



Virtuelles Live-Event

Carrier Meeting

White Label SD-WAN Lösungen:
Das Rundum-Sorglos-Paket für
Carrier & Reseller



Donnerstag, 22. Oktober 2020
16.00 – 16.45 Uhr



White Label SD-WAN Lösungen für Carrier & Reseller



Ruth Welter
Vice President Strategic Alliances
Colt



Michael Ritter
Director Strategic Solutions
Colt



Stephan Riese
CEO
PECOS / reputatio



Andreas Glag
Senior Sales Engineer
Colt

SD-WAN: Von der Unternehmenslösung zum Wholesale Dienst

Zukunftsmodell SD-WAN: Perspektive aus Carrier Sicht

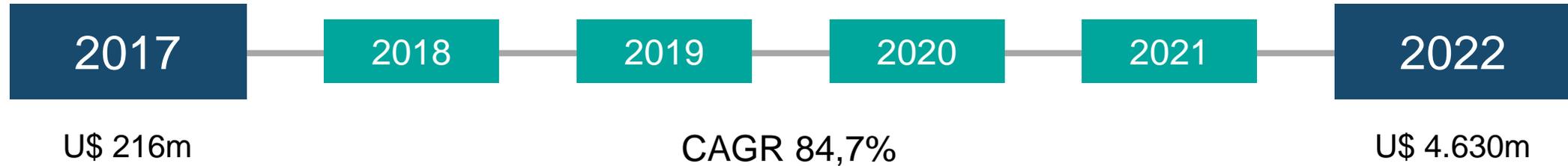
SD-WAN: Fundament für Direct Cloud Access

Fragen & Antworten



Weltweiter Managed SD-WAN Services Markt

Quelle: Gartner 2019



Managed Service vs. Do-it-yourself



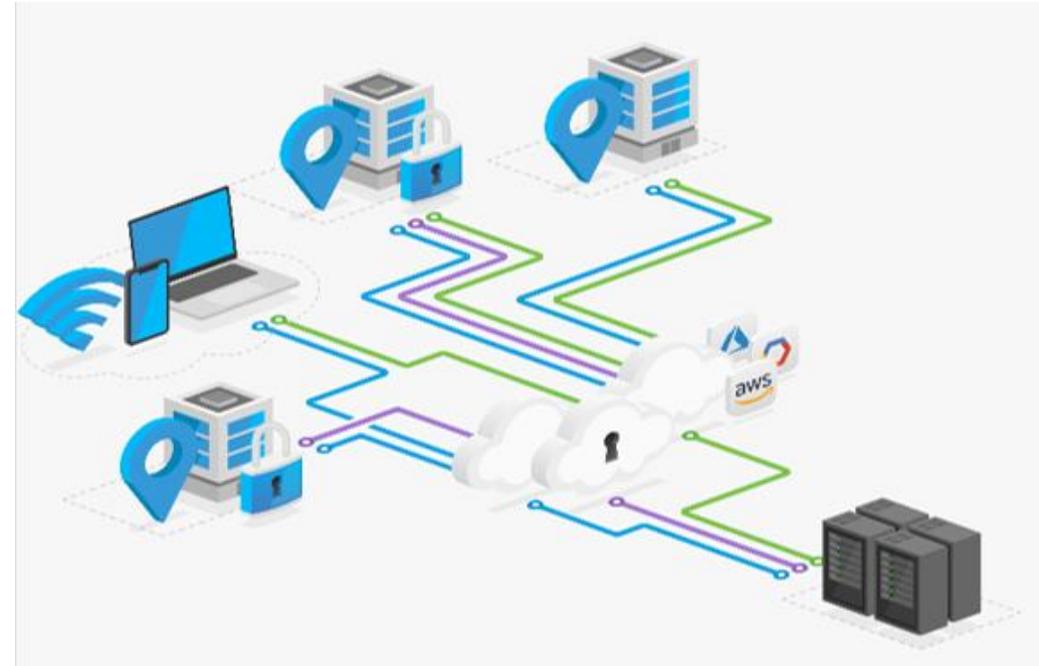
Quelle: IDG 2020

Der Managed SD-WAN Services Markt wird von zwei Arten von Anbietern adressiert:

