

Aerohive setzt mit neuem Partnerprogramm verstärkt auf Managed Services für WLAN-Netzwerke

AdvantageMSP-Programm eröffnet Channel-Partnern neue Geschäftsmodelle und Endkunden erhöhten Business Impact

München, 14. Juni 2016 – Unter dem Namen AdvantageMSP präsentiert [Aerohive Networks® \(NYSE:HIVE\)](#) sein jüngstes Partnerprogramm, mit dem Channel-Partner ihren Kunden rundum gemanagte LAN- und WLAN-Services auf Enterprise-Niveau bereitstellen können. Damit sind Unternehmen in der Lage, sich auf die eigentlichen Vorteile der WLAN-Technologie wie Datenanalyse und Anwendungsflexibilität zu konzentrieren, anstatt sich mit grundlegenden Dingen wie der Konnektivität beschäftigen zu müssen.

Das AdvantageMSP-Programm beinhaltet Tools, Prozesse und Funktionen, mit denen sowohl herkömmliche Reseller als auch Dienstleister ihren Kunden attraktive, hochwertige Services zur Verfügung stellen können.

Die wichtigsten Fakten auf einen Blick

- Zuverlässige WLAN-Konnektivität ist für viele Unternehmen heutzutage zwar erfolgskritisch, aber häufig fehlt es an der Expertise, um entsprechende WLAN-Architekturen zu betreiben. Deshalb wollen einige Unternehmen WLAN als eine Versorgungsdienstleistung, ähnlich wie Strom oder Wasser, beziehen anstatt wertvolle interne Ressourcen mit der Netzwerkverwaltung zu binden. Diese neue Nachfrage bietet Channel-Partnern die Chance, ihren Kunden in Form von WLAN-as-a-Service zusätzliche Wertschöpfung anzubieten und Umsatz sowie Marge zu steigern.
- Das Aerohive AdvantageMSP-Programm ist der Schlüssel zu einer rundum gemanagten WLAN-Konnektivität, die schnell, sicher, skalierbar und zuverlässig ist. Channel-Partner, die sich für AdvantageMSP entscheiden, erhalten State-of-the-Art-Werkzeuge und Zugang zu optimierten Geschäftssystemen, mit denen sie auf einfache Art gemanagte Services bereitstellen können – ohne den Mehraufwand anderer Netzwerklösungen. Sie können den Wert ihrer Serviceangebote noch steigern, indem sie Aerohive Cloud Services (ACS) nutzen, um maßgeschneiderte Geschäfts- und IT-Applikationen zu entwickeln. Aerohive hat dieses Programm in Abstimmung mit globalen Dienstleistern wie T-Systems, NCR und Verizon sowie Hightech-Unternehmen wie GCI und Tekmark entwickelt.
- AdvantageMSP unterstützt sowohl Geschäftsmodelle nach dem Management as a Service (MaaS)- als auch nach dem Wireless as a Service (WaaS)-Prinzip. MaaS-Channel-Partner übernehmen für ihre Kunden das Management der Unternehmensinfrastruktur und verwenden dabei hierarchisch strukturierte Management- und Supportkonzepte. WaaS-Channel-Partner stellen ihren Kunden Wireless-Netzwerke auf Abonnementbasis zur Verfügung und nutzen diese als neuartige Plattform für den Serviceumsatz.
- Endkunden, die mit AdvantageMSP-Partnern zusammenarbeiten, erhalten Zugang zu einer leistungsfähigen, skalierbaren und zuverlässigen WLAN-Infrastruktur, ohne diese selbst managen zu müssen. Der Vorteil: Interne Ressourcen können darauf verwendet werden, das Transformationspotenzial der Mobilität im Unternehmen auszuschöpfen.
- Mit dem Aerohive AdvantageMSP-Programm kann jeder Channel-Partner, von bereits bestehenden MSPs bis hin zu Spezialanbietern, umgehend eine Managed Services-Strategie implementieren. Das Programm enthält innovative neue Geschäftsprozesse und baut auf dem HiveManager® NG auf, der Cloud-fähigen Aerohive-Managementlösung für Unternehmen. Zu den konkreten Funktionen zählen:
- Optimierte Geschäftssysteme, mit denen sich die Transaktionen und betrieblichen Abläufe von Managed Services deutlich vereinfachen lassen; Beispiele hierfür sind die nutzungsbasierte

Abrechnung (Usage Based Billing, UBB) und die Möglichkeit, Hardware getrennt von Software-Lizenzen zu beziehen.

