

22.09.2016 – 12:08 Uhr

Huawei als Visionär im Gartner Magic Quadrant für kabelgebundene und nicht kabelgebundene LAN-Zugangs-Infrastruktur positioniert

China (ots/PRNewswire) -

Huawei verkündete kürzlich seine Positionierung im Visionärsquadranten von Gartner in "Gartners magischem Quadranten für kabelgebundene und nicht kabelgebundene LAN-Zugangs-Infrastruktur 2016".¹ Dies ist das erste Mal, dass Huawei in den Visionärsquadranten aufgenommen wurde. Zuletzt wurde Huawei 2012 im Rahmen der Gartner-Bewertung berücksichtigt.

Huawei ist davon überzeugt, dass es im Bereich des kabelgebundenen und nicht kabelgebundenen LAN-Zugangs, noch wettbewerbsfähiger geworden ist und Exzellenz auf dem globalen Markt demonstrieren konnte. Huawei ist davon überzeugt, dass es zum einen herausragende Kompetenz bei der praktischen Umsetzung gewährleisten und zum anderen eine große Verbesserung im Hinblick auf die Vollständigkeit seiner Vision demonstrieren konnte, was den präzisen Erkenntnissen von Huawei im Hinblick auf den Markt, den richtigen Produktstrategien und der kontinuierlichen Produkttechnologieinnovation zu verdanken ist.

"Im vergangenen Jahr setzte Huawei den Trend eines unglaublich schnellen Wachstums auf dem Markt und zunehmend besser entwickelten globaler Channels fort und konnte den Zuspruch von Kunden für seine Produkte und Lösungen gewinnen. Wir sind stolz, dass Huawei als Resultat unserer präzisen Markterkenntnisse, visionären Marktstrategien sowie innovativen Produkte und Lösungen so große Verbesserungen erzielen konnte", erklärt Swift Liu, President von Huawei Enterprise Network Product Line.

"Als kundenorientiertes Unternehmen hat Huawei stets auf Innovation und kontinuierliche Investitionen in Forschung und Entwicklung bestanden, um Kunden dabei zu unterstützen, die besten Standort-Netzwerke im Rahmen ihrer digitalen Transformation aufzubauen, indem sie die Herausforderungen durch die Benutzer- und Dienst-Mobilität sowie die Umstellung auf Cloud-basierte Infrastruktur proaktiv in Angriff nehmen", ergänzt Liu.

Laut dem Gartner-Bericht "demonstriert ein Anbieter im Visionärsquadranten eine Fähigkeit, die Featuredichte in seinem Angebot zu erhöhen, um dem Markt einen einzigartigen und differenzierten Ansatz zu bieten. Ein Visionär hat Innovationen in einem oder mehr der Schlüsselbereiche der Access-Layer-Technologien innerhalb des Unternehmens (z. B. Konvergenz, Sicherheit, Management oder Prozesseffizienz) hervorgebracht. Die Fähigkeit, differenzierende Funktionalität über die gesamte Access Layer anzuwenden, beeinflusst seine Position."

Um die Unternehmen dabei zu unterstützen, mit den Herausforderungen durch neue Technologien wie Mobilität, Cloud Computing, Big Data und SDN zurechtzukommen, veröffentlichte Huawei eine Reihe verschiedener Produkte und Lösungen im Bereich des kabelgebundenen und nicht kabelgebundenen LAN-Zugangs. So führte Huawei im Bereich der Produktinnovation beispielsweise den branchenweit ersten AP mit 802.11ac Wave 2 für den Einsatz im Innenbereich mit intelligenten High-Density-Antennen sowie den branchenweit ersten Fixed Agile Switch, der iPCA und Konvergenz für kabelgebundene und nicht kabelgebundene Technologie unterstützt, ein. Im Hinblick auf innovative Lösungen launchte Huawei seine Agile-Distributed-WLAN-Lösung und Cloud-Managed-Network-Lösung sowie andere innovative Lösungen.

Die Agile-Distributed-WLAN-Lösung von Huawei verwendet eine innovative "AC + central AP + RU"-Architektur und löst dadurch die Probleme schwächerer Indoor-Signale und schlechter Leistung in Hotelzimmern, Wohnheimen, Krankenhäusern usw. Die Cloud-Managed-Network-Lösung von Huawei verwendet Cloud-Technologie, um Dienste binnen Minuten in Betrieb nehmen zu können, und implementiert Full-Lifecycle-Netzwerk-Management einschließlich Standort-Netzwerk-Planung, Deployment und Betrieb und Wartung. Diese Lösung eignet sich nicht nur für kleine und mittelgroße Standorte, sondern kann auch für mittelgroße bis große Standorte angepasst werden. Die Cloud-Management-Plattform, die für die Lösung eingesetzt wird, wird im Rahmen eines Leasing- oder Verkaufs-basierten Geschäftsmodells angeboten, wobei Benutzer Dienste von Huawei oder eines Managed-Service-Providers (MSP) wählen oder auf Wunsch ihre eigenen Industrie-geeigneten Cloud-Management-Plattformen aufbauen können.

Neben dem Streben nach technologischer Innovation, um Kunden vielseitige Lösungen bieten zu können, verfolgt Huawei zudem ein schnelles Marktwachstum im Bereich des kabelgebundenen und nicht kabelgebundenen LAN-Zugangs. Laut Market Share: Enterprise Network Equipment by Market Segment, Worldwide, 1Q16 liegen die

Einnahmen von Huawei aus seinem Enterprise-Standort-Ethernet-Switch-Geschäft im 1. Quartal 2016 weltweit auf Platz drei; die Einnahmen aus seinem Enterprise-WLAN-Equipment-Geschäft wuchsen im 1. Quartal 2016 weltweit schnell, wobei ein Wachstum im Vergleich zum Vorjahr von 102,5 % verzeichnet wurde. Abgesehen davon werden die kabelgebundenen und nicht kabelgebundenen LAN-Zugangs-Lösungen und -Produkte von Huawei bereits in der Bildung, in Behörden und im öffentlichen Sektor, auf dem Finanzmarkt, im Gesundheitswesen, Transport und in anderen vertikalen Branchen von Kunden überall auf der Welt eingesetzt.

[1] Gartner
"Magic Quadrant
for the Wired
and Wireless
LAN Access
Infrastructure"
von Tim
Zimmerman,
Christian
Canales, Bill
Menezes, Danilo
Ciscato, [30.
August 2016]
[2] Gartner
"Market Share:
Enterprise
Network
Equipment by
Market Segment,
Worldwide,
1Q16" 8. Juni
2016

Über Huawei

Huawei ist ein führender Anbieter von Informations- und Kommunikationslösungen. Unser Ziel ist es, das Leben zu bereichern und die Effizienz zu verbessern - durch eine bessere Vernetzung der Welt, indem wir als verantwortungsbewusster Corporate Citizen, innovativer Förderer der Informationsgesellschaft und kollaborativer Mitwirkender der Branche auftreten.

Weiterführende Informationen: www.huawei.com

Kontakt:

Kang Ran
+86-10-82829670 (Tel.)
kangran@huawei.com (E-Mail)

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100053057/100793249> abgerufen werden.