- Telekommunikationsunternehmen in Partnerschaft mit SD-WAN Herstellern
- Systemintegratoren (SIs) und Value Added Reseller (VARs)

Quelle: Gartner 2019

- Senkung der WAN-Verbindungskosten
- Erhöhte Verfügbarkeit
- Agilere Business-Anwendungen
- Verbessertes Service Monitoring und Testing
- Entkopplung von Netzzugangs- und Transporttechnologie
- Optimierung von WAN-basierten Applikationen
- Robuste Datensicherheit



Interne IT-Lösung



- Senkung der WAN-Verbindungskosten
- Erhöhte Verfügbarkeit
- Multi-Cloud Connectivity
- Transparente Leistungsdaten

Managed Service



- Schnelle Verfügbarkeit
- Optimierung der internen IT-Ressourcen
- Keine Investitionskosten
- Garantie der SLAs durch Service Provider

Wholesale Produkt



- Bewährte Lösung
- Einbettung in existierendes Eco-System
- Skalierbarkeit
- Flächendeckender Support

- Schnelle Produkteinführung
- Geringe Vorabinvestitionen
- Vorhersehbare, niedrige Betriebskosten
- Keine Technologielieferanten- und Bestandsverwaltung
- Immer auf dem aktuellen Stand der Technologie
- Inhärente Skalierbarkeit
- Überregionale, globale Verfügbarkeit
- Gewährleistung von Data Compliance





White Label SD-WAN Lösungen

> *Perspektive aus Carrier Sicht*

PECOS GmbH
Karnapp 25, D-21079 Hamburg

www.pecos.de

Der Referent...

Alter

45 Jahre

Familienstand

glücklich verheiratet

Kinder

Zwei „anständige“ Söhne

Bildungsgrad

Dipl. Informatiker d. Universität Karlsruhe

Schwerpunkt

Datenbanken, Telematik / Netz Design

Hochgeschwindigkeitsnetze, Mobilfunknetze, ...



Unternehmer

seit 27 Jahren

Position

Gründer und Vorstand der reputatio AG

GF der reputatio systems GmbH & Co. KG

GF der reputatio immobilis GmbH & Co. KG

GF der Pecos GmbH

Werbung in eigener Sache...

Wen bedient PECOS?

Consulting Unternehmen für **Groß-, Konzernunternehmen** und **Carrier in Europa**.

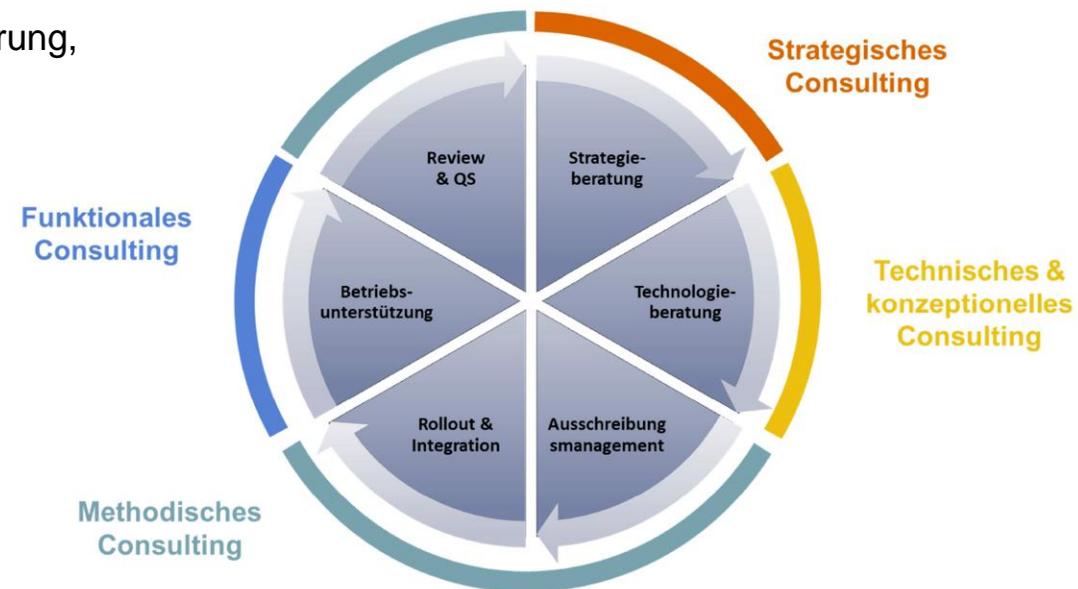
(Unser kleinster Kunde hat 8.000 Mitarbeiter. Schwerpunkte im Bereich Banken, Versicherungen)

