

16.03.2018 – 16:22 Uhr

Huawei veranstaltet westeuropäischen Partner Summit 2018: Im digitalen Zeitalter gemeinsam zum Erfolg

Amsterdam (ots/PRNewswire) -

Zum diesjährigen westeuropäischen Partner Summit von Huawei am 15. und 16. März kamen mehr als 500 Partner. Das Motto lautete: "Together, We Win". Bei dem Summit wurden weitere Einzelheiten zu Huaweis Partnerprogramm bekanntgegeben und die Channel-Strategie zur Förderung der Win-Win-Situation gestärkt.

Der Summit, der 2011 ins Leben gerufen wurde, hat sich zwischenzeitlich einen festen Platz unter den europäischen Unternehmenskonferenzen gesichert. Wie bereits in früheren Jahren haben Huawei und seine Partner eindrucksvoll unter Beweis gestellt, welches Potenzial und welche Vorteile ein Partner-Ökosystem für Huawei und seine Industriepartner bieten kann.

Bis 2017 haben sich mehr als 1000 Channel-Partner dem Huawei Enterprise Western Europe-Netzwerk angeschlossen. Auf diesem soliden Fundament soll die Zusammenarbeit 2018 noch weiter gestärkt werden. Dies steht in Einklang mit Huaweis Engagement bei der gemeinschaftlichen Digitalisierung, die für alle Beteiligten von enormer Bedeutung ist. In unserer Welt, die zunehmend von Digitalisierung geprägt ist, kommt es auf gesteigerte betriebliche Effizienzen und ein optimiertes Kundenerlebnis an – beides Voraussetzungen für Innovation und Wachstum.

Auf dem Partner Summit wurden weitere Details zu Huaweis Partnerprogramm und Strategieplänen bekanntgegeben. "Huawei arbeitet mit Hochdruck an führenden neuen IKT-Produkten und Lösungen. Mit unserer Plattform- und Ökosystem-Strategie im digitalen Zeitalter wollen wir der digitalen Community zum Erfolg verhelfen. Man braucht ein ausgebildetes Partner-Ökosystem, wenn man Chancen verwerten und Nutzenvorteile voll ausschöpfen will. Gemeinsam mit seinen Partnern verfolgt Huawei das Ziel, eine vollständig vernetzte und intelligente Welt zu schaffen", sagte Ernest Zhang, President, Huawei Western Europe Enterprise Business.

Tim Cao, Vice President of Partner & Alliance bei der Huawei Western Europe Enterprise Business Group, sagte: "Der Markt befindet sich im ständigen Umbruch. Wir möchten unsere Partner mit den richtigen Botschaften, Lösungen, Partnerprogrammen und Hilfestellung beim Marketing unterstützen, damit sie die Unternehmenstransformation erfolgreich bewältigen können."

"Im Endkundenbereich ist eine zunehmende Selektion und Konsolidierung zu beobachten. Man will so wenig verschiedene Technologieanbieter wie möglich haben, und die Stärke von Huawei liegt in seiner breiten Aufstellung. Technologien von Huawei eignen sich für Server, Speicher, Netzwerk und viele andere Anwendungsbereiche wie beispielsweise Leistungsregelung und Rechenzentrum. Dieses Angebot aus einer Hand zum attraktiven Preis hat hohe Überzeugungskraft", sagte Mike Worby, EMEA Sales Director, Arrow ECS.

Ein weiteres Schwerpunktthema auf dem diesjährigen Partner Summit war die Channel-Strategie zur Förderung der Win-Win-Situation. Huawei sieht sich in der Pflicht, den Verkauf von Produkten und Lösungen aus langfristiger Sicht massiv anzukurbeln und Unternehmen in Westeuropa bei der Digitalisierung zu unterstützen. Ruiqi Fan, Vice President of Marketing & Solution Sales bei der Huawei Western Europe Enterprise Business Group, sagte: "Huawei investiert kontinuierlich mit branchenführenden Lösungspartnern, um das Leben der Menschen zu verbessern. Wie entwickeln Plattformen für innovative IoT-Anwendungen, schnelle 5G-Technologie und das Cloud-Ökosystem. Wir bauen Smart Citys und machen das Leben komfortabler. In letzter Konsequenz liefern wir Kundennutzen."

Vor diesem Hintergrund hat Huawei das Converged Flash Array OceanStor V5 enthüllt. Die neue Produktpalette glänzt durch Huaweis blitzschnelle, hochzuverlässige Flash-Architektur und integrierte Cloud- und Intelligenzmerkmale und transportiert Kunden in ein neues Zeitalter der Datenspeicherung. Darüber hinaus hat Huawei seine Intent-Driven Cloud Campus Solution lanciert. Campusnetzwerke haben immer stärker mit willkürlichen mobilen IoT-Verbindungen und -Erfahrungen zu kämpfen. Huawei ist fest davon überzeugt, dass die Campusnetzwerke der Zukunft intelligent, unkompliziert, konvergent, offen und sicher sein müssen. Als Antwort auf diesen Trend hat Huawei das Konzept des "Intent-Driven Network" für die sensorische Ausgestaltung des Unternehmenscampus entwickelt. Wir liefern prädiktive und Bordfunktionen für O&M für Kosten- und Zeiteinsparung. Wir errichten ein autonomes und konvergentes Netzwerk, um ein nutzerspezifisches Erfahrungs-

Management in Echtzeit zu ermöglichen. Mit Huawei CloudCampus können Unternehmen zukunftssichere Netzwerke errichten, die in der Lage sind, Dienste automatisch bereitzustellen, Störungen zu erkennen, ein konsistent optimales Benutzererlebnis sicherzustellen und Bedrohungen des Netzwerks aufzuspüren und selbstständig abzuwehren.

Daneben hat Huawei bei F&E im Bereich neuer Lösungen bedeutende Fortschritte erzielt und will die Digitalisierung und den technologischen Wandel stärker vorantreiben. Mit OpenLab unterstützt das Unternehmen seine Lösungspartner bei der erfolgreichen Geschäftsentwicklung. Auf Grundlage unaufhörlicher technologischer Innovation will Huawei ein nachhaltiges Ökosystem errichten, das allen Partnern zum Erfolg verhilft. Für 2018 plant Huawei den Ausbau seines branchenspezifischen Leistungsspektrums, um den Aufbau des industriellen Ökosystems bestmöglich zu unterstützen.

Partner Awards

Auf dem WEU Partner Summit verlieh Huawei seine jährlichen Partner Awards. Mit den Partner Awards wird die besondere Leistung von Partnern bei der Entwicklung von Huawei's Partner-Ökosystem und Channel-Geschäft in Westeuropa gewürdigt. Zu den Preiskategorien gehören "Partner of the Year - Distributor", "Partner of the Year - Value Added Partner" und "Partner of the Year - Top Reseller".

In diesem Jahr wurden Preise an die folgenden Huawei-Partner vergeben:

- Partner of the Year - Distributor: Arrow ECS
- Partner of the Year - Value Added Partner: Econocom, Infonika, Alea Soluciones SLand und AnylinQ Group.
- Partner of the Year - Top Reseller: GoVirtual Germany GmbH, Italware srl, Computacenter und Revenga Ingenieros. S.A.
- Partner of the Year - Carrier Reseller: Vodafone Espana S.A.U.
- Partner of the Year - IT: Bechtle.
- Partner of the Year - IP: Telecom Italia.
- Partner of the Year - Global Partner: SAP.
- Partner of the Year - Service: BKM, DI.GI. International Spaand und Power Control.
- Partner of the Year - Breakthrough: CAE, RAM Infotechnology, Komposite und Seidor.
- Partner of the Year - IoT: Vodafone.
- Partner of the Year - Cloud: T-Systems und NextRet.
- Partner of the Year - Solution: Saidea Srl und SAMPOL.

Kontakt:

Qiwei Li
+86-755-28780808
liqiwei2@huawei.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100053057/100813510> abgerufen werden.