

02.03.2020 – 05:58 Uhr

Huawei Enterprise Business Group stellt vier Maßnahmen zum Erfolg mit globalen Ökosystempartnern vor

China (ots/PRNewswire) -

Auf der weltweit live gestreamten Industrial Digital Transformation Conference 2020 hat die Huawei Enterprise BG (Business Group) ihre Partnerentwicklungsstrategie unter dem Namen "Rentabilität, Einfachheit, Ermöglichung und Ökosystem" (Profitability, Simplicity, Enablement, and Ecosystem) bekannt gegeben. Die Huawei Enterprise BG wird diese Strategie in der Zusammenarbeit mit ihren globalen Partnern verwenden, um gegenseitigen Nutzen zu erzielen.

Auf der Veranstaltung legte Frank Shen Surong, Vice President des Bereichs Partners & Alliances dar, dass das neue Partner-Ökosystem der Huawei Enterprise Business Group im Jahr 2020 sieben Partnertypen umfassen wird: Sales Partner, Solution Partner, Service Partner, Investment & Operation and Financing Partner, Talent Alliance, Social Partner sowie Industry Partner. In Hinsicht auf diese sieben Partnerkategorien wird die Huawei Enterprise BG ihr Ökosystem weiterentwickeln, um mehr Unterstützung in folgenden Bereichen bereitzustellen:

Rentabilität

2019 hat die Huawei Enterprise BG das Minimum für Umsatzrabatte abgeschafft. Partner erhalten jetzt Vergütungen für jeden Dollar, den sie verdienen. 2020 wird die Huawei Enterprise BG die Stabilität des Anreizrahmens für Channel-Partner beibehalten und den Bereich der Partnerprodukte mit Anreizen erweitern, der dann auch eigenständige Software enthält. Eine breitere Palette spezieller Anreize, beispielsweise Kapazitätsrabatte und Business Incentive Program (BIP), werden eingeführt, um Partner zu motivieren, sich ehrgeizigere Ziele zu setzen.

Einfachheit

Die Huawei Enterprise BG hat fortlaufend Richtlinien und Durchführung von Prozessen vereinfacht. Die Richtlinien für Partner sind jetzt einfacher zu verstehen und zu behalten. Zudem sind sie besser umzusetzen, was die Zusammenarbeit zwischen Huawei und seinen Partnern vereinfacht. 2020 wird die Huawei Enterprise BG eine Liste von Produkten herausgeben, für welche Partnerrabatte verfügbar sind. Dies verbessert die Transparenz der Richtlinien und macht klar, wann Anreize in Frage kommen. Partner können sich eigenständig für den Marketing Development Fund (MDF) bewerben und diesen annehmen, um die Durchführung von Marketingaktivitäten zu beschleunigen. Der gesamte geschäftliche Prozess von Huawei Enterprise BG wird so für die Partner sichtbar.

Ermöglichung

In diesem Jahr wird Huawei die Zertifizierung Huawei Certified Pre-sales Professional (HCPP) für IP-Produkte und Speicherprodukte einführen. Partner können damit umfassende Kenntnis über relevante Produkte und die praktischen Fähigkeiten erwerben, die notwendig sind für: Organisation technischen Austausches zwischen Kunden, Bereitstellung szenariobasierter Lösungsgestaltung und "Proof of Concept"-Tests (PoC). Die Huawei Enterprise BG hat zudem die Verfügbarkeit von Marketing Development Fund (MDF) und Joint Marketing Fund (JMF) ausgebaut, um globale Partner, Lösungspartner und Netzbetreiberpartner in ihrer geschäftlichen Entwicklung zu unterstützen. Partner ziehen aus ihren Kapazitäts-Upgrades im Umgang mit den Herausforderungen der digitalen Transformation Nutzen.

Ökosystem

Huawei führt für 2020 den Huawei ICT Academy Development Incentive Fund (ADIF) ein, um die Entwicklung der Huawei ICT Academy zu fördern, deren Schulungen und Betrieb zu unterstützen und Trainees zu motivieren, Zertifizierungen von Huawei zu erwerben. Derzeit wird der ADIF das Wissen um die Marke Huawei ICT Academy stärken, die Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen ausbauen und technische Mitarbeiter für Huawei selbst entwickeln, wenn Talente und die Marke der Academy zur Gütemerkmalen des Unternehmens werden. In der Zukunft wird Huawei zudem mittels einer Reihe förderlicher Richtlinien weitere Ökosystempartner anziehen. Diese reichen von Joint Solution Development, Marketing Fund und Global Partner Incentive Fund (GPIF) zur Verbesserung der Zufriedenheit mit den Diensten und der Verfügbarkeit des MDF für mehr Partner.

Zum Jahresende 2019 verfügte Huawei über mehr als 22.000 Vertriebspartner, 1.200 Lösungspartner, 4.200 Servicepartner, 1.000 "Talent Alliance"-Partner sowie 80 Partner im Bereich Investment und Betrieb sowie Finanzierung.

In der Informationsgesellschaft ist es der Schlüssel zu einem System gegenseitigen Nutzens, alle Beteiligten zur Verwendung ihrer eigenen Stärken in die Lage zu versetzen, um ein Ganzes zu schaffen, das mehr ist als die Summe seiner Teile. Huawei wird seine Ökosystem-Richtlinie weiterhin optimieren, um das Partnersystem auszubauen, Partnern bei der Umsetzung ihrer Ziele zu helfen und sie besser zu unterstützen. Die Bemühungen werden Entwicklung, Pflege, Unterstützung, Anreizen und Konformität von und für Partner gelten. Letztlich wird so das Partnermanagement optimiert, um ein offenes, kooperatives System gegenseitigen Nutzens zu schaffen. Dies geschieht in dem Bestreben, Anbieter der Wahl in der digitalen Transformation zu werden.

Weitere Informationen erhalten Sie unter <https://e.huawei.com/topic/mwc2020/en>

Kontakt:

Qiwei Li
86-180-2533-9127

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100053057/100842895> abgerufen werden.