Was ist der Ansatz des...

Mit unseren rund 25 Mitarbeitern begleiten wir Kunden über den gesamten LifeCycle ihrer technologischen TK Orientierung, der Auswahl, Umsetzung, dem Betrieb sowie den Betriebsstrukturen im ITSM Umfeld.

Dabei nehmen wir **sowohl** selektive Rollen wahr, bspw. im Interims-, Servicemngt., bis zum Produktmanager, klassisches Projektmngt., Migrations- & Transitionsmgr.,... **als auch** den Prozess des gesamten LifeCycle.

PECOS Consulting Life Cycle



Sehen mit den Augen des anderen?

„Wonach bestellen wir Leistungen für unsere Standorte? (Preis, Monitoringergebnis,...)“

„Wer übernimmt **Verantwortung** in diesen diversifizierten Strukturen und brauche ich die Zuordnung?“

„Wird der **Aufwand im Betrieb** nicht deutlich höher?“

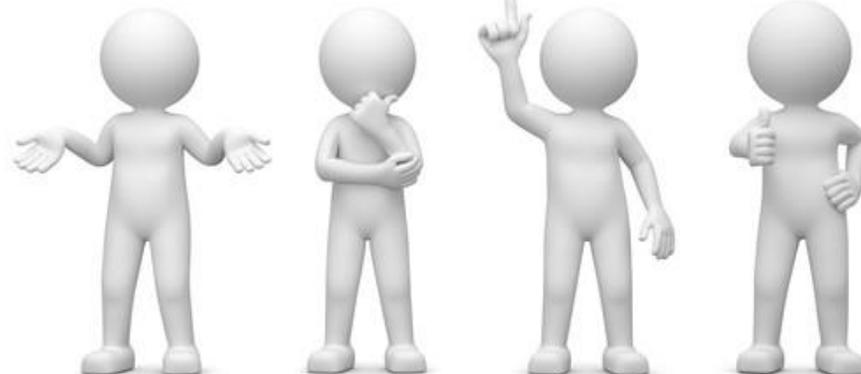
„Es wird alles viel **billiger!**“

„Ist die **Technologie SD-WAN** etwas für uns?“

„Wir steigern die **Anbindungssicherheit** des Standortes“

„Sind wir intern in der **Organisation SD-WAN ready?**“

„Wir **verwalten viel mehr** Carrier und einen Overlay!“



„Welches ist die **richtige SD-WAN Lösung?**“



Kann der SD-WAN Provider die Erwartungshaltungen des Kunden leisten?

Durch **Verdichtung von Informationen** an Begriffen wie „SD-WAN“ oder „Cloud“ ist der ideale Nährboden geschaffen für **latente Erwartungshaltungen**, unausgesprochene Bedarfslagen

Der **Verkauf von Lösungen** muss sich (i.S. der Nachhaltigkeit und Bindung zukünftig stärker) **am „Bedarf des Kunden“ orientieren**, nicht an technischer Begeisterung.



Ist das jedoch Aufgabe des SD-WAN Providers?

