



## Aerohive unterstützt seine Channel-Partner beim Ausbau ihres Managed-Service-Geschäfts

Mit neuen Funktionen und flexiblen Nutzungsmodellen kann jeder Partner zum Managed-Service-Anbieter für LAN und WLANs werden

**München, 10. August 2017 –** [Aerohive Networks® \(NYSE: HIVE\)](#), der am schnellsten wachsende WLAN-Anbieter, präsentiert ein branchenweit einzigartiges Programm aus innovativen Nutzungsmodellen und Produktfeatures, mit dem Channel-Partner ihren Kunden im Handumdrehen differenzierte, rentable und rundum gemanagte LAN- und WLAN-Dienstleistungen bereitstellen können.

Das MSP-Programm beinhaltet eine übersichtliche, flexible Palette von Nutzungsmodellen und Produktfunktionen, die allen von Aerohive autorisierten Channel-Partnern eine verlässliche Basis für gemanagte (W)LAN-Services bietet. Mit dem aktuellen Angebot können alle Aerohive Partner die ganze Power eines sicheren, skalierbaren (W)LANs in der Cloud nutzen, um damit ihren Kunden handfesten Mehrwert und gemanagte (W)LAN-Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen.

### Hintergrund und Highlights

- Obwohl die meisten Unternehmen für ihr Tagesgeschäft auf (W)LAN-Konnektivität angewiesen sind, haben sie oft Schwierigkeiten bei der zuverlässigen Bereitstellung leistungsfähiger Wireless-Netzwerke. Angesichts fehlender In-House-Expertise entscheiden sie sich daher immer häufiger für ausgelagerte gemanagte (W)LAN-Services und kreieren damit einen Markt, für den erhebliches Potenzial prognostiziert wird.
- Zur Erschließung dieses lukrativen Segments stellt Aerohive seinen Channel-Partnern flexible Optionen zur Auswahl, mit denen sie ihren Kunden ebenso umfassende wie differenzierte (W)LAN-Dienstleistungen bereitstellen können. Mit dem MSP-Programm können sie ihre eigenen Angebote entwickeln und hierfür auf das ganze Lösungsportfolio von Aerohive zurückgreifen, einschließlich Multi-Tenant-fähigem Netzwerk-Management in der Cloud und Nutzungsmodellen, die eigens für den Channel-Vertrieb optimiert wurden.
  - Ergänzt wird dies durch flexible, für den Channel-Vertrieb optimierte Nutzungsmodelle, die den Aerohive Partnern beim Aufbau ihrer Kundenbasis und der Steigerung ihrer Rentabilität wertvolle Unterstützung leisten, indem sie ihre betriebliche Effizienz und ihre Margen erhöhen. Die wichtigsten Merkmale lauten:
    - Trennung von Hard- und Software, so dass Aerohive Partner die Hardware künftig nicht mehr zum gleichen Zeitpunkt wie die auf Abonnementbasis erworbenen Supportleistungen und Softwareprodukte kaufen müssen. Damit kann die Hardware vorab installiert und bereitgestellt werden, gefolgt von Software und Support, sobald die Lösung tatsächlich einsatzbereit ist.
    - Durch flexible Eigentumsmodelle kann der Partner je nach gewünschtem Geschäftsmodell selbst entscheiden, ob er oder sein Kunde die Hardware besitzen soll, d. h. er kann im Besitz der kompletten Lösung verbleiben oder sich auf das Management der Kundenlösung beschränken.
    - Durch die Übertragbarkeit von Hardware und Lizzenzen können Partner, die als Besitzer der Hardware fungieren, diese nach Bedarf von Kunde zu Kunde verschieben.

Die neuen Nutzungsbedingungen stehen allen Aerohive Partnern offen, die den MSP-Zusatz zu ihrem standardmäßigen Reseller-Partnervertrag mit Aerohive unterzeichnen.

- Sämtliche Aerohive Managed Services Partner können auch die HiveManager-Plattform für das Cloud Networking nutzen, einschließlich der neuen Funktionalität für das effiziente (W)LAN-Management mehrerer Kundennetze. Eine zentrale Managementkonsole für direkte Netzwerkeinblicke sowie die flexibel abstufbare Skalierbarkeit schaffen die Voraussetzung dafür, dass Kunden und Managed-Service-Partner bei der Anpassung der Netzwerke an neue Geschäftserfordernisse reibungslos zusammenwirken. Als solides Fundament dient dabei die einzigartige, verteilte (W)LAN-Architektur von Aerohive, die für eine effiziente und zuverlässige Servicebereitstellung ausgelegt ist und die Entwicklung, Bereitstellung und Unterstützung von Multi-Tenant-(W)LANs deutlich vereinfacht.
- Mit dem Aerohive Lösungsportfolio erhalten Resell-Partner des Weiteren die Möglichkeit, ihren Kunden ein differenziertes, mehrwertorientierteres Servicepaket zu schnüren:
  - Aerohive Connect zeichnet sich durch seine robuste Cloud-Konnektivität aus, die eine optimale Mischung aus Reichweite, Leistungsstärke und Kapazität bietet. Aerohive Connect wurde als kostengünstige Plattform für (W)LAN-Konnektivität und Hotspot-Services konzipiert.
  - Aerohive Select ist eine vollfunktionale (W)LAN-Lösung mit umfangreichen Funktionen für Planung, Überwachung, Gästemanagement, Sicherheit und Analyse und eignet sich speziell für die komplexen Netzwerke von Großunternehmen.
  - Mit Aerohive Insight steht eine einheitliche API-Plattform bereit, auf der Partner und Service Provider attraktive Mehrwertanwendungen und -dienste entwickeln können. Beispiele hierfür sind Analysedaten zu Website-Besuchern für Endkunden oder auch maßgeschneiderte Monitoring-Werkzeuge und Dashboards für die MSP-interne Nutzung.

