



Ptak Associates

Opinião informada por especialistas em IT

SE PREPARANDO PARA A AQUISIÇÃO FEITA PELA LENOVO DA LINHA X86 DA IBM

Um CIO astuto planeja a mudança!

[Este documento analisa a venda da linha de servidores x86 da IBM para a Lenovo. Adota a perspectiva dos clientes e responde algumas perguntas que poderiam surgir. Além disso, recomenda algumas ações para que os clientes adotem como resultado desta venda.]

Richard Ptak & William L. Moran

26/03/2014

Este documento foi desenvolvido com financiamento da IBM. Embora o documento possa utilizar materiais publicamente disponíveis de diferentes fornecedores, inclusive da IBM, não reflete necessariamente as posições de tais fornecedores sobre as questões tratadas.

----- © 2014 Ptak Associates LLC -----

SE PREPARANDO PARA A AQUISIÇÃO FEITA PELA LENOVO DA LINHA X86 DA IBM

Um CIO astuto planeja a mudança!

I - INTRODUÇÃO

Os planos da Lenovo de comprar o negócio de servidores x86 da IBM foram anunciados em 23 de janeiro de 2014. O anúncio foi bem recebido por muitos, questionado por alguns e considerado incerto por outros. Ptak Associates acredita que se trata de um acordo no qual todos sairão ganhando. No entanto, é provável que a conclusão do acordo não aconteça imediatamente, acreditamos que enfrentará algumas controvérsias. Enquanto isso, os concorrentes farão tudo para aumentar suas vendas. Os responsáveis pela decisão das compras de tecnologia informática nas organizações serão o alvo de campanhas dirigidas para substituir as ordens de compra existentes e emitir novas para as plataformas que competem com x86. A tática será gerar medo, incerteza e dúvida sobre o futuro do x86 com a Lenovo, para provocar a justificação dos compromissos e pedidos existentes. As conversas com os clientes revelam que esta campanha já começou.

O que os profissionais de TI menos precisam neste momento é o trabalho adicional de ter que justificar boas decisões já tomadas. Segundo nossa experiência, o profissional de TI está mais preocupado com os ciclos de vida de produtos, a confiabilidade do suporte, a qualidade do serviço e o compromisso com o futuro. Com uma perspectiva externa da situação, ampliamos nosso estudo anterior e nosso assessoramento, com o objetivo de que a venda e o processo em andamento sejam compreendidos e possam ter sucesso. Também recomendamos o que fazer para evitar distrações desnecessárias e esforços de justificação. Na Seção II, são analisados os potenciais benefícios para todas as partes. Na Seção III, são respondidas perguntas sobre o que fazer durante a transição. Na Seção IV, são tratadas preocupações, tanto reais quanto imaginárias, que poderiam surgir. Na Seção V trata do planejamento.

II – Benefícios para o cliente/IBM/LENOVO

1. A visão do cliente

Os clientes têm o potencial de serem beneficiados de diversas maneiras. As perguntas abertas sobre o futuro do x86 já foram respondidas. Os investimentos realizados pela IBM estão intactos, pois a pesquisa e o desenvolvimento para novas versões continuam sem limitações. Toda a infraestrutura necessária de negócios, suporte, marketing, pesquisa e vendas são transferidas para a Lenovo. Uma companhia com comprovada solidez de negócios, experiência, infraestrutura e sucesso ao lidar com as vendas de servidores de alto volume e baixa margem, será a responsável depois de concluída a transação. O pessoal que proporciona estes serviços de negócio para a IBM passará aos edifícios recentemente ampliados da Lenovo em Research Triangle Park no fechamento da transação. A infraestrutura de serviço e suporte da IBM complementa a infraestrutura existente da Lenovo. A escala e o estilo operativo da Lenovo fortalecem a fabricação, ao agregar flexibilidade e aumentar a eficiência devido ao maior tamanho das operações. Tudo isto beneficia os clientes dos segmentos de grandes empresas (Enterprise) e PMEs (SMB), assim como a rede ampliada de parceiros e fornecedores de canais.

Em uma recente entrevista, Adalio Sánchez, Gerente Geral de servidores IBM x86, comentou:

“A Lenovo vai adquirir os contratos de serviço e suporte para os produtos compreendidos no acordo. Significa que será responsável de preços, ofertas e outros aspectos. A prestação



do serviço será feita pela IBM durante cinco anos como mínimo.” Com o mesmo compromisso de 5 anos da IBM para o segmento de PCs, nove anos mais tarde, a Lenovo continua alavancando o suporte da IBM. Todos os contratos e compromissos x86 são transferidos para a Lenovo; os contratos de serviço profissionais da IBM, exceto os que abrangem a manutenção x86, continuam com a IBM. A IBM continua com o desenvolvimento de software para servidores x86. Também continua proporcionando soluções sobre a base da plataforma x86. Os clientes têm acesso garantido à tecnologia e soluções líderes, com o suporte e a qualidade que necessitam de uma companhia com a capacidade comprovada para satisfazer suas necessidades.

2. A visão da IBM sobre o processo

Durante seus mais de 100 anos, a IBM mudou produtos, modelos de negócio e serviços acompanhando a evolução dos mercados. Com o enfoque nas grandes empresas, a estrutura da IBM é mais adequada para oferecer serviços e soluções de alto valor agregado. Para a IBM, a nuvem e a demanda de soluções totalmente integradas estão mais alinhadas com a oportunidade de prestar serviços para grandes empresas. As soluções de servidores para PMEs e de volume são mais difíceis de adaptar ao modelo de negócio da IBM. O recente anúncio sobre sua intenção de se transformar em IBM-as-a-Service afasta a IBM ainda mais desse segmento de vendas. A infraestrutura continua sendo importante, mas é menos visível para o cliente. A IBM manterá os sistemas Power, mainframe e sistemas integrados PureSystems, que estão mais alinhados com a entrega de serviços orientada para a grande empresa.

O plano da IBM é continuar com a operação comercial de forma habitual durante a transição. Ambas as companhias estão legalmente obrigadas a operar como companhias independentes até que o acordo seja concluído. Depois, o plano é que os contratos de suporte sejam transferidos para a Lenovo. Como foi dito, a IBM dará suporte para a Lenovo pelo menos durante cinco anos. Todo o pessoal de IBMx86, dedicado ao desenvolvimento, vendas e marketing, finanças, jurídico, tecnologia informática, manufatura, cadeia de suprimento integrada, operações, serviço e suporte (manutenção) passa para a Lenovo.

A IBM manterá seu portfólio e pessoal de sistemas empresariais. Isto inclui mainframes System z, Power Systems, Storage Systems, servidores Flex baseados em Power, e todos os modelos de sistemas integrados PureApplication e PureData. Todos os componentes x86 necessários, ou seja, para soluções híbridas PureFlex ou PureApplication, serão compradas da Lenovo.

Com este acordo, a IBM alavancará o desenvolvimento e a integração de soluções de software orientadas ao mercado. A Lenovo alavancará seus sistemas de vendas, marketing, manufatura e entrega em volume. Os clientes serão beneficiados com as fortalezas de cada companhia. Terão acesso a tecnologia e soluções líderes, com o melhor suporte e a mais alta qualidade, pois a IBM e a Lenovo continuarão investindo e trabalhando juntas.

3. A visão da Lenovo sobre o processo

Durante os últimos anos, a Lenovo percorreu um caminho de crescimento. Agora está no posto N0 329 da lista Fortune 500, em comparação com o N0 450 que ocupava em 2011. Do ponto de vista da Lenovo, a aquisição desta unidade da IBM acelerará suas possibilidades de crescimento até cinco anos. A Lenovo vê uma forte sinergia entre seus negócios existentes e o negócio de servidores x86 da IBM. Esta sinergia também é forte entre ambas as companhias. A Lenovo planeja adquirir o time de vendas, as instalações de pesquisa e desenvolvimento e a infraestrutura de fabricação de x86. Portanto, a Lenovo manterá a



continuidade para os clientes da IBM. A Lenovo tem planos de continuar o roadmap da IBM para servidores, do mesmo modo que continuou com o roadmap da IBM para PCs. Com a exitosa experiência da Lenovo e da IBM na aquisição anterior, ambas deveriam estar bem preparadas para esta. A chave do êxito para a Lenovo é não introduzir alterações no time de vendas, pois os representantes de vendas continuarão vendendo o mesmo portfólio de produtos. Isto também lhe permite manter a continuidade na entrega ao cliente. A Lenovo tem uma relação estratégica com a IBM para continuar entregando soluções IBM. Os clientes continuarão obtendo a mesma manutenção em seus sistemas que receberam da IBM no passado. Finalmente, a Lenovo planeja abrir um grande campus novo na área de Raleigh para alojar tanto o pessoal Lenovo existente quanto as novas pessoas que serão transferidas da IBM. A Lenovo espera adicionar uns 2000 funcionários da IBM localmente em RTP, e cerca de 7.500 a nível mundial.

III – Operação habitual durante a transição

O período de transição provavelmente leve de seis a nove meses durante os quais as duas companhias devem operar como entidades independentes. Não podem coordenar nem consolidar funções de negócio. A IBM continuará com os investimentos anunciados e os esforços de desenvolvimento em x86. Durante este período, os clientes e parceiros receberão várias tentativas por parte dos concorrentes para convencê-los de optar por um novo fornecedor x86. Nesta seção, nos concentramos nessas possíveis distrações.

1. O que fazer com a demanda de equipamentos IBM x86 e novos contratos?

Não tome decisões precipitadas. Esteja preparado para lidar com esforços ‘motivados pelo pânico’ para demorar ou cancelar pedidos. A melhor maneira de lidar com estas situações é responder com fatos. Mantenha-se informado do que está acontecendo; para isso, siga as declarações públicas por princípio. Certifique-se de entender quais equipamentos passarão para a Lenovo e quais ficarão na IBM. Conheça os detalhes de pedidos existentes e equipamentos instalados. Revise os contratos de serviço para ver se existem termos e condições extraordinários, e converse com seu representante de vendas para verificar que transfiram para a Lenovo sem mudanças. Não existe motivo para questionar decisões prévias que foram baseadas em processos e fatos prudentes. Se tiver dúvidas, fale com o departamento de vendas e suporte da IBM. Lembre-se de que ambas as partes têm restrições legais relativas aos assuntos que podem ser comentados durante o período de transição.

Não adie nem demore decisões de compra, não aumente o risco de introduzir problemas de capacidade ou funcionalidade devido a preocupações sem justificativa. Siga os processos normais para tomar a melhor decisão técnica e de negócios. Os executivos tanto da IBM quanto da Lenovo destacaram que, após o fechamento da transação, trabalharão para garantir que a transição seja sem inconvenientes e sem “dramas” para os clientes.

2. O que acontece se a aquisição falha?

Do ponto de vista de negócios, a probabilidade de que a operação não seja concluída parece ser baixa. Não só pela trajetória, mas sim porque não aparece nenhum sinal de alerta contrário. A arena é competitiva e será assim, com numerosos participantes. Para os concorrentes, a arena não se fecha nem se congela. E, do ponto de vista de negócio e tecnologia, este acordo tem mais lógica que outras possibilidades de venda que foram sugeridas. De uma perspectiva de preparação, tanto a IBM quanto a Lenovo têm muita experiência em aquisições. É necessário mencionar a quantidade e o tamanho de aquisições nas que participou a IBM nos últimos dez anos?



IBM e Lenovo disseram que consultaram especialistas e continuarão a consultar no que diz respeito às objeções que as entidades governamentais poderiam alegar. Os times de aquisição conhecem e tomarão cuidado para eliminar qualquer preocupação e evitar condições que poderiam causar problemas.

3. Os negócios de servidor X86, BladeSystem, Flex System, NeXtScale, etc, têm um valor em baixa?

Estes produtos estão desenhados para satisfazer as necessidades de um segmento de aproximadamente US\$ 45 bilhões. O volume da Lenovo e seu modelo de negócios orientado ao serviço e aos produtos commodity se adaptam perfeitamente ao que esse segmento demanda. A IBM recentemente lançou uma gama completa de produtos novos aprimorados baseados sobre a última tecnologia X6. Acreditamos que os produtos têm funcionalidade e desempenho líder do mercado. São o resultado de investimentos da IBM realizados ao longo de anos, avaliadas em bilhões de dólares, com o objetivo de melhorar e ampliar a plataforma que a Lenovo vai explorar. A IBM anunciou novas soluções de software para estas plataformas, na atualidade e com mira ao futuro, que abordam necessidades específicas de indústria. A experiência prática demonstra que por motivos relacionados com segurança, confiabilidade e disponibilidade, a nuvem possui pouca probabilidade de deslocar do mercado os sistemas standalone (não conectados). Os investimentos recentes da IBM na sua arquitetura X6 resultaram em muitas características de arquitetura líderes de indústria. Consulte a análise sobre X6 no site da IBM. Consulte, além disso, os resultados de Benchmarks de desempenho padronizados de indústria que a IBM executou para seus sistemas X6, especialmente os resultados SAP.

4. A IBM continuará no negócio de sistemas integrados após o fechamento da operação?

Sim. A IBM declarou seu compromisso permanente com a família PureSystems de sistemas integrados como acelerador para soluções Big Data e Cloud. Depois de concluir a venda, a IBM planeja continuar desenvolvendo, comercializando e dando suporte à família IBM PureSystems como oferta estratégica em seu segmento de sistemas integrados. Especificamente, isto inclui PureApplication System, PureData System e modelos Power e Power/X86 “híbridos” de Flex System e PureFlex System. A IBM vai continuar traçando seu roadmap no futuro para a família PureSystems. Na tabela abaixo, mostra de maneira mais clara como será a situação após o fechamento da operação.

Tipo de sistema	Tipo de CPU	Fornecedor / Proprietário	Situação
FlexSystem	Todos os nós X86	Lenovo	Todo marketing, vendas, suporte e desenvolvimento administrado pela Lenovo. A manutenção poderá ser subcontratada para a IBM.
FlexSystem	Qualquer nó Power ou mix de Power & X86	IBM	Todo marketing, vendas, suporte e desenvolvimento Power administrado pela IBM. A IBM comprará da Lenovo componentes x86.
PureData System, PureApplication System	Power ou modelos baseados em X86	IBM	Todo marketing, vendas, suporte, desenvolvimento administrado pela IBM. A IBM comprará da Lenovo componentes x86.



Tipo de sistema	Tipo de CPU	Fornecedor / Proprietário	Situação
PureFlex	Todos os nós X86	Lenovo	Todo marketing, vendas, suporte e desenvolvimento administrado pela Lenovo. A manutenção poderá ser subcontratada para a IBM.
PureFlex	Qualquer nó Power ou mix de Power & X86	IBM	Todo marketing, vendas, suporte e desenvolvimento administrado pela IBM. A IBM comprará da Lenovo componentes x86.

IV. Preocupações após o fechamento do acordo

Nesta seção, veremos algumas questões e preocupações que podem continuar depois do fechamento do acordo.

O governo vai impor restrições que vão ser obstáculos para a Lenovo/prejudicarão os clientes?

É possível que o governo dos EUA restrinja o uso de servidores Lenovo em certas aplicações governamentais sensíveis, como o Departamento de Defesa, a CIA, etc. No entanto, tais restrições não são obstáculos indevidos para a Lenovo nem vão afetar seus clientes comerciais. Não acreditamos que o governo deliberadamente prejudique os clientes, pois se colocaria em risco muitos postos de trabalho nos EUA. No atual clima econômico, isto é muito improvável.

Podemos depender de produtos provenientes 100% da China?

Lenovo é uma companhia internacional com sede em Beijing e Carolina do Norte, cujas ações cotam e operam na bolsa de Hong Kong. Cinco membros do conselho são ocidentais e vários de seus CEOs também foram. Além disso, partes de muitos produtos eletrônicos hoje são fabricados na China. Por exemplo, muitas companhias fabricam produtos em fábricas chinesas. Entre 20% e 100% das peças para PCs e servidores são provenientes da China. Na verdade, a Lenovo fabrica muitos produtos em sua fábrica da Carolina do Norte. Pretende continuar sendo um fornecedor e fabricante confiável de produtos nos EUA.

Suponhamos que a aquisição seja bem-sucedida, mas a Lenovo pode falhar como fornecedor de servidores nos EUA

Nos negócios, não há garantias sobre o futuro. Existe a possibilidade de que a Lenovo fracasse como fornecedor de servidores. No entanto, este é um resultado improvável. Depois de sua aquisição do negócio de PCs da IBM, Lenovo fez crescer esse segmento e o converteu em um grande sucesso.

A qualidade dos produtos ou serviços poderia diminuir

A IBM fornecerá suporte durante pelo menos cinco anos; por isso, é improvável que a qualidade de serviço diminua. A Lenovo tem tempo de estender seu atual suporte de alta qualidade. O time x86 possui todos os incentivos para manter a qualidade de prestação de serviço.

Os produtos dos quais dependo poderiam desaparecer

Todos os produtos x86 existentes e seus times de design, fabricação e suporte continuarão existindo. A Lenovo tem todos os incentivos para realizar uma transição sem inconvenientes para substituições futuras. