

Potenciál výměny Wi-Fi je veliký

S Michalem Zlesákem mluvíme o vyspělosti Wi-Fi technologií, přínosu analytických funkcí pro zákazníky a o segmentech, které jsou nejotevřenější k upgradu. Kde je prostor k růstu a jaké možnosti skýtá cloudový management?

Lze dnes technicky spolehlivě přejít v kancelářích z kabelů zcela na bezdrátovou infrastrukturu?

Určitě ano. Dnešní Wi-Fi technologie nabízejí nejen dostatečný výkon, ale i bezpečnost. Jsou to však uživatelé, kteří vyžadují mobilitu, a ne IT oddělení, která byla zvyklá diktovat podmínky a často bezdrátový přístup zakazovala. Pokud má být uživatel produktivní, většinou ke své práci mobilní zařízení potřebuje. IT jen musí najít možnosti, jak to podpořit.

V portfoliu máte dvě řady Wi-Fi AP. V čem se odlišují WiNG AP od vašich ostatních AP?

Extreme Wireless je vhodný do enterprise prostředí s vysokou hustotou uživatelů a nároky na přenos – do školství, zdravotnictví, státní správy či oblasti hospitality. Pro zajímavost, před několika dny jsme na SuperBowlu stanovili nový rekord v počtu současně připojených uživatelů na jednom místě – konkrétně 35 tisíc. WiNG je naopak vhodný do prostředí s více pobočkami a nižšími nároky na počty připojených uživatelů. Např. do oblasti maloobchodu, skladů, logistiky či hotelů. Prioritou je však tyto platformy integrovat do jediného řešení.

Hlavním přínosem Wi-Fi je schopnost analýzy dat a chování uživatelů. Jaké nástroje a možnosti pro tyto účely poskytnete?

Aplikační analýza se stává dnes pomalu nutností. Naší velkou výhodou je, že viditelnost a kontrolu až na určité aplikace poskytujeme přímo na jednotlivých AP. Je možné rozeznávat až tisíce různých aplikací včetně vlastních a následně nastavit pravidla pro jednotlivé uživatele či zařízení. To je velmi důležité v sítích s vysokými nároky na přenos a kritické obchodní aplikace. Je možné je prioritizovat a zároveň omezovat ty nežádoucí.

Které segmenty to reflektují?

Velmi si to uvědomují v komerční sféře, hlavně výrobní podniky, které potřebují garantovat kritické aplikace a sledovat jejich využití. Stejně tomu je i ve zdravotnictví a pomalu i ve státní správě či školství. Projekty máme už i v oblasti veřejných prostor, kde je aplikační analytika nezbytným nástrojem k monetizaci IT. V tomto segmentu máme velké zkušenosti nejen v NFL v USA, ale už i v několika projektech v Evropě včetně např. pokrytí pláží v Černé Hoře.

Umožňujete také správu síťových prvků z cloudu – platí to pro všechna vaše AP?

Ano, všechna naše nová AP podporují připojení v privátním i veřejném cloudu. Používáme stejná AP pro cloud i pro on premise řešení. Zákazník tak může využít veškeré výhody enterprise řešení (aplikační analytika, BYOD, řízení přístupu do sítě, správa přístupových profilů atd.) formou předplatného a při rozšíření snadno přejít na plné řešení.

Jaké výhody to přináší partnerům?

Partneři mají možnost si ExtremeCloud označit jako svou službu a cílit jak na menší podniky, tak i na větší organizace formou pilotního projektu. Podpora ZTP (Zero Touch Provisioning) a intuitivní správa nevyžadují zapojení často drahých lidských zdrojů. Nasazení enterprise řešení tak může být velmi snadné i levné. A jakmile je zákazník spokojený s prvotní instalací, rád využije další služby partnerů pro rozšíření.

Jak je pro ExtremeCloud nastavené licencování, resp. obchodní model?

AP stejně jako přepínače (v tomto jsme jedineční, neboť do cloudu je možné připojit i přepínače včetně podpory ZTP) mají své předplatné. Roční, tříleté za cenu dvou



Jméno: Michal Zlesák

Pozice: regionální obchodní ředitel, Extreme Networks

a pětileté za cenu tří. Extreme Networks má své distributory, kteří licence dodávají obchodním partnerům. Partnerský program pak nabízí specializaci MSP se svými výhodami.

Do jakých prostředí v ČR a SR vaše AP nejčastěji nasazujete?

U zákazníků, kteří si uvědomují, že to není pouze o ceně AP, že uživatelská zkušenost, či dokonce kvalita zkušenosti je důležitá. Požadavky na mobilitu rostou, a ne každý to reflektuje. Nejen nákupní centra často pořizují low-endová AP, která při připojení více než deseti uživatelů přestanou fungovat. A provozovatelům je to jedno. Kvalitní Wi-Fi jsou dnes součástí očekávání uživatelů. Ve finále naše řešení stojí zákazníky mnohem méně peněz a úsilí a mají navíc spokojené uživatele či klienty.

Kde vidíte největší příležitost k růstu?

Podle analytiků přes 80 % všech Wi-Fi instalací nevyhovuje dnešním potřebám na mobilitu a do dvou až tří let musí dojít k výměně. Potenciál je veliký. Nedílnou součástí jsou i management a analytické nástroje, které garantují dobrou uživatelskou zkušenost, a tím i šetří náklady. ●

Jan Mazal