

12.12.2020 – 04:35 Uhr

IPS und Huawei: Ausbau der Geschäfte mit Rechenzentrumslösungen auf dem ungarischen Markt

Shenzhen, China (ots/PRNewswire) -

Seit 2011 liefert Intelligent Power Solutions (IPS) - ein von Huawei zertifizierter Vier-Sterne-Servicepartner - hochwertige Lösungen für Kunden in Ungarn, von der Sicherung der unterbrechungsfreien Stromversorgung (USV) für Informationstechnologie (IT) bis zu schlüsselfertigen Rechenzentren. IPS ist bestrebt, seine Kunden mit erstklassigen Produkten, hervorragendem Service und innovativen Lösungen zu unterstützen. Das Unternehmen verfügt über ein professionelles Serviceteam mit mehr als 25 Jahren USV-Erfahrung und einem großartigen Partnernetzwerk in Ungarn.

Auf dem Weg zu mehr Wachstum

Dank seiner siebenjährigen Partnerschaft mit Huawei kann IPS beeindruckende Innovationen im USV-Bereich vorweisen und hat dabei wertvolle Erfahrungen gesammelt. Der Markt hat dramatische Veränderungen durchgemacht, und Huawei stand IPS stets unterstützend zur Seite.

Ein Unternehmen kann einfach nicht alleine erfolgreich sein. IPS braucht starke Partner, um zu wachsen, neue Dienstleistungen und Lösungen zu entwickeln und für schnelle Markteinführungen zu sorgen. Vor der Partnerschaft mit Huawei arbeitete IPS mit verschiedenen USV-Unternehmen zusammen. Trotz der großen Markennamen gab es über die Jahre nur sehr wenige Verbesserungen in den USV-Produktreihen, da der Bereich Forschung und Entwicklung (F&E) von diesen Unternehmen nicht priorisiert wurde. Darüber hinaus war der Umfang der Projekte klein und IPS musste mit mehreren USV-Vertriebern im Land arbeiten. Dennoch war das es vorrangige Ziel von IPS, neue Geschäftsmöglichkeiten zu erschließen und zuversichtlich größere USV-Projekte zu bewerben. Dieses Ziel bedeutete, dass IPS einen langfristigen Partner finden musste, der größere USV-Projekte angemessen unterstützen und dem Unternehmen beim Einstieg ins Rechenzentrumsgeschäft helfen konnte.

Die Grundlage für eine Partnerschaft schaffen

IPS erfuhr vor sieben Jahren erstmals von Huaweis USV-Lösungen. Das Unternehmen erhielt eine Broschüre zu den USV-Lösungen von Huawei von einem ihrer Partner, und war überrascht von dem umfangreichen, sorgfältigen und ständig wachsenden Portfolio. Anfangs war IPS etwas skeptisch gegenüber den Produkteigenschaften. Das änderte sich, als IPS an einer Mitmach-Session im europäischen F&E-Zentrum von Huawei in Nürnberg teilnahm und die Produkte persönlich in Augenschein nehmen konnte. Zur Überraschung von IPS waren alle Zweifel rasch ausgeräumt, als klar wurde, dass alle grundlegenden Teile der USV wie die langlebigen Kondensatoren, die Bipolartransistoren mit isolierter Gate-Elektrode (IGBT) und die Ventilatoren aus hochwertigsten Materialien hergestellt werden. Ab dem Moment zog IPS eine Zusammenarbeit mit Huawei in Betracht.

Nach dem Besuch erhielt IPS die Demo-Produkte, die alle Tests mit Leichtigkeit bestanden. Auch wenn die IPS-Ingenieure ihr Bestes taten, sie konnten den Geräten nichts anhaben. Sie sahen die Möglichkeit, bei einer bekannten Marke hochwertige Netzenergieprodukte zu einem guten Preis zu erhalten. So war IPS klar, dass dies eine kraftvolle Kombination wäre, um sich gegenüber den etablierten USV-Akteuren einen Vorteil zu verschaffen und selbst bei den größten Projekten den Zuschlag zu erhalten.

Robustes Unternehmenswachstum vorantreiben

"Dank meiner Erfahrung im ungarischen Rechenzentrumssektor, die bis ins Jahr 2004 zurückreicht, kenne ich die Stärken und Schwächen führender USV-Marken sehr genau", erklärte Peter Perjesi, Chief Executive Officer (CEO) bei IPS. "Also was genau unterscheidet Huawei von anderen Anbietern? Zum einen hat Huawei viel in die Verbesserung seiner Technologie investiert und gibt weltweit mit am meisten für Forschung und Entwicklung aus. Die langjährige Erfahrung von Huawei in der Telekommunikationsbranche hat auch seine USV-Angebote verbessert. Beispielsweise kann die UPS2000-G-Serie von Huawei (ab 6 kVA) mit einem USB-Stick und einer SIM-Karte verbunden werden, um ein Short Message Service (SMS)-Gateway zu erstellen - ein einzigartiges Feature auf dem Markt. Diese Telekommunikationslösung ist für unsere Firmenkunden von entscheidender Bedeutung, insbesondere im Bankensektor, wo die Kommunikation zwischen Kunden und Dienstleistern strengen Beschränkungen unterliegen muss."

Dank seinem riesigen Partnernetzwerk in Ungarn dient IPS als Brücke zwischen Huawei und Kunden und hilft dabei, die Huawei-Produkte auf den Markt zu bringen. Die zufriedenen Kunden kommen aus einer Vielzahl von Branchen, von Banken bis hin zu Regierungen. Das umfassende Portfolio von Huawei - von USV über Kühlgeräte, Racks, Power Distribution Units (PDUs), Cube-Router bis hin zu Management-Software - wird den vielfältigen Anforderungen der Kunden gerecht. Wenn nur eine Marke alle Produkte in der Lösung abdeckt, verringert sich auch das Ausfallrisiko.