- Ein neuartiges Tool für das hierarchisch strukturierte Management innerhalb des HiveManager NG, mit dem Channel-Partner eine Gruppe von mehreren Kunden zentral verwalten und nach Bedarf skalieren können. Dabei bietet das Tool sowohl eine globale Sicht auf die Netzwerke der gesamten Gruppe als auch detaillierte Ansichten der Einzelnetzwerke.
- Rollenbasierter Zugriff zum HiveManager NG für flexiblere Services, wobei die Kunden auch dann volle Netzwerkvisibilität behalten, wenn dessen tägliche Administration an den Channel-Partner ausgelagert wurde.
- Auto-Provisioning-Funktionen für Access Points und Switches über den HiveManager NG, mit denen die Channel-Partner Hardware auch aus der Ferne bereitstellen und konfigurieren können, um so den Zeit- und Kostenaufwand für umfangreiche Installationen über mehrere Standorte hinweg zu reduzieren.
- AdvantageMSP-Partner, die noch attraktiver für ihre Kunden sein wollen, nutzen die offenen APIs der ACS-Plattform z. B. für Monitoring, Präsenz, Standort und Identität. Mit ihnen können sie maßgeschneiderte Geschäfts- und IT-Applikationen entwickeln, um ihr Servicespektrum über das Management und den Support von Hardwaresystemen hinaus auszudehnen.

Zusätzliche Informationen

- [Informationen zum Aerohive AdvantageMSP-Programm](#)
- [Aerohive AdvantageMSP-Programm Partnerseite](#)
- [Lagern Sie Ihr WLAN aus mit Aerohive AdvantageMSP \(Video\)](#)
- [Outsourced Enterprise-WLAN \(Infografik\)](#)
- [General Communications Inc. \(Case Study\)](#)
- [Tekmark \(Case Study\)](#)

Kommentare

„Aus der Zusammenarbeit von Aerohive und Verizon ist ein überzeugendes Managed WaaS-Angebot hervorgegangen, das die besonderen Stärken von Aerohive mit dem Netzwerk- und Servicespektrum von Verizon kombiniert“, sagt **Jean-Francois Labourdette, Senior Manager Advanced Network Engineering Group bei Verizon Enterprise Solutions**.

„Mit Net-Based LAN Services haben Aerohive und T-Systems ein sicheres, Cloud-basiertes Managed WLAN-Angebot für unsere Kunden entwickelt, das die Möglichkeiten von Aerohive mit der Leistungsstärke und Reichweite von T-Systems verbindet“, erklärt **Christian Barbe, Head of In-House Services bei der T-Systems International GmbH**.

„Für sein IntraCloud-Portfolio an Managed Service-Angeboten suchte IntraSystems nach einem weiteren Managed WLAN Service. Nach einer Evaluation anderer Anbieter freuen wir uns nun darüber, Aerohive und sein AdvantageMSP-Programm ausgewählt zu haben“, sagte **Paul Kunze, Vice President für Vertrieb und Marketing bei IntraSystems**. „Das Aerohive-Angebot ist der Konkurrenz deutlich voraus, was das Verständnis der Bedürfnisse von VARs angeht, d. h. die Aufnahme von Managed WLAN Services in deren Portfolio mit der Fähigkeit, diese Services auch mit zusätzlichen Value-Add-Optionen weiter zu verbessern. Aerohive ermöglicht IntraSystems die Umwandlung einer WLAN-Plattform in eine erfolgreiche Business-Plattform.“

„AdvantageMSP ist eine natürliche Erweiterung unseres Programms und gibt uns die Möglichkeit, durch innovative gemeinsame Services zusätzlichen Geschäftswert zu generieren“, erläutert **Michael O'Brien, Vice President Global Channels bei Aerohive Networks**. „Unser Team hat ein vielseitiges MSP-Portfolio geschaffen, das den unterschiedlichsten VARs und MSPs ein neues interessantes Geschäftskonzept erschließt.“

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: our ability to continue to attract, integrate, retain and train skilled personnel, 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.

Pressekontakt

eloquenza pr gmbh

Matthias Opfermann/Jaya Hegele/Svenja Op gen Oorth

+49 (0)89 24 20 38 0

aerohive@eloquenza.de

Informationen über Aerohive Networks

Aerohive (NYSE: HIVE) ermöglicht seinen Kunden eine einfache und sichere Verbindung zu allen Informationen, Anwendungen und Erkenntnissen, die sie benötigen, um zu wachsen. Unsere einfache, skalierbare und sichere Plattform bietet Mobilität ohne Einschränkungen. Für unsere Kunden weltweit ist dabei jeder Access Point ein Ausgangspunkt. Aerohive wurde 2006 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Milpitas, Kalifornien. Um weitere Informationen zu erhalten, besuchen Sie uns im Internet unter <http://www.aerohive.com> oder rufen Sie uns unter +49 0800 000 4978 an. Außerdem können Sie uns auf Twitter [@Aerohive](https://twitter.com/Aerohive) folgen, unserer [Community](#) beitreten, unseren [Blog](#) abonnieren oder Fan unserer [Facebook](#)-Seite werden.

###

"Aerohive" und "HiveManager" sind eine eingetragene Handelsmarke von Aerohive Networks, Inc. Alle hier verwendeten Produkt- und Firmennamen sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber. Alle Rechte vorbehalten.