...und komme ich als SD-WAN Provider nicht einfach auch direkt über den Produktverkauf zum Ziel?

...der Kunde nicht „aware“ zur Situation von SD-WAN ist?

- Erstellung mehrfacher Angebote zu „SD-WAN Lösungskonzepten“, um Orientierungshilfe für die Treiber des Kunden zu bieten.
- Unsicherheit in Modellen und Motivationen lässt den Kunden die Auswahl der Anbieter erhöhen.
- Unvollständige oder gar fehlende Voraussetzungen beim Kunden sorgen für Unverständnis über fehlende Aufklärung und das Gefühl des „Ausgeliefertsein“ und des bewussten „Ausbeutens“.
- ...

...sorgt beim Provider für

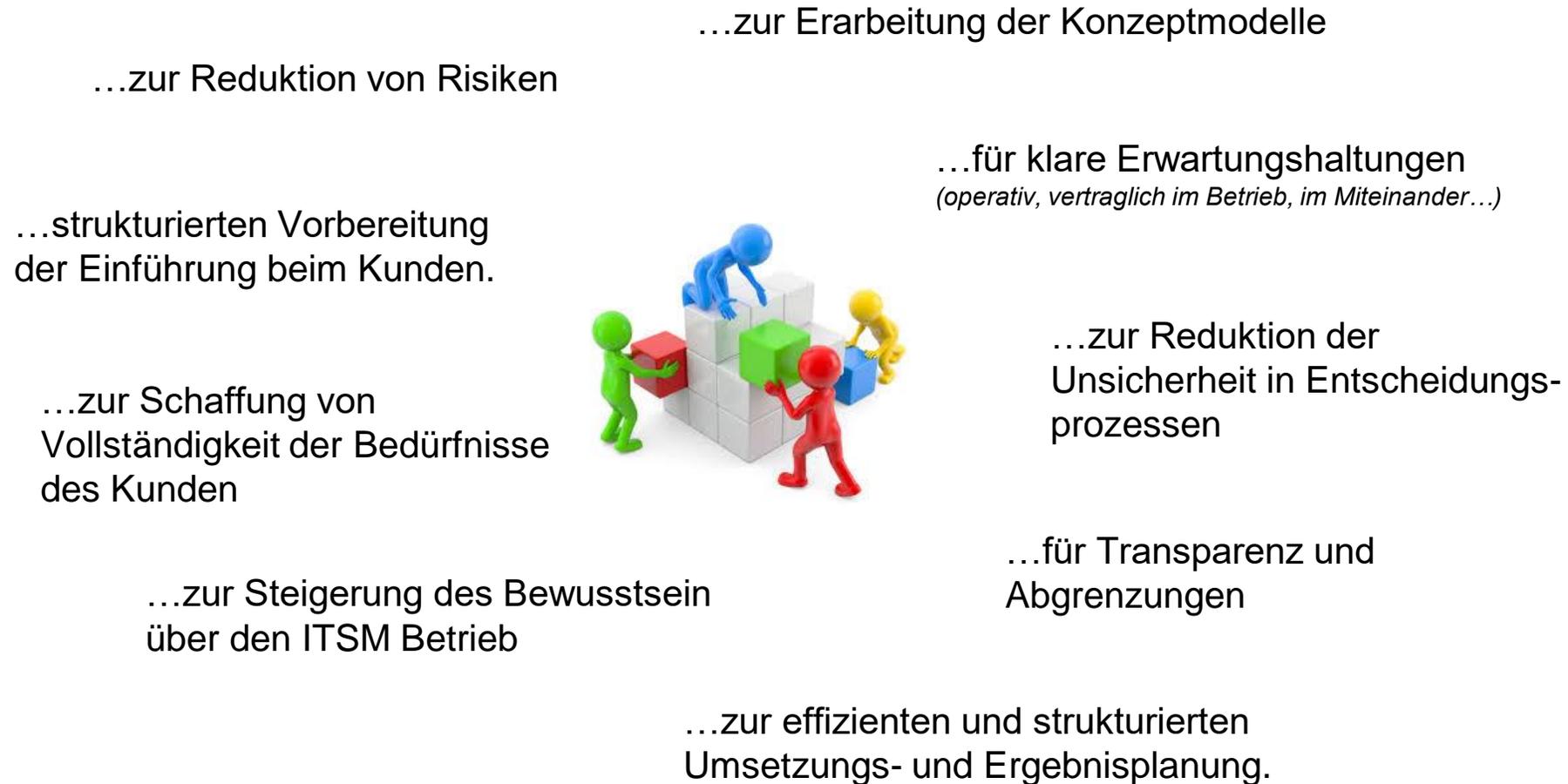
- Hohen Aufwand und Zeitverlust
- Erhöhung des Konkurrenzkampfes und zur Frustration im Vertrieb.
- Service Level Management Gespräche werden regelmäßig anstrengend. Eine Fokussierung auf den Umgang und Ausbau der Technologie wird schwierig.
- ...

