

Ing. Michal Zlesák

Extreme Networks + Veracomp

CHRÁNÍME INVESTICE PARTNERŮ

MICHALA BENEŠOVSKÁ



Společnost Extreme Networks dnes patří mezi lídry v oblasti jak pevných, tak bezdrátových síťových technologií a jejím cílem je stát se lídrem na trhu i v oblasti softwarově definovaných sítí. Jak vnímají v Extreme Networks partnery, jaký byl pro společnost rok 2016 a proč s ní spolupracovat, to nám prozradil Ing. Michal Zlesák, obchodní ředitel Extreme Networks pro oblast střední a východní Evropy.

Pojďme nejdříve představit firmu Extreme Networks. Jak dlouho už na trhu působíte?

Extreme Networks působí na trhu od 90. let a já osobně jsem do firmy přišel před třemi lety, prostřednictvím akvizice společnosti Enterasys Networks (v které jsem působil od roku 2002). Obě firmy se dlouhodobě zabývají síťovými technologiemi a po spojení se staly jedním z lídrů na trhu v oblasti sítí. Nedávno došlo k další akvizici, části společnosti Zebra, a to konkrétně Wireless technologií. Díky tomu jsme teď ve světové top trojce v oblasti pevných a bezdrátových síťových technologií.

Čím je tvořeno vaše portfolio?

Naše portfolio pokrývá širokou škálu řešení: od zmiňovaných bezdrátových a pevných sítí, jednotné správy včetně řízení přístupů aplikační inteligence až po všudypřítomnou bezpečnost. Nabízíme tak jako jedni z mála kompletní řešení od přístupů po páteřní síť a datová centra. Naším hlavním cílem je stát se jedním z klíčových hráčů na trhu v oblasti softwarově definovaných sítí. Přejít do této oblasti je něco, co propagujeme už mnoho let, a nástroje, které poskytujeme zákazníkům, stojí na konceptu inteligence ve správě. Integrace s různými řešeními od dalších výrobců je díky tomu mnohem jednodušší, a přitom přinášející vyšší hodnotu, než když si zákazník kupuje řešení tzv. na klíč od jediného výrobce.

Jak se stavíte ke trendům, mezi které patří například cloud?

Dlouhodobě se zabýváme technologiemi pro podnikové sítě, což mimo jiné znamená, že se snažíme poskytovat zákazníkům v síti detailní viditelnost a kontrolu nad provozem. Aby věděli, co se v síti děje, kdo, kdy, kde, s jakým zařízením se připojuje atd. Takový přístup lze řešit pomocí tzv. on-premise řešení, kdy si zákazník provozuje správu sám. Postupně však správu přebírají poskytovatelé služeb, neb je to pro koncové zákazníky výhodnější. Není často možné, aby IT oddělení sledovala všechny trendy v oblasti komunikací. Ostatně i my máme partnery poskytovatele, kteří se starají o sítě a mají u sebe nástroje správy. Investice do IT nejsou nekonečné. Náklady na vlastní IT experty nejsou pro mnoho (především menších) firem udržitelné a tato inteligence se postupně stěhuje do cloudu. Čehož jsme si plně vědomi, a už několik let proto nabízíme cloudová řešení pro partnery. Na začátku tohoto roku jsme navíc spustili službu Extreme Cloud, která umožňuje řadu užitečných funkcí jak formou klasického podnikového on-premise řešení, tak řešení plně cloudového (které obchodní partner může navíc provozovat jako své vlastní, včetně vlastního brandingu). V praxi to funguje tak, že my funkci

poskytujeme v cloudu a zákazník si od našich partnerů může koupit přístupový bod nebo přepínač, sám si ho zapojí (aniž by potřeboval cokoliv studovat) a zařízení se automaticky připojí do sítí.

Pro koho je takové řešení určeno?

Konkrétně toto je určeno především pro menší firmy, které nechtějí investovat velké částky do provozu IT oddělení. Např. hotely, školy, retail obchody apod. I malé a střední podniky už dnes vyžadují funkce, které byly dříve výsadou velkých firem. Pro takové podniky dává smysl hlavně řešení založené na formě předplatného. Ve chvíli, kdy společnost naroste do určitých rozměrů, měla by mít možnost přejít na vlastní řešení či řešení provozované partnerem bez nutnosti výměny hardwaru. A to, samozřejmě, nabízíme také. Zákazník či partner pouze dokoupí nezbytný software pro on-premise řešení místo placení předplatného. Důležité je, že Extreme Cloud poskytuje veškeré funkce, které by měli i za plného on-premise řešení. Rovněž jsme si vědomi citlivého tématu dat v cloudu. Veškerá zákaznická data proto zůstávají u zákazníka a my pracujeme pouze s daty statistickými – pro účely aplikační viditelnosti, řízení přístupu, podpory BYOD a dalších podobných žádaných funkcí. AP i přepínače jsou navíc stejné jak pro cloud, tak pro on-premise řešení, a unikátní je rovněž naše nabídka tzv. zero touch provisioningu i pro přepínač.

