt resellers in staat om hun klanten onderscheidende diensten met toegevoegde waarde aan te bieden:
 - Aerohive Connect biedt robuuste, vanuit de cloud beheerde connectiviteit en een optimale verhouding van dekking, prestatievermogen en capaciteit. Aerohive Connect is speciaal ontwikkeld om te fungeren als kostenefficiënt platform voor het aanbieden van draadloze connectiviteit en hotspot-diensten.
 - Aerohive Select is een integrale draadloze netwerkoplossing met geavanceerde plannings- en bewakingsmogelijkheden, toegangsbeheer voor gasten en netwerkanalyses. De oplossing biedt ondersteuning voor uiterst geavanceerde draadloze netwerken zoals die bij grote ondernemingen worden aangetroffen.
 - Aerohive Insight biedt een geïntegreerd API-platform dat partners en dienstverleners in staat stelt om applicaties en diensten met

toegevoegde waarde te ontwikkelen. Voorbeelden zijn mogelijkheden voor het analyseren van bezoekers en bewakingstools en dashboards op maat voor managed service providers.

MSP's kunnen ervoor kiezen om klanten eerst Aerohive Connect aan te bieden en vervolgens Aerohive Select en/of Insight-oplossingen aan hun aanbod toe te voegen.

- Naast resellers werkt Aerohive samen met prominente internetproviders in alle delen van de wereld. Het stelt hen om draadloze diensten aan hun managed service-aanbod toe te voegen. Een van deze partners is T-Systems. Dit bedrijf biedt Managed LAN Services, een integrale, abonnementsgebaseerde oplossing, rechtstreeks aan grote ondernemingen aan.

Prijzen en beschikbaarheid

- Het platform van Aerohive voor het aanbieden van managed services met HiveManager NG is per direct verkrijgbaar. Channel partners kunnen simpelweg hardware, netwerkbeheer en ondersteuning bestellen volgens de huidige catalogusprijzen van Aerohive. MSP-gerelateerde mogelijkheden zijn gratis inbegrepen in HiveManager NG.
- Het Managed LAN Services-aanbod van T-Systems is per direct beschikbaar voor grootzakelijke klanten. Neem voor meer informatie contact op met T-Systems.

Citaten

“Als een van ‘s werelds belangrijkste spelers in de ICT-sector voorziet T-Systems gerenommeerde bedrijven in alle delen van de wereld van krachtig presterende netwerkconnectiviteit. Veilige en uiterst flexibele WLAN-diensten, met inbegrip van beheer en onderhoud, zijn de afgelopen jaren van levensbelang geworden voor bedrijven”, zegt Reinhold Wiesenfarth, senior vice president Telecommunications Portfolio bij T-Systems. “De oplossing van Aerohive vormt een ideale aanvulling op ons Managed WLAN Services-aanbod. Met de uiterst schaalbare architectuur van onze nieuwe dienst en de eenvoudige provisioning en netwerkbeheer vanuit een private cloud helpen we klanten met het optimaliseren van hun netwerken en het digitaliseren van hun bedrijfsvoering.”

Sinds de introductie van de wifi-oplossingen van Aerohive in Europa is Lantech een van zijn belangrijkste value added resellers in de Benelux geweest. Het bedrijf levert beheerde diensten voor veilige netwerken aan een brede klantenkring. Jeroen van Zelst, directeur van Lantech: “Het nieuwe MSP-platform van Aerohive stelt ons in staat om nog flexibeler managed WLAN-diensten aan te bieden. Dit biedt onze klanten de mogelijkheid om de schaalomvang van hun draadloze infrastructuur snel en naar behoefte aan te passen. We kunnen hen nu

alles bieden van standaard draadloze connectiviteit tot business intelligence op basis van draadloos aangeleverde data — in alle gevallen met een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding.”

“De MSP-oplossingen van Aerohive bieden channel partners een breed scala aan functionaliteit en zakelijke mogelijkheden. Dit stelt hen in staat om in te springen op de groeiende vraag vanuit het bedrijfsleven naar managed wifi services”, zegt Mark Powley, vice president Sales bij Aerohive. “Ons cloud-platform biedt efficiënte en betrouwbare connectiviteit, oplossingen en API’s waarmee partners onderscheidende diensten met toegevoegde waarde kunnen ontwikkelen. Onze zakelijke voorwaarden bieden hen de flexibiliteit om hun MSP-aanbod naar wens aan te passen en hun dienstverlening ingrijpend te verbeteren.”

Aanvullende informatie:

- [Informatie over het MSP-aanbod van Aerohive](#)
- [Partnerwebsite MSP-aanbod Aerohive](#)
- [Video: ‘Outsource Your Wi-Fi with Aerohive Managed Services Partners’](#)
- [Outsourced Enterprise-infographic](#)

Over Aerohive Networks

Aerohive (NYSE: HIVE) verbindt klanten op eenvoudige en betrouwbare wijze met de informatie, applicaties en inzichten die zij nodig hebben om te groeien. Het simpele, schaalbare en veilige platform levert mobiliteit zonder beperkingen. Voor haar wereldwijde klanten is ieder access point een startpunt. Het hoofdkantoor van het in 2006 opgerichte Aerohive bevindt zich in Milpitas in Californië. Voor meer informatie bezoek <http://www.aerohive.com>, bel 0800 0200462, volg [@Aerohive](#) op Twitter, abonneer op het [blog](#), word lid van de [community](#) of word fan op [Facebook](#).

“Aerohive” is een gedeponeerd merk van Aerohive Networks, Inc. Alle product- en bedrijfsnamen die in dit document worden vermeld zijn merken of gedeponeerde merken van hun respectieve eigenaars. Alle rechten voorbehouden.

Safe Harbor Statement

This press release contains forward-looking statements, including statements regarding new Aerohive product and service offerings and statements regarding their expected performance, market receptiveness and competitive advantage. These forward-looking statements are based on current expectations and are subject to inherent uncertainties, risks and changes in circumstances that are difficult or impossible to predict. The actual outcomes and results may differ materially from those contemplated by these forward-looking statements as a result of these uncertainties, risk and changes in circumstances, including, but not limited to, risks and uncertainties related to: general demand for wireless networking in the industry verticals targeted or demand for Aerohive products in particular, unpredictable and changing market conditions, risks associated with the deployment, performance and adoption of new products and services, risks associated with our growth, competitive pressures from existing and new companies, technological change, product development delays, our inability to protect Aerohive intellectual property or to predict or limit exposure to third party claims relating to its or Aerohive's intellectual property, and general market, political, regulatory, economic and business conditions in the United States and internationally.

Additional risks and uncertainties that could affect Aerohive's financial and operating results are included under the captions "Risk Factors" and "Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations," in the Company's recent annual report on Form 10-K and quarterly report on Form 10-Q. Aerohive's SEC filings are available on the Investor Relations section of the Company's website at <http://ir.aerohive.com> and on the SEC's website at www.sec.gov. All forward-looking statements in this press release are based on information available to the Company as of the date hereof, and Aerohive Networks disclaims any obligation to update the forward-looking statements provided to reflect events that occur or circumstances that exist after the date on which they were made, except as required by law.

Perscontact Aerohive

Aerohive Networks

Jenni Adair

Director of Corporate Communications

408-510-6117

jadair@erohive.com

Twitter: [@Aerohive](https://twitter.com/Aerohive)

Meer informatie

Marcommit

Marielle van Zanten

035-5822730

aerohive@marcommit.nl