...im Kontext der Service Provider?

$$1 + 1 = 3$$

...gilt für sehr große Werte von „1“.

Vermittler von Interessen





Leistungsindividualist?

> ...oder die Frage nach dem

„Wie könnte so etwas gemeinsam sinnvoll dargestellt werden...?“



Dipl.Inform. Stephan Riese

Tel. +49 40 237813-0

E-Mail stephan.riese@pecos.de

PECOS GmbH
Karnapp 25, D-21079 Hamburg

www.pecos.de

Colt bietet verschiedene Modelle zur Umsetzung eines SD-WAN-Konzeptes an:

- **Underlay Network Only**
Klassische Anbindungen über MPLS-, Internet- oder Ethernet-Verbindungen
- **Full-managed SD-WAN**
Installation und Betrieb der kompletten Lösung mit (End-)kunden-Portal zur Steuerung und Visualisierung des eigenen Netzes
- **Flexible Lösungen**
Um das Overlay-Netz auf den Bedarf des Partners/Endkunden abzustimmen („Universal CPE“)

Value Add Services

Design und
Konzeption

Analytics

Branchen-
spezifische
Ergänzungen

Dedizierte
Betriebsmodi

Overlay Network

Real-time
management

Dynamic traffic offloading

Visualisierung

Kapazitätsplanung

Underlay Network

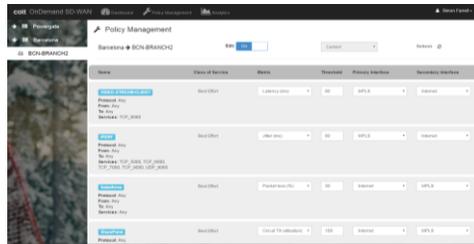
IPAccess

3G/4G/5G

Wireless support

Festverbindungen

MPLS-Links

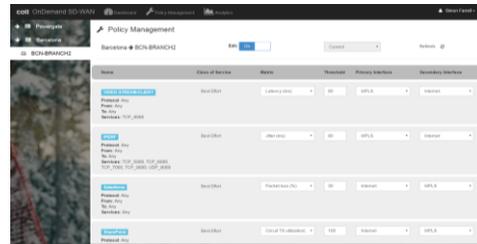


SD WAN Portal

Steuern Sie Standorte und Applikationen in Echtzeit

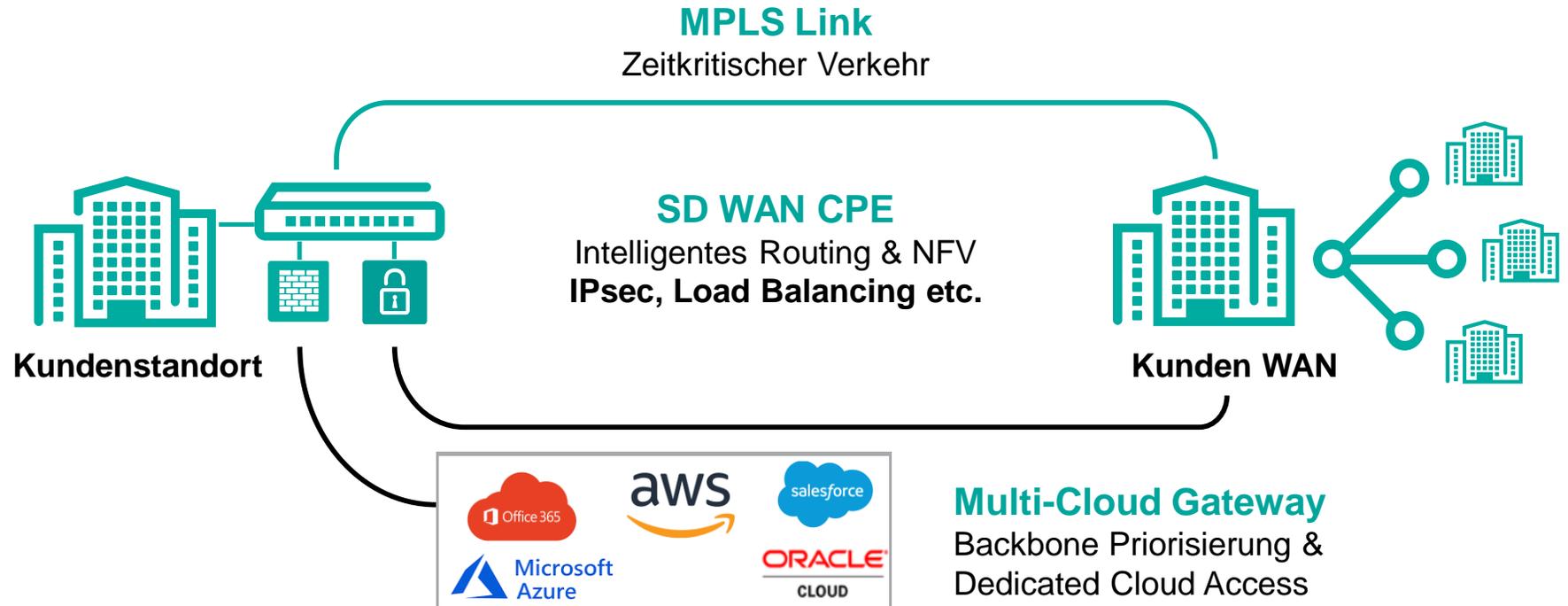


SD WAN aktiviert und konfiguriert alle Funktionen auf dem SD WAN CPE. Dazu gehören Routing, Tunneling, Traffic Management und Firewalls.



SD WAN Portal

Steuern Sie Standorte und Applikationen in Echtzeit



MPLS Link
Zeitkritischer Verkehr

SD WAN CPE
Intelligentes Routing & NFV
IPsec, Load Balancing etc.

Multi-Cloud Gateway
Backbone Priorisierung &
Dedicated Cloud Access

Direkter lokaler Internet Breakout für SaaS und Cloud Applikationen.

Cloud Provider Netzwerk Zugang (150+ angeschlossene Cloud PoPs weltweit)