Jaké zastoupení má Extreme Networks v České republice?

Firma má v současnosti okolo 2 000 zaměstnanců po celém světě. V České republice jsme dlouho působili ve dvou, po akvizici Zebry Wireless je nás tu deset. Máme velmi schopný tým, který zahrnuje jak předprodejní, tak i poprodejní technickou podporu. Spravujeme celý region, konkrétně můj sahá od České republiky až po Jadran, Řecko a Izrael. Má to řadu výhod, jelikož spousta zákazníků působí v regionálním měřítku. Navíc mám za sebou skvělou podporu ze strany distributora Veracom, který působí prakticky v celé mé oblasti.

Máte možnost srovnání s mnoha dalšími zeměmi. Je český trh v něčem specifický?

V určitém ohledu je trh něčím specifický v každé zemi. V Maďarsku máme třeba velký úspěch v oblasti zdravotnictví, především díky partnerovi, který se specializuje na nemocniční informační systémy. Na Jadranu je to logicky hodně o hotelech. Česko je ale specifické pevnou vazbou na stávající dominantní výrobce. Např. státní správa velmi často vypisuje výběrová řízení ne na to, co potřebuje, ale na to, co je nejjednodušší vysoutěžit. Místo reálné potřeby zákazníka se vypisují zakázky podle toho, co konkrétní výrobce nadiktuje.

Jinde se s podobným přístupem nesetkáváte?

U nás je podobných případů stále hodně. Hraje tomu do karet i poměrně složitý zákon o zadávání veřejných zakázek. Mám pocit, že směrem na východ si zákazníci stále více uvědomují, co vlastně chtějí. Třeba ve Slovinsku fungují výběrová řízení trochu jinak. Řízení se vypíše otevřeněji s požadavky na funkčnost řešení, které by mělo splnit více výrobců. Ne s opsanými datasheety jednotlivých produktů. S pomocí elektronické aukce zvou následně dodavatele k testům. Ty pak ověřují, zdali jsou dodavatelé skutečně schopni požadované služby doručit. IT je v naší státní správě stále velmi konzervativním odvětvím.

Jaký je vztah Extreme Networks k partnerům?

Své obchodní partnery nepovažujeme za resellery, ale za skutečné partnery, naši prodouzenou ruku. Neočekáváme, že budou jen přeprodávat naše produkty, ale snažíme se je přesvědčit, aby naše řešení používali jako nástroj k definování vlastních služeb. A teprve ty aby potom nabízeli zákazníkům a upravovali je podle jejich specifických potřeb. Jde o pochopitelný přístup: potřeby jednotlivých zákazníků se na trhu začínají stále více lišit. A partneři by měli vnímat, co konkrétně je pro daného klienta skutečně efektivní.

Jak podobné partnerství probíhá?

Poskytujeme partnerům řešení a nástroje, které umožňují efektivně řešit potřeby jejich zákazníků. Důraz je kladen nejen na jednoduchost správy sítí, ale i analýzu jejich dat. Aplikace se dnes stěhují do sítí. Pokud do nich vidím, vím, jak organizace funguje. Mohu navrhnout změny na základě znalosti stávajícího provozu. Mnozí systémoví integrátoři dnes komunikují často pouze s IT oddělením. Vlastníky aplikací nejsou často IT oddělení, ale finančníci, manažeři, zdravotníci atd. Pokud chtějí partneři plně pochopit, jak jejich zákazníci fungují, musí mluvit i s těmito lidmi a navrhnout rozvoj systémů či referovat o využití určitých aplikací na základě skutečných znalostí fungování zákazníka. V tu chvíli pak dokážu nabídnout žádané řešení a jsem skutečným partnerem. Nechceme, aby naši partneři byli jen přeprodávající dostupných produktů, ale řešitelé skutečných potřeb zákazníků. S jejichž definicí však pochopitelně musí občas pomoci.

Partnery si tedy pečlivě vybíráte?

Aktuálně máme okolo 10 aktivních partnerů. Očekáváme však, že hlavně Extreme Cloud může být atraktivní pro nové partnery. Management sítí, viditelnost, kontrola a analytika dat jsou nástroji přinášejícími hodnotu zákazníkům. Pokud chce partner uspět s nástroji od Extreme Networks, toto musí mít v „DNA“ své nabídky služeb. My poskytujeme nástroj, on nabídne odpovídající řešení a zákazník dostane to, co opravdu potřebuje.