Ein eigens dafür eingesetzter Huawei Channel Manager bietet wichtige Unterstützung für ihre Projekte. Neben der jährlichen Teilnahme an der HUAWEI CONNECT nimmt das IPS-Team auch an vielen technischen Veranstaltungen teil. In den letzten fünf Jahren hat das Unternehmen viele erfolgreiche Veranstaltungen mit dem örtlichen Huawei-Büro organisiert und ständige Marketingunterstützung von diesem erhalten. Huawei hat bewiesen, dass es jederzeit zur Stelle ist, wenn IPS sein Fachwissen benötigt.

IPS stellt sicher, dass seine IT-Experten hoch qualifiziert sind und nahtlos mit den Kollegen von Huawei zusammenarbeiten, sodass die Kunden von den fortschrittlichsten Technologien und Fähigkeiten profitieren können. Das Unternehmen ist bestrebt und bereit, unser Fachwissen kontinuierlich zu verbessern, und ist dankbar, die Huawei Academy für Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) als Partner an seiner Seite zu haben. Sein Service-Team freut sich auf die direkte Erfahrung mit den Mitarbeitern, und das Feedback für das USV-Produkt von Huawei war ausgezeichnet. Nach der Installation von Hunderten von Einheiten konnte das Team die Male, bei denen es zu Serviceproblemen kam, an ein zwei Händen abzählen.

Als Ergebnis dieser großartigen Partnerschaft ist der Huawei-Umsatz von IPS in den letzten Jahren jährlich um 20 bis 50 % gestiegen. Die Partnerschaft mit Huawei ist erfolgreich. So wurde jüngst ein weiterer Meilenstein erreicht, nämlich die Installation des ersten Huawei Fusion Module 2000-Rechenzentrums in Ungarn.

Erfolg mit der Huawei SmartLi-USV

Huawei investiert über 10 % seines Umsatzes in Forschung und Entwicklung und reagiert schnell auf Marktveränderungen und Kundenbedürfnisse, indem es seine USV-Lösungen laufend aktualisiert. Die Kunden von IPS sind zuversichtlich, dass die Lösungen von Huawei zu ihrem Geschäftswachstum beitragen können, was zu häufigen Bestellungen führt. Die neue Lithium-Akku-Lösung ist für unsere Kunden aufgrund ihrer Stärken im Vergleich zu den Konkurrenzprodukten von besonderem Interesse. So wird prognostiziert, dass der Marktanteil von Lithium-Ionen-Batterielösungen bis 2025 auf 35 % steigen wird, verglichen mit nur 1 % im Jahr 2016.

Die Informationsbeauftragten haben heute sehr hohe Anforderungen an die USV-Lösungen. Die Unternehmen wollen nicht nur die Raumnutzung und Energieeffizienz maximieren, sondern auch die Betriebs- und Wartungskosten (O&M) reduzieren. Die Kunden zählen auf ihre USV-Investition, um produktiv und wettbewerbsfähig zu bleiben. Daher erwarten sie eine längere Lebensdauer. Die Huawei SmartLi USV-Lösung erfüllt mit ihren rückläufigen Rohstoffkosten und der einzigartigen patentierten Technologie alle oben genannten Anforderungen. Diese Lösung ist ein Lithium-Ionen-Batteriesystem, das für Rechenzentren entwickelt wurde. Sie gewährleistet eine zuverlässige Stromversorgung und reduziert gleichzeitig den physischen Platzbedarf um 50 %. Dies wiederum steigert den Umsatz, da mehr Platz für umsatzgenerierende Gehäuse frei wird, und senkt die Gesamtkosten für Unternehmen.

IPS ist bestrebt, seine Kunden mit erstklassigen Produkten, erstklassigem Service und innovativen Lösungen zu unterstützen. Das Team hat das enorme Potenzial der Huawei SmartLi-USV erkannt und diese neue Lösung sofort unseren Partnern angeboten. Infolgedessen haben sie bereits im September die erste [SmartLi USV](#)-Installation in Ungarn abgeschlossen.

Das Beste kommt noch

IPS freut sich auf die weitere Zusammenarbeit von IPS und Huawei, die auf unserem gemeinsamen Ziel gründet, den Wert für unsere Kunden zu steigern und ihnen bei der Lösung komplexer technischer und geschäftlicher Probleme zu helfen. Das Unternehmen ist fest davon überzeugt, dass IPS durch die Partnerschaft mit Huawei schneller wachsen und zu einem bedeutenden Akteur auf dem ungarischen USV-Markt werden wird. Es ist eine erstaunliche Reise, auf die wir uns mit Hilfe von Huawei begeben haben.

"IPS arbeitet seit über sieben Jahren mit Huawei zusammen und die Partnerschaft gewinnt immer weiter an Stärke. Wir haben in der Vergangenheit den Zuschlag für viele Projekte bekommen, und Huawei war immer da und hat uns außergewöhnlichen Service und starke technische und vertriebliche Unterstützung geboten." - **Peter Perjesi**, CEO von Intelligent Power Solutions Ltd., Ungarn

Weitere Informationen finden Sie auf <https://e.huawei.com/en/case-studies/leading-new-ict/2020/ips-and-huawei-ups-solutions>

Pressekontakt:

Qiwei Li
liqiwei2@huawei.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100053057/100861726> abgerufen werden.