Juniper, Aruba и Cisco — лидеры рынка проводной и беспроводной LAN-инфраструктуры

В ноябре 2020 года вышло свежее исследование Gartner в формате "магических квадрантов" - Magic Quadrant for Wired and Wireless LAN Access Infrastructure. В отчете, посвященном участникам рынка инфраструктурных решений для проводных и беспроводных сетей LAN, специалисты традиционно перечислили ведущих вендоров, а также указали их сильные и слабые стороны.

В Gartner уточнили, что оценка касается поставщиков проводной и беспроводной LAN-инфраструктуры для предприятий и организаций, самостоятельно закупающих оборудование для своих локальных сетей и управляющих ими. Исследование не охватывает сетевое оборудование для проводного и беспроводного доступа, ориентированное на операторов связи и поставщиков услуг по управлению сетями (managed network service, MNS). Также не учитывалась продукция вендоров для смежных рынков, таких, как решения для общественных мест, малых или домашних офисов (SOHO), оборудование для промышленного использования или применения в коммерческих целях, а также системы для связи типа "точка-точка".

Как и в других исследованиях формата Magic Quadrant, аналитики разделили вендоров на четыре категории в зависимости от их способности реализации (ability to execute) и полноты видения (completeness of vision).

В подгруппу лидеров рынка инфраструктурных решений для проводных и беспроводных сетей LAN эксперты включили компании Juniper Networks. HPE (Aruba), Cisco и Extreme Networks. В категорию "визионеров" ("visionaries") попали Huawei и Fortinet. Больше всего вендоров - целая дюжина - в подгруппе нишевых игроков (˝niche players˝): ALE, Allied Telesis, Cambium Networks, CommScope (Ruckus Networks), Dell, D-Link, H3C, Rohde & Schwarz (LANCOM Systems), Ruijie Networks, TP-Link, Ubiquiti Networks, Arista Networks.

Приведем некоторые подробности исследования об участниках первых двух категорий.

Juniper Networks

Компания Juniper Networks, которая в предыдущем исследовании Magic Quadrant for Wired and Wireless LAN Access Infrastructure была в списке визионеров, на этот раз вошла в число лидеров. Корпоративные решения Juniper с элементами искусственного интеллекта обеспечивают широкий спектр облачных сетевых услуг с полным набором продуктов для проводной коммутации и беспроводных локальных сетей WLAN.

География бизнеса Juniper обширна. Компания обслуживает все типы клиентов - от представителей малого и среднего бизнеса до крупных предприятий. После покупки компании Mist Systems в Juniper продолжают инвестировать в развитие концепции предприятия, управляемого искусственным интеллектом. Juniper использует виртуального сетевого помощника Marvis для дифференциации своих продуктов, а также расширяет применение ИИ-сервисов Mist Assurance и Mist Analytics на всю линейку продуктов для кампусных сетей.

К сильным сторонам Juniper аналитики отнесли богатый ассортимент программных продуктов на основе ИИ для мониторинга и управления ИТ-инфраструктурой (AIOps), возможность создания с помощью ее решений автоматизированной самоуправляемой сети, а также большой авторитет и влияние на рынке.

Вместе с тем, в Gartner отметили, что Juniper нужно поработать над равномерностью глобального охвата продуктами и сервисами, а также над решениями для определенных вертикальных рынков, таких как здравоохранение или производство.

В Juniper поблагодарили Gartner за включение в число лидеров магического квадранта в сегменте инфраструктурных решений для проводных и беспроводных сетей LAN. Также в компании напомнили, что в исследовании 2020 Gartner Magic Quadrant for Data Center and Cloud Networking, посвященном рынку сетевых решений для ЦОД и облачных сред, Juniper тоже была названа лидером, причем третий год подряд.

HPE (Aruba)

Говоря о компании HPE (Aruba), которая попала в лидеры и в предыдущей версии исследования, эксперты отметили, что в рамках платформы Aruba Edge Services Platform (ESP) она предоставляет широкий спектр облачных и локальных приложений и услуг по управлению сетями в сочетании с проводными коммутаторами и WLAN-продуктами. Как и Juniper, HPE работает по всему миру и обслуживает все типы клиентов.