Vztah je vyvážený a všichni jsou spokojeni. Problémem je, že spousta integrátorů si právě toto neuvědomuje a vše prodává jako komoditu. Proto chceme, spolu s Veracompem, připravit kampaň, která představí používání Extreme Cloudu jako nástroje. Věci lze řešit i jinak, než jak jsme zvyklí. Je třeba jít proti konzervatismu, který je tu tak hluboce zakořeněný.

Co všechno partnerům nabízíte?

Nedávno byla spuštěna třetí verze partnerského programu, která obsahuje mnohem větší množství výhod než verze předchozí. Nicméně tyto výhody souvisí s prodejem řešení. Je to totiž prodej řešení, na nějž se teď vážou bonusy, které mohou být opravdu velmi zajímavé. Nebavíme se o 1–3 % zpětných rabatů, ale o mnohem více. Také se snažíme pravidelně pořádat osvětové akce, nejnověji formou pravidelných webinářů. A jednou za půl roku či kvartál pořádáme partnerská setkání. Pro nás je důležité, aby partneři měli znalosti a pomáhali tak IT oddělením zákazníků poskytovat mnohem vyšší hodnotu IT služeb ve své organizaci. Je to často právě šéf IT, který komunikuje s managementem organizace a potřebuje prezentovat, jaké výhody síť přináší. IT si dnes na sebe musí vydělat a partner toto musí umět zohlednit. Tohle všechno musíme s partnery probírat a musíme je to učit i na konkrétních případech. Česká republika (a východní Evropa obecně) má totiž velký problém s rezistencí vůči inovativním projektům a s tzv. monetizací IT,

s nimiž máme jak na západ, tak na východ od nás velké zkušenosti.

Jakým způsobem ji překonáváte?

Podařilo se nám s partnery implementovat několik projektů, které přinášejí mnohem vyšší přidanou hodnotu v podobě analytiky dat, jednotné správy a řízení přístupu ve velkých sítích. Vždy je lepší, když můžete něco ilustrovat na konkrétním příkladu nebo na zkušenosti odjinud. Například v Černé Hoře teď děláme projekt pokrytí pláží, kde byla vyžadována garance dobré uživatelské zkušenosti i v případě vyšší koncentrace uživatelů. Obzvláště když si za prémiové služby zaplatí. Návrh této investice byla v řádu měsíců.

Ale k partnerům. Snažíme se budovat komunitu, která mezi sebou nesoúpeří. Pokud partner skutečně pracuje se zákazníkem, nese to s sebou náklady. A zatímco on se připravuje a věnuje tomu finance, čas a spoustu práce, ve finále se do výběrového řízení může přihlásit někdo, kdo zákazníka vůbec nezná, a následně nesplnit očekávání zákazníka. Máme mnoho nástrojů, jak chránit investice jednotlivých partnerů. A toto garantujeme již mnoho let.

Co pro vás jako firmu znamenal rok 2016?

Regionálně rosteme, a i obecně vnímáme poptávku po našem řešení a spokojenost ze strany zákazníků. Společnost jako celek byla v tomto roce velmi úspěšná (což se projevuje i v růstu akcií), povedla se rovněž akvizice Zebry

Wireless. A také zaměření na určitou oblast trhu, které jsme v minulosti slibovali a které potvrdila zmíněná akvizice. Přesouváme se tudíž i do oblastí retailu a transport & logistic. Byli bychom samozřejmě rádi, kdyby se nám v České republice dařilo lépe. Rok 2016 tu byl rokem konsolidace, ale zapracovali jsme na řadě projektů, které ponесou ovoce v dalších letech. Máme například daleko širší portfolio partnerů, kteří s námi chtějí spolupracovat a u nichž vidíme vzájemně výhodnou spolupráci.

Pojďme to tedy na závěr shrnout: Proč spolupracovat s Extreme Networks?

Nejsme značka, která se prodává sama. A ani to není naším cílem. Za Extreme Networks najdete především obchodní hodnotu daného řešení. Naše řešení stávajících zákaznických problémů je unikátní, za rozumnou cenu dokáže poskytnout dostatečně rychlou návratnost a ukázat, že stávající problémy je možno řešit velmi elegantním způsobem. Vnímáme partnery skutečně jako partnery, chráníme jejich investice a oni se na nás mohou spolehnout. Naše řešení navíc nejsou proprietární, což ve výsledku dokáže výrazně snížit cenu. Jako firma neděláme přímý prodej a za tím si striktně stojíme. Když se bavíme s koncovým zákazníkem, tak pouze ve smyslu rozvoje – cenové nabídky neděláme, to je na partnerech. A v neposlední řadě tu spolupracujeme s Veracompem, který vnímáme jako naši prodlouženou ruku, jako jedny z nás! (smích)