

17.09.2016 – 14:42 Uhr

Huawei legt erstes Partnerprogramm für Unternehmenslösungen auf

Schanghai (ots/PRNewswire) -

Huawei hat auf dem Huawei Enterprise Partner Summit, der im Rahmen der HUAWEI CONNECT 2016 (<http://www.huawei.com/minisite/huaweiconnect2016/en/index.html>) stattfand, offiziell sein erstes Partnerprogramm für Unternehmenslösungen bekanntgegeben. Das neue Programm stützt sich auf die führende ICT-Infrastruktur von Huawei und bietet weit reichende Unterstützung für Unternehmen, die gemeinsam mit Huawei Lösungen für Kunden auf der ganzen Welt entwickeln.

Foto - <http://photos.prnewswire.com/prnh/20160905/404044>

Die Huawei Enterprise Business Group (BG) stellt seinen Programmpartnern offene APIs, weltweiten Support durch Experten sowie Forschungsressourcen zur Verfügung. Des Weiteren werden durch das Programm die Markteinführung neuer, hochwertiger Lösungen gefördert und der Geschäftserfolg der Programmpartner unterstützt. Dieses Programm ist das jüngste Beispiel, wie sich die Huawei Enterprise BG für die unternehmensorientierte ICT-Infrastruktur (BDII) einsetzt.

Der Huawei Enterprise Partner Summit wurde von ca. 600 Vertretern globaler Partner von Huawei besucht, darunter Honeywell, Infosys, ESRI, Econocom und Yusys Technologies. Huawei und seine Partner führten tiefe Gespräche darüber, wie man aus den Marktchancen Kapital schlagen kann und wie angesichts der Änderungen durch die neue ICT-Ära ein überarbeitetes Business-Ökosystem aussehen sollte. Die Teilnehmer tauschten ihre Erfahrungen und Erfolgsgeschichten mit Technologietrends wie Cloud-Computing und Internet der Dinge (IoT) aus.

Ma Yue, Vice President der Huawei Enterprise BG, sagte: "Huawei und seine Partner entwickeln gemeinsam innovative Lösungen für industrielle Kunden, und insgesamt war die Reaktion von Kunden auf der ganzen Welt durchweg positiv. In Märkten wie öffentliche Sicherheit, Energie, Transport, Bildung und Medien verzeichnen wir ein rasantes Wachstum. Mit Blick auf die Zukunft werden allgegenwärtiges schnelles Internet, agile Innovation und ein ausgezeichnetes Benutzererlebnis die Schlüsselfaktoren zur Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen sein. Und genau diese Aspekte decken sich mit dem Wertversprechen von Huawei. In enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden, Partnern, Entwicklern und Branchengruppen schaffen wir ein lebendiges, sich gegenseitig unterstützendes Business-Ökosystem, das Unternehmen auf der ganzen Welt bei der Nutzung von Cloud-Leitungs-Synergien und der Umsetzung des digitalen Wandels hilft.

Innovationstreiber -- das Ökosystem von Smart City bis Finanz-Cloud

John Rajchert, Präsident von Honeywell Building Solutions, gab seiner Zuversicht in die Kollaboration mit Huawei Ausdruck angesichts ihres gemeinsamen Engagements sowie ihrer komplementären Technologien und weltweiten Strategien. Seine drei Visionen für die zukünftige Zusammenarbeit sind weit reichende kollaborative Innovationen auf Basis von IoT-Technologien, gemeinsames Marketing sowie gemeinsame, auf die Kunden zugeschnittene Vertriebsstrategien. Zhang Dake, Vice President für F&E bei Honeywell Intelligent Building and Home Solutions in Großchina und im Asien-Pazifik-Raum, präsentierte einige von beiden Partnern eingeführte innovative Lösungen: eine drahtlose Luftüberwachungslösung auf Basis der eLTE-IoT-Technologie sowie eine intelligente Gebäude- und City-Lösung auf Basis der neuesten Konnektivitätstechnologien.

Brett Dixon von Esri sprach über die Rolle und Erfolge von Esri in der Geodatenbranche und zeigte auf, wie Esris Strategie der offenen Zusammenarbeit mit Huawei und ihre komplementären Stärken zum gemeinsamen Markterfolg führten. Die beiden Unternehmen arbeiteten in den Bereichen Design, Innovation und Marketing bei Geospace-Lösungen für die Smart City zusammen, die ein Rahmengerüst für den Datenaustausch zwischen verschiedenen Branchen bereitstellen. So wird der Informationsaustausch über Domänen und Abteilungen hinweg ermöglicht.

Infosys ist ein weiterer Spitzenpartner von Huawei im Bankensektor. Syed Farrukh Jalal, Leiter des Bereichs globale Allianzen, sieht in der gemeinsam mit Huawei entwickelten Lösung vier Hauptnutzen für Bankenkunden: ein zielgerichteteres Dienstleistungsangebot, niedrige Gesamtbetriebskosten, niedrige IT-Kosten sowie hohe Skalierbarkeit. Durch ein gut differenziertes Angebot bei Finanzdienstleistungen im Unternehmenssektor trugen die Unternehmen gemeinsam zum Wachstum ihrer Kunden bei.

Econocom, ein verifizierter Fünf-Sterne-Servicepartner von Huawei in Europa, trug mehrere Fallbeispiele im Bereich Mehrwertdienste vor. Nach Aussage von Plottier Richard, Vice President des Bereichs Global Alliance and Partnership bei Econocom, wird Econocom seine Kollaboration mit Huawei weiter ausbauen. Das europäische Großunternehmen mit über 9.000 Mitarbeitern ist auf den digitalen Wandel spezialisiert.

Die Huawei Enterprise BG arbeitet derzeit mit über 300 Kategorie-1-Vertriebspartnern und Vertragshändlern sowie mehr als 10.000 Kategorie-2-Vertriebspartnern zusammen. Sie hat mehr als 400 Lösungspartner, die über 140 Länder bedienen.

Kontakt:

Zhang Xin

E-Mail: zhangxin83@huawei.com

+86-755-89247562

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100053057/100793004> abgerufen werden.