MSPs können mit Aerohive Connect als Einstiegslösung starten und ihre Kunden dann nach Bedarf mit Aerohive Select bzw. Insight ausstatten.

- Neben Resell-Partner kooperiert Aerohive mit weltweit führenden Dienstanbietern und ermöglicht diesen die Erweiterung ihrer Managed-Services-Portfolios um WLAN-Optionen. Ein Beispiel hierfür ist T-Systems, das seine umfassenden Managed-(W)LAN-Services als abonnementbasiertes Komplettpaket direkt an multinationale Unternehmen und Geschäftskunden vertreibt.

### Preise und Verfügbarkeit

- Die Aerohive MSP-Plattform inklusive HiveManager NG ist ab sofort erhältlich. Channel-Partner bestellen die gewünschte Hardware, das Netzwerkmanagement und den Support anhand der aktuellen Aerohive Preisliste. Der HiveManager NG ist ohne Aufpreis mit den

neuesten MSP-Funktionen ausgestattet.

- Die Managed-LAN-Services von T-Systems stehen multinationalen Unternehmen und Geschäftskunden zur Verfügung. Weitere Informationen sind direkt von T-Systems erhältlich.

## Weiterführende Kommentare

„Als einer der weltweit führenden Anbieter von Informations- und Telekommunikationstechnologie versorgt T-Systems viele renommierte Unternehmen rund um den Globus mit erstklassiger Netzwerkkonnektivität. Sichere, hochflexible WLAN-Services, die auch Betrieb und Wartung beinhalten, werden seit einigen Jahren immer wichtiger“, erläutert Reinhold Wiesenfarth, Senior Vice President für Telekommunikationsportfolios bei T-Systems. „Die Aerohive Lösung ist eine geradezu ideale Ergänzung für unsere Managed-WLAN-Dienstleistungen. Mit unserem neuen Service, der hochgradig skalierbaren Architektur, der einfachen Bereitstellung und dem Netzwerkmanagement auf Basis einer privaten Cloud helfen wir unseren Kunden dabei, ihre Netzwerke zu optimieren und ihr Unternehmen zu digitalisieren.“

Seit der Einführung von Aerohive WLAN-Lösungen in Europa hat sich Lantech zu einem der führenden Value-Added-Reseller im Benelux-Raum entwickelt, mit sicheren Managed-Networking-Lösungen für ein breites Kundenspektrum. Jeroen van Zelst, Managing Director von Lantech: „Die MSP-Plattform von Aerohive ermöglicht uns die Bereitstellung noch flexiblerer WLAN-Services, mit denen unsere Kunden ihre Wireless-Infrastruktur nach Bedarf erweitern oder zurückfahren können. Damit reicht unser Portfolio von der Basis-Konnektivität bis zu einer Business Intelligence, die durch WLAN-Daten gespeist wird – all dies zu einem konkurrenzlosen Preis-Leistungsverhältnis.“

„Mit unserem MSP-Programm reagieren wir auf die steigende Nachfrage nach WLAN-Outsourcing und stellen unseren Partnern eine breite Palette von Produktfeatures und Nutzungsmodellen bereit“, ergänzt Mark Powley, Vice President Sales bei Aerohive. „Unsere Cloud-Plattform bietet ein Höchstmaß an Effizienz und Qualität bei der Servicebereitstellung, bei Lösungen und APIs. Sie ermöglicht unseren Partnern die Schaffung differenzierter Mehrwertdienste und beinhaltet Nutzungsmodelle, mit denen sie nicht nur ihr MSP-Portfolio flexibel und bedarfsoorientiert gestalten, sondern auch völlig neue Wege im Kundengeschäft gehen können.“

## Ressourcen

- [Informationen zum Aerohive MSP-Programm](#)
- [Website zum Aerohive MSP-Angebot für Partner](#)
- [Video zum WLAN-Outsourcing mit den Aerohive Partnern für gemanagte WLANs](#)
- [Infografik zum Outsourcing von WLAN-Unternehmensnetzwerken](#)

## 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 Zugangspunkt ein Ausgangspunkt. Aerohive wurde 2006 gegründet und hat seinen Hauptsitz in Sunnyvale, CA. Weitere Informationen finden Sie im Internet unter <http://www.aerohive.com>. Außerdem können Sie uns auf Twitter [@Aerohive](#) folgen, unserer [Community](#) beitreten, unseren [Blog](#) abonnieren oder Fan unserer [Facebook](#)-Seite werden.

###

“Aerohive” und “HiveManager” sind eingetragene Handelsmarken von Aerohive Networks, Inc. Alle hier verwendeten Produkt- und Firmennamen sind Eigentum ihrer jeweiligen Inhaber. Alle Rechte vorbehalten.

eloquenza pr gmbh  
Tobias Jost, Svenja op gen Oorth  
Emil-Riedel-Straße 18  
80538 München  
[aerohive@eloquenza.de](mailto:aerohive@eloquenza.de)

Aerohive\_MSP\_10082017