

## Huawei a Veracomp

# Čínský obr dobývá evropský trh a hledá nové partnery

**Kdybyste měli vyjmenovat přední IT společnosti, určitě by mezi nimi nechyběl Huawei. Jedna z největších čínských společností zaznamenává růst ve všech oborech a není k zastavení. Kromě tradičního mobilního portfolia pro každého uživatele chce nyní značka proniknout i do firem. Portfolio i kvalitu na to má – co hledá, jsou partneři.**

Určitě jste si všimli billboardů s Jaromírem Jágrem a vlajkovou lodí mobilního portfolia – P9. Výborně si vede i další značka z portfolia Huawei – Honor. Zákazníci už začali brát značku Huawei na trhu jako etalon kvality za velmi rozumné peníze – a to globálně. Plány Huawei jsou totiž směle – stát se mobilní jedničkou na trhu v co nejbližší době. A stranou nezůstává ani portfolio business řešení, které má stejnou filozofii: kvalita za rozumnou cenu – a vysoké cíle.

## Huawei se otevírá

Značka Huawei je na světě teprve 29 let, což je ve srovnání s americkou konkurencí ještě mladá společnost, ale za tu dobu učinila neuvěřitelné pokroky. Postupně přibírala další a další oblasti zájmů, až dospěla do současné podoby, kdy se z jedné z předních telekomunikačních společností posunuje do pozice jednoho z technologických lídrů. Mohou za to i těžko srovnatelné investice do vlastního vývoje, které patří v oboru ICT k nejvyšším, i zaměření na výše zmíněnou kvalitu za rozumnou cenu.

Po velkých úspěších na domácím čínském trhu obrátil výrobce svou pozornost do Ameriky a Evropy – včetně České republiky, kde má přímé zastoupení.

## Business portfolio

Nejzajímavější pro resellery je Huawei business portfolio, které obsahuje všechny komplexní produkty a nástroje, které může firma-zákazník potřebovat:

- Pevnou součástí jsou tradiční servery orientované na vysoký výkon. V portfoliu jich naleznete celou řadu a můžete si vybrat přesně takové, jaké zákazník potřebuje – od řešení pro menší firmy, enterprise nebo přímo pro datové centrum. Velkou přidanou hodnotou jsou nízké energetické nároky, které umožňují efektivně snížit zákazníkovi náklady. Když k tomu připočítáte podporu vlastního virtualizačního řešení FusionSphere (založeného na OpenStacku), máte pádné argumenty pro zákazníka v oblasti TCO i jednoduchosti následné správy.
- Páteř každé firmy tvoří její síť a s Huawei switchy získá zákazník řešení, na které se může spolehnout a které mu zajistí efektivní

fungování všech síťových prvků. Všechny switche, od CloudEngine, Campus a SMB řešení, jsou pokročilá řešení kombinující v sobě spolehlivost třídy carrier a vysokého výkonu, který je beze zbytku připraven na cloud computing nebo Big Data. Součástí jsou i pokročilé managementové nástroje, které rozhodně stojí za pozornost a ukazují, jak lze velmi sofistikované nástroje vymyslet s důrazem na uživatelskou přívětivost a snadné nasazení. Huawei je připraven i na fenomén dneška software-defined networking (SDN), kdy prezentuje velmi flexibilní řešení, schopné rychlého škálování pro potřeby serverových multimediálních aplikací, virtualizace, cloud computingu nebo Big Data. Huawei IP routery a gateway bývají pro tyto vlastnosti označovány jako nejlepší ve své třídě. Modulární design navíc umožňuje snadnou konfiguraci pro přesně definované potřeby – ať už je to SMB, operátor, nebo enterprise klient.

- Nemohou chybět ani softwarové nástroje, kde Huawei nabízí kompletní portfolio pro plánování, poskytování i správu IT infrastruktury v moderních firmách, přičemž na slovo „moderní“ je kladen velký důraz. Nástroje jsou totiž navrženy k tomu, aby držely krok s vyvíjejícími se technologiemi a uživatelskými potřebami – vše uživatelsky přívětivé a v přehledném grafickém rozhraní. Výsledkem dlouholetého vývoje těchto nástrojů je bezpečné, vysoce výkonné a elegantní řešení s nízkými pořizovacími náklady.

## Předností jsou storage

Kategorie storage si zaslouží vlastní zmínku, protože se v ní ukrývá opravdová perla, kterou je OceanStore V3, které si vysloužilo interní označení „Rock-Solid Data Storage“. Storage produkty jsou k dispozici v mnoha variantách a uspokojí opravdu všechny zákazníky – od entry-levelu až po datové centrum. Všechna disková pole jsou navržena pro maximální výkon a využití diskového pole – a je to pravda, jak dokazují mnohé výkonnostní testy, kdy Huawei nechává ostatní daleko za sebou. Některá storage řešení kombinují prvky SAN a NAS k maximální všestrannosti, jiné zase kombinují primární storage a zálohu. Samozřejmostí je možnost kombinace klasických a SSD disků pro rapidní zvýšení výkonu.

## Otevíráme se novým partnerům

V Huawei ví, že nemohou na trhu uspět bez podpory partnerů, proto se otevírají všem novým resellerům a nabízejí atraktivní a komplexní portfolio pro všechny typy zákazníků.

Společnost tvrdě rází partner-only strategii, kdy neporušuje pravidlo čistoty distribuce. S probíhajícími změnami na trhu, kdy dochází ke slučování a rozdělování, restrukturalizacím a refreshům, je vhodné mít stabilního partnera, kterým Huawei bezesporu je. Na klasickou námitku „je to Čína, nevěřím tomu“ lze odpovědět: „Pojďte se nechat přesvědčit.“ Stovky milionů lidí nemají problém s používáním čínských telefonů a hysterie kolem různých backdoorů a sledovacích softwarů již opadá i v byznysové sféře. Svou důvěru vložily do řešení Huawei například Česká televize nebo Centrum holdings.

## Podpora v podobě VAD Veracomp

Od letošního roku získal distribuční kontrakt VAD distributor Veracomp. Za tímto účelem sestavil nový tým, který aktivně vyhledává příležitosti na trhu, pomáhá partnerům s konfiguracemi a poskytuje jim veškeré potřebné zázemí. Díky Veracompu nyní mohou partneři nabízet alternativní a atraktivní řešení v konkurenci, která se odlišuje maximálně cenou. Zaujala-li vás perspektiva spolupráce s jedním z lídrů ICT trhu, kontaktujte Veracomp.

## Proč začít nabízet řešení Huawei:

- jeden z lídrů ICT trhu;
- portfolio komplexních a škálovatelných řešení;
- nabídka od entry-level řešení až po datová centra;
- lokální zastoupení značky a podpora VAD distributora Veracomp;
- možnost odlišit se od konkurence;
- atraktivní bonusový program distributora.

## Kontakty:

**Marek Fleisner**  
marek.fleisner@veracomp.cz  
+420 777 202 454

**Štěpán Feik**  
stepan.feik@veracomp.cz  
+420 602 426 229

-bem-