

Publication: DIGITIMES

Date: 2011/11/18

Subject: Huawei has not yet enter the switching equipment market, the industry is on a hypothetical war

Report for: Arista, Brocade, HP Networking, Extreme Networks

Address: ( member log-in required )

[http://www.digitimes.com.tw/tw/dt/n/shwnws.asp?CnIID=1&cat=60&cat1=25&id=0000259943\\_EC08IUQ159BE3Z2G6DMJ3&ct=2#ixzz1eu8oQq73](http://www.digitimes.com.tw/tw/dt/n/shwnws.asp?CnIID=1&cat=60&cat1=25&id=0000259943_EC08IUQ159BE3Z2G6DMJ3&ct=2#ixzz1eu8oQq73)

**DIGITIMES**  
Media · Marketing · Consulting



NetEvents

THE Meeting Place for Technology Leaders

THE Meeting Place For Technology Leaders

## 華為尚未進軍交換設備市場 業者已開啟假想戰

2011/11/18 - 游玉琦

以低價競爭手法一路攻城掠地的華為，響亮名聲已經打進國際市場，原先在電信市場慣用的免費試用、低價搶標模式，是否會複製進入網路交換設備產業中，打亂各廠商的市場占有率排名？

面對此問題，出席NetEvents 2011年亞太媒體高峰論壇的眾家廠商臉色都不好看，雖然華為目前還未有相關產品可攻錯市場，不過台上的各家業者Brocade、HP Networking、Extreme Networks、Arista都認為，免費的產品未必好、各大廠建立的服務價值不會輕易被取代。

華為從電信設備一路推進消費市場，打造低價手機、低價設備做為市場定位，國內外大廠無不知曉華為二字，Arista副總裁Douglas Gourlay也透露出，華為目前還沒有相關數據交換的產品面市，所以對於華為進軍網路交換設備的傳言都是揣測，我們也保留各種可能性，以硬體製造起家的華為還沒有推出產品前，都難猜測華為的做法，不過，一旦華為建立好產品出籠後，的確可能出現正面交鋒的場景。

Douglas Gourlay認為，以硬體出身的華為，在面對軟體就顯得較為弱勢，業界近期聽聞華為曾請IBM開課教學軟體解決方案，在網路設備交換產業內，他認為思科還是比較大的競爭對手，他也強調，若有人給客戶免費的產品使用、試用，背後一定有原因，產品必定是需要利潤，才得以回饋產品供應商賺錢。

Brocade行銷長John McHugh則輕鬆回應，網路交換設備產業必須獲取客戶長期信任，而華為這些公司代表的是什麼？公司價值才是外界需要關注之處。而HP Networking技術市場行銷迴避直接評論，認為這個問題相當敏感，也難有一令外界清楚滿意的回應，但表示對於技術的循環週期、端對端的整體解決方案，都需要一同考量。

當外界都將華為掛上低價搶市的定位標籤後，也將中興通訊一同歸類於此，但在這些國外廠商眼中，中興雖然手法與華為相近，有「類華為」的影子，但成績似乎未突破華為而勝於華為；各廠商都將華為掛在口上，而多未提及中興，又或者華為已經成為一個形容詞，專指這一門路數的大陸業者，也成為NetEvents會場中出現的另一個有趣現象。