

Report for: HP

http://www.cnw.com.cn/news-international/htm2010/20100520_197396.shtml



NetEvents: 惠普称思科 10 年无创新

2010 年 05 月 20 日 10:20 分

作者: 网界网 鲁媛媛

来源: 网界网

摘要: 5 月 19 日, 新加坡 NetEvents 峰会正式开幕。在会上, 来自来自惠普公司的网络部高级主任 Jay Mellman 描述了新一代企业网络方面的整合理念。



惠普公司的网络部高级主任 Jay Mellman 做主题演讲



惠普公司的网络部高级主任 Jay Mellman 与 NetEventsTV 编辑部主任 Manek Dubash 现场交流

【CNW.com.cn 资讯】5月19日，新加坡 NetEvents 峰会正式开幕。在会上，来自惠普公司的网络部高级主任 **Jay Mellman** 描述了新一代企业网络方面的整合理念，在惠普看来，企业网共经历了三个浪潮，第一次是在上世纪八九十年代网络连接方面，惠普也很早地参与到其中，并把打印机接入到网络；第二次革命是由思科所主导的以太网的整合；目前，企业网迎来的第三次革命，那就是通过企业网中各种技术的整合来达到更低的部署成本，以完成更高的工作效率。

Mellman 表示，尽管最早思科在网络设备方面提出了很多革命性的理念，但是在近十年中，其并没有保持更多的创新能力，而惠普公司在 2009 年提出了新一代数据中心（NGDC）解决方案，并且实现了六大关键技术创新——IT 系统与 服务、电源与散热、管理、安全性、虚拟化、自动化。

一段时间以来，惠普一直缺少一个核心的数据中心交换机产品。其用于数据中心的自主产品主要是 24 端口 10Gbps 的以太网机架交换机 ProCurve 6600。在与 NetEventsTV 编辑部主任 **Manek Dubash** 的现场交流中，**Mellman** 表示，惠普将通过收购的方式来解决核心数据中心交换机缺乏的问题。另外，3Com 的 Tipping Point 产品组合可为惠普提供网络安全功能。

另外，在谈到渠道伙伴的合作策略方面，**Mellman** 介绍，与思科相比，惠普的市场策略有一个基点，即与渠道商建立伙伴关系，帮助他们更有效地吸引客户，



不仅卖硬件产品,还卖软件和服务。惠普希望他们在这一过程中实现转型。同时,惠普也极力在渠道满意度上下功夫,尽力简化出货流程,同时输出惠普的先进管理经验,输出惠普文化,甚至主动出击帮助渠道开发新客户,竭力提高渠道商的赚钱能力。

责任编辑:程永来 联系邮箱:cheng_yonglai@cnw.com.cn

标签: [NetEvents](#) [惠普](#)