43 PoP's



12 PoP's



44 PoP's



40 PoP's



8 PoP's



2 PoP's



5 PoP's



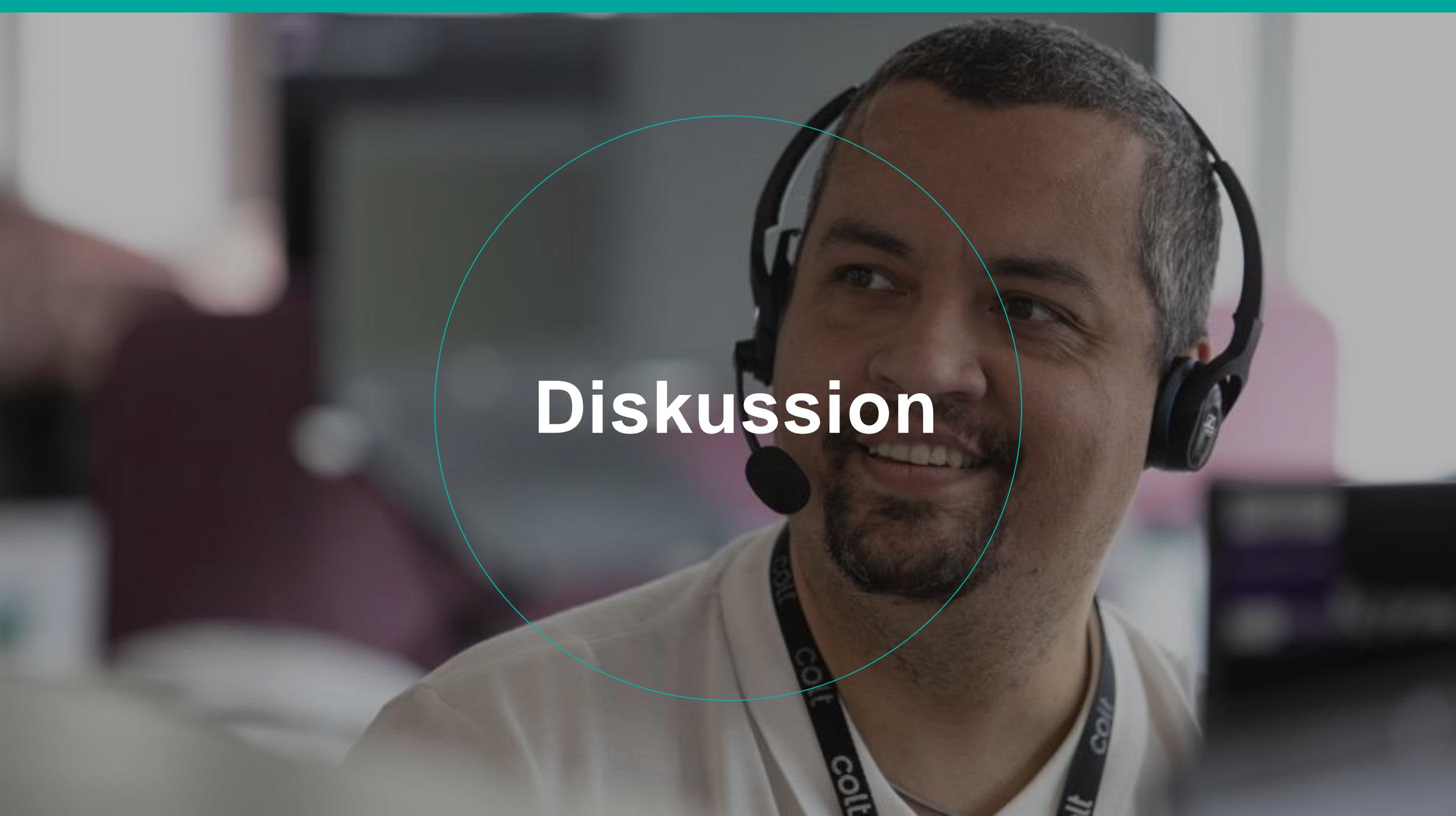
2 PoP's



3 PoPs

- Schnelle Produkteinführung
- Geringe Vorabinvestitionen
- Vorhersehbare, niedrige Betriebskosten
- Keine Technologielieferanten- und Bestandsverwaltung
- Immer auf dem aktuellen Stand der Technologie
- Inhärente Skalierbarkeit
- Überregionale, globale Verfügbarkeit
- Gewährleistung von Data Compliance





Diskussion

A woman with long brown hair and glasses is shown in profile, talking on a black mobile phone. She is wearing a white button-down shirt and holding a black folder. The background is a blurred office setting with a window. A large white circle is overlaid on the image, containing the text.

**Herzlichen Dank für
Ihr Interesse**

www.colt.net/de