

31.10.2022 - 12:40 Uhr

Huawei: Erweiterte Konnektivität, Wachstum ankurbeln

Bangkok (ots/PRNewswire) -

Auf der UBBF 2022 hielt Simon Lin, Senior Vice President von Huawei und Präsident der Huawei-Region Asien-Pazifik, eine Grundsatzrede mit dem Titel „Erweiterte Konnektivität, Wachstum ankurbeln“. In seiner Rede stellte er eine Roadmap vor, wie Betreiber den vollen Nutzen von Verbindungen in Heim- und Unternehmensszenarien ausschöpfen können und wie grüne Netzwerke die grüne Entwicklung verschiedener Branchen unterstützen können.

Heimanwendungen: Ein Smart-Home-Einstieg ist für Gigabit-Breitbandanschlüsse konzipiert, um die Monetarisierung von Unternehmen in Heimanschlussszenarien zu erreichen.

Die Aufrüstung von Heimnetzwerken und das Aufkommen neuer Dienste wie Live-Streaming zu Hause stellen neue Anforderungen an Gigabit-Breitband. In Verbindung mit Gigabit-Breitband können neue Dienste den Nutzern und Nutzerinnen ein abwechslungsreiches Erlebnis bieten, neue Geschäftsmodelle für die Betreiber von Heimnetzwerken schaffen und die Monetarisierung von Verbindungen ermöglichen. Simon Lin stellte drei Möglichkeiten vor, um Heimnetzwerkverbindungen zu monetarisieren:

- **Gigabit to Home:** Der schnelle und großflächige Einsatz von Glasfasern legt den Grundstein für eine positive Geschäftsentwicklung der Betreiber. Der großflächige Einsatz von Glasfasern kann die Kosten pro Anschluss effektiv senken und es den Betreibern ermöglichen, Gigabit-Dienste mit einem höheren durchschnittlichen Umsatz pro Nutzer (ARPU) anzubieten.
- **Gigabit to Room:** Die FTTR-Lösung (Fiber to the Room) von Huawei löst die Herausforderung, dass nur 100 Mbit/s Bandbreite zur Verfügung stehen, wenn Gigabit nach Hause abonniert wird, indem sie Gigabit-Verbindungen in jedem Raum sicherstellt. Diese Lösung ermöglicht außerdem, das Heimnetzwerk aus der Ferne zu konfigurieren und die Wartungskosten um mehr als 50 Prozent zu senken. Gute Netz- und Serviceerfahrungen können dafür sorgen, dass die Betreiber ihre Lösungen zu einem hohen Preis verkaufen.
- **Gigabit + Services:** Die Betreiber können Gigabit-Heimnetzwerke mit neuen Diensten kombinieren, z. B. mit szenariospezifischen Breitbanddiensten, gebundenen Internetdiensten und gebundenen Smart-Home-Gerätediensten. Auf diese Weise kann jeder neue Dienst den durchschnittlichen Erlös pro Kunde (Average Revenue per User/ARPU) von Breitbanddiensten erhöhen. Derzeit haben die Betreiber gerade erst damit begonnen, neue Dienste auf der Grundlage von Glasfaser-Heimnetzwerken in die Praxis umzusetzen und zu erweitern, und das Potenzial für weitere Erkundungen in der Zukunft ist grenzenlos.

Unternehmensanwendungen: Ein Verbindungszugang wird für die digitale Transformation von Unternehmen gebaut, um ihre privaten Leitungen und Netzwerke zu monetarisieren.

Die digitale Transformation traditioneller Industrien erfordert ein Upgrade der Konnektivität. Eine Vielzahl von Branchen hat unterschiedliche Anforderungen an die Konnektivität, was die Betreiber dazu veranlasst, verschiedene Lösungen für die Anbindung von Unternehmensnetzwerken anzubieten. Derzeit werden immer mehr Unternehmensdienste in die Cloud verlagert, was den Betreibern ermöglicht, ihren Geschäftsraum zu erweitern. Simon Lin merkte an, dass Betreiber unternehmensorientierte Verbindungen auf drei Arten monetarisieren können:

- **Bandbreitenerweiterung für Privatleitungsdienste:** Private Leitungen für Unternehmen sind ein wichtiger Markt für Betreiber und können zur Abdeckung von Campusnetzwerken und Netzwerken in Rechenzentren verwendet werden. Die Bandbreite der Privatleitungen wird von Gbit/s auf 10 Gbit/s aufgerüstet, um hochwertige Verbindungen in und aus dem Campus und den Rechenzentren zu ermöglichen.
- **Szenariospezifische, differenzierte Lösungen:** Die digitale Transformation von Unternehmen erfordert vielfältige Netzverbindungsdienste. Die Betreiber können szenariospezifische Privatleitungen anbieten, um die Einnahmen zu steigern. Sie können unter anderem private Leitungen mit ultrahoher Bandbreite für die Medienbranche und private Leitungen mit niedrigen Latenzzeiten im Millisekundenbereich sowie Sicherheits-Cloud-Dienste für Wertpapierunternehmen anbieten.
- **Upgrade von privaten Leitungen auf private Netzwerke:** Da viele Unternehmensniederlassungen auf mehrere Clouds zugreifen müssen, werden N x N private Leitungen benötigt. Betreiber können Multi-Cloud-Backbone- und Network-Slicing-Technologien nutzen, um private Leitungen zu privaten Netzwerken aufzurüsten und so eine deterministische Netzwerksicherheit für Unternehmen zu schaffen.

Grüne Lösung: Optische, vereinfachte und intelligente grüne Netzwerke ermöglichen die grüne Entwicklung verschiedener Branchen.

Laut Simon Lin arbeitet Huawei mit den Betreibern zusammen, um den International Telecommunication Union-Telecommunication Standardization Sector (ITU-T) bei der Formulierung von Standards zu unterstützen und gemeinsam das Indikatorensystem für die Kohlenstoffintensität des Netzes (NCIe) zu definieren.

„In jedem Marmorblock liegt eine Skulptur verborgen, aber nur der größte Künstler kann sie befreien“, sagte Simon Lin und wies

darauf hin, dass die Betreiber bei der Konnektivität über inhärente Netzvorteile verfügen und der Welt einen unbegrenzten Wert bringen werden, wenn ihre Konnektivitätskapazitäten voll ausgeschöpft werden. Abschließend erklärte er, dass Huawei weiterhin Konnektivitätstechnologien und -lösungen mit Kunden und Partnern erforschen und mit Betreibern zusammenarbeiten wird, um das Geschäftswachstum zu fördern.

Foto –

https://mma.prnewswire.com/media/1932377/Simon_Lin_Senior_Vice_President_Huawei_President_Huawei_Asia_Pacific_Region.jpg

View original content: <https://www.prnewswire.com/news-releases/huawei-erweiterte-konnektivitat-wachstum-ankurbeln-301663271.html>

Pressekontakt:

Li Yinghua,
ly.liyinghua@huawei.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100053057/100897538> abgerufen werden.