

Huawei quer capitalizar a transformação digital e crescer na Europa

O IT Channel, em Praga, a convite da Huawei

A empresa encontrou na transformação digital o mote para crescer no mercado empresarial europeu, investindo fortemente em *cloud*, *storage*, servidores, na integração, no *open source* e procura mais parceiros

Sónia Gomes da Silva



Foi no castelo de Praga, na República Checa, que a Huawei demonstrou uma forte determinação para conquistar o mercado empresarial europeu. Para o efeito, apresentou as suas soluções e posicionamento no Huawei Cloud Congress Europe (HCC Europe 2016), que teve lugar entre os dias 28 e 29 de Abril e contou com a presença de cerca de 580 profissionais (segundo fonte da empresa, problemas com linhas aéreas impediram a presença da totalidade dos 800 especialistas inscritos nesta edição).

HCC Europe 2016

Apesar de ter atingido um crescimento global de 29 por cento, representando um valor de 60 mil milhões de dólares, a Europa gerou apenas 7,7 mil milhões em 2015, motivo pelo qual a empresa optou por querer desenvolver a área dos serviços, onde procura novas parcerias. Uma das parcerias mais destacadas foi a do operador alemão Deutsche Telekom, devido

ao lançamento do Open Telekom Cloud.

Zheng Ye Lai, presidente da linha de produtos TI da Huawei, frisou que “a empresa não está satisfeita com os resultados na área empresarial para a Europa”, no entanto, acredita que “num prazo de dois ou três anos poderá ultrapassar os objetivos”, pois quer “trazer valor aos clientes europeus e aumentar a quota de mercado na região, apostando para isso na qualidade do serviço”.

Entre os parceiros e clientes portugueses, figuram a NOS, a Global Media, a JP - Inspiring Knowledge, a Aviquipo e a financeira Whitestar, que marcou presença em palco e tem sido uma empresa de referência nos eventos internacionais da Huawei. A nível internacional destacam-se a SAP, a Intel e a Vodafone.

Da agenda temática, as apresentações incidiram na transformação da *cloud*, no *mission critical business* num servidor fiável, na garantia da continuidade do negócio com uma solução DR, na simplificação da infraestrutura de dados, na construção de um

ecossistema *win-win*, na possibilidade de desbloquear potencialidades com o Enterprise Cloud Solution, em como conferir poder ao *open cloud* com o OpenStack, como tornar a cidade segura (*safe city*) mais inteligente, acelerar resultados científicos tendo em conta questões ambientais, custos e eficiência, práticas inovadoras nas TI e em novas aplicações tecnológicas na indústria financeira.

As tecnologias open-source, híbridas e a integração foram assinalados por Krzysztof Celmer, senior IT solutions sales expert da Huawei, como fundamentais, além do poder que a *cloud* aporta, para a transformação dos negócios. “O *open-source* traz mais escolhas. Se optarem por uma tecnologia e arquitetura *open*, têm mais hipóteses de escolha entre fornecedores, *open standards* e API’s”, alertou o especialista.

Na área da exposição, foram apresentadas as soluções e os produtos lançados mais recentemente, dentro de uma linha que procura simplificar as infraestruturas de TI e melhorar a agilidade do negócio, abrangendo servidores, sistemas de *storage*, *cloud computing* e *data center*. Os grandes destaques foram para o Kunlun, o primeiro *mission critical* 32-socket x86, o OceanStor DJ, a solução Cloud DR, o sistema de storage OceanStor 9000 scale-out NAS e a nova versão do FusionSphere, o Enterprise-class Open cloud FusionSphere 6.0.

Estratégia assente na transformação digital

A transformação digital foi o mote para a Huawei entrar em força no mercado empresarial. A janela de oportunidade surgiu quando as indústrias tradicionais começaram a ser pressionadas para se transformarem e modernizarem. “As TI passaram de um sistema de suporte para um sistema de negócio e de produção. A emergência das tecnologias representadas pelo *cloud computing* está a conduzir

à necessidade de mudar e reformar as Tecnologias de Informação e o crescimento do Big Data está a gerar iniciativas adicionais de cloud computing”, escreve a empresa num documento disponibilizado à imprensa, fundamentando as razões pelas quais está concentrada na infraestrutura de TI e continua a investir e a trabalhar com parceiros para oferecer soluções diferenciadas.

O investimento em investigação e desenvolvimento rondou os 9 mil milhões de dólares em 2015. A Huawei assinalou como um dos seus pontos fortes a sua presença com centros de competências em países como os EUA, Canadá, Rússia e também na Europa.

A ascensão do *cloud computing* está por sua vez a conduzir à necessidade de reformular as TI, favorecendo o desenvolvimento das arquiteturas de rede e a renovação de modelos de negócio para se tornarem mais competitivas.

O Big Data cria oportunidades ilimitadas para a inovação nos negócios, que podem ir da melhoria da satisfação do cliente, à implementação de *data driven marketing*, ao aumento da eficiência operacional.

A empresa sublinha que está a trabalhar num ecossistema aberto para cloud computing e Big Data,



▶ Marco Toste, Head of IT Infrastructure na Whitestar Solutions.

tendo para o efeito estabelecido parcerias com clientes como a Vodafone, a SAP, a Accenture, a Telefonica, a Deutsche Telekom e a Intel. Tem participado na comunidade *open-source*, promovido a standardização de plataformas *cloud* e faz parte do OpenStack Foundation desde Outubro de 2012. Foi adicionada ao quadrante mágico da Gartner com o x86 Server Virtualization Infrastructure, devido ao FusionSphere cloud OS e à sua infraestrutura Fusion-Cube hyper-converged. A sua solução Active-Active Data Center foi agraciada pela Frost & Sullivan com

o prémio “Technology Leadership Award”. Os seus servidores mission critical 8-socket foram classificados como os melhores a nível mundial pela empresa de estudos de mercado Gartner, que também indica que a Huawei foi o quarto grande fabricante de servidores mission critical durante 10 trimestres consecutivos. Com o crescimento de vendas de storage, atingiu a primeira posição do ranking da Gartner no último trimestre de 2015.

A Huawei colabora hoje com mais de 500 parceiros de *cloud computing*, implementou mais 1.4 milhões VMs em 108

países e regiões, serve mais de 2500 clientes, nomeadamente entre os sectores da administração pública, telecomunicações, energia e financeiro. Está presente em 660 *data centers* de todo o mundo, 255 cloud data centres, tem mais de 600 engenheiros e especialistas a trabalhar em projectos OpenStack. Em relação a alguns dos clientes e parceiros portugueses da Huawei que constituíram parte da comitiva lusa para esta edição, o *IT Channel* apurou boas experiências, onde o investimento já se revelou benéfico. No final do mês de maio, a empresa vai realizar um encontro de Parceiros, em Madrid. 🇵🇹

NOVOS MODELOS CORE E ADVANCED

CASIO

Advanced Series



Modelos:
XJ-V1
XGA
2700 AL

XJ-V2
XGA
3000 AL

XJ-V100W
WXGA
3000 AL

XJ-V110W
WXGA
3500 AL

Conectividade máxima, ideal para todas as aplicações

- Tecnologia Casio Híbrido Laser e LED
- Sem lâmpadas de mercúrio
- 20.000 horas de fonte de luz
- Flexibilidade, mobilidade e instalação
- Reduzidos custos de manutenção (sem consumíveis)

O projector essencial ao alcance de todos



Core Series

Modelos:
XJ-F10X
XGA
3300 AL

XJ - F100W
WXGA
3500 AL

XJ- F20XN
XGA
3300 AL
WLAN

XJ- F200WN
WXGA
3500 AL
WLAN

LampFree
GO LAMP FREE AND SAVE