Среди достоинств Aruba специалисты отметили комплексный и всеобъемлющий характер ее платформы, применение ценообразования, основанного на потреблении (клиент платит за услугу с учетом потребленных ресурсов), большой авторитет и влияние в отрасли.

К недочетом Aruba в Gartner отнесли сложность продуктового ассортимента, неравномерный географический охват, отличия в реализации функционала в облачных сервисах и локальных системах (on-premises).

Cisco

Cisco - еще один завсегдатай ″клуба лидеров″ магического квардранта Gartner. В рамках продуктовых линеек Catalyst и Meraki компания предлагает широкий ассортимент проводных коммутаторов, WLAN-решений, сетевых приложений и сервисов. В плане географии бизнеса и охвата клиентов аналитики характеризуют Cisco также, как Juniper и Aruba. В исследовании отмечается, что Cisco продолжает инвестировать в разработку новых микросхем и операционных систем для всего портфеля своих продуктов.

Среди преимуществ Cisco аналитики отметили программируемую архитектуру ее решений, широкий

географический охват через прямые и косвенные каналы продаж, авторитетность бренда и разнообразие маркетинговых тактик.

Опасения у аналитиков вызывает разветвленность ассортимента решений Cisco для кампусных сетей и разделение его на две продуктовые линейки с существенными различиями. Также в Gartner предупредили о возможной путанице из-за того, что поддержкой и продажей продуктов Catalyst и Meraki занимаются разные организации. И, наконец, третьим недочетом специалисты назвали несогласованность стратегий ценообразования.

Fortinet

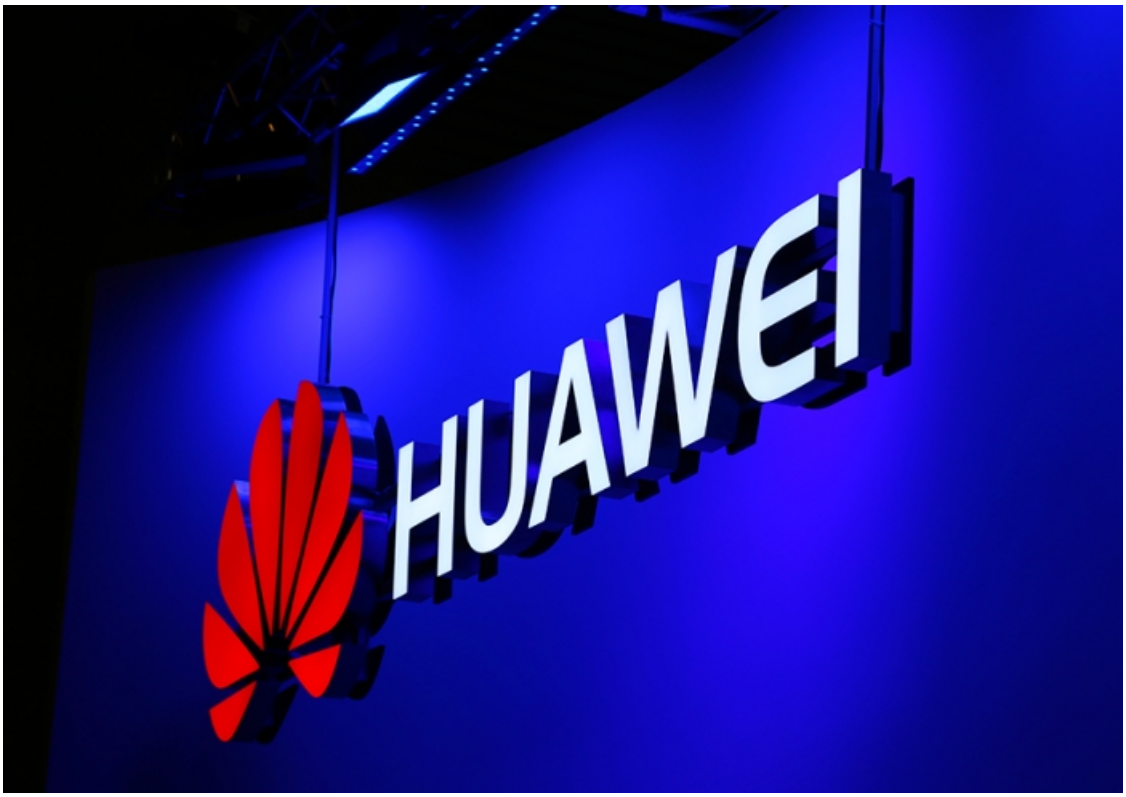
Fortinet, в прошлогоднем исследовании входившая в подгруппу нишевых игроков, теперь переместилась к ″визионерам″. В Gartner отметили, что для представителей этой категории характерен дифференцированный подход к рынку и стремление к внедрению инноваций.

Fortinet предлагает полный набор ИБ-ориентированных сетевых продуктов для кампусов и филиалов, включая проводные и беспроводные решения, а также инструменты безопасности для периферии корпоративной сети. Среди сильных сторон Fortinet упомянуты акцент на безопасность, простая, но охватывающая широкий набор функций схема лицензирования, и унифицированная платформа управления Fortinet FortiCloud.

В список недочетов вошли запутанный ассортимент продуктов и инструментов, сложное и неинтуитивное управление продуктами Fortinet, отставание в плане внедрения технологий искусственного интеллекта и машинного обучения.

Huawei

Huawei, как и в 2019 году, осталась в подгруппе ″визионеров″. Китайский вендор предлагает полный ассортимент продуктов для проводной и беспроводной LAN-инфраструктуры кампусов и филиалов. О трудностях компании из-за американских санкций в исследовании Gartner не говорится, но аналитики мельком упомянули, что Huawei планирует сосредоточиться на продажах крупным предприятиям на своих ключевых рынках за пределами Северной Америки.



К преимуществам Huawei эксперты отнесли продуктовую стратегию, ориентированную на инновации, бизнес-модель, при которой базовые функции автоматизации сети включаются в комплект с кампусным оборудованием, и компания не требует дополнительного лицензирования, а также высокий уровень клиентской поддержки.

Вместе с тем, эксперты предупредили об использовании Huawei нестандартизированных IoT-элементов, а также о том, что в центре внимания вендора - прежде всего Китай и еще несколько ключевых рынков, таких как Ближний Восток, Европа, Латинская Америка, Африка, Япония, Южная Корея и страны АТР. С учетом этого клиентам из других регионов рекомендовано заранее удостовериться в наличии должной поддержки и уровня сервиса Huawei.

Arista Networks

Стоит также остановиться на **Arista Networks**, которая в 2020 году была включена в категорию нишевых игроков. Ранее она приобрела одного из участников этой подгруппы - Mojo Networks.

В рамках линейки Cognitive Campus компания Arista предлагает платформу CloudVision для управления проводными коммутаторами и компонентами WLAN. На рынок кампусных коммутаторов Arista вышла относительно недавно - в 2019 году, после покупки Mojo Networks.

Хотя география бизнеса Arista довольно обширна, ее основная клиентская база - североамериканские

компании среднего размера, занятые сферой финансов, высокими технологиями и здравоохранением.

Аналитики положительно оценили гибкую модель ценообразования Arista, использование универсальной облачной архитектуры Arista Universal Cloud Network и запатентованную функцию защиты от вторжение в беспроводную сеть в платформе CloudVision

К минусам, на которые следует обратить внимание, специалисты отнесли ограниченные возможности Arista в плане автоматизации кампусных сетей с помощью ИИ-технологий и машинного обучения, высокую зависимость компании от рынка Северной Америки и недостаточную осведомленность рынка об отличительных особенностях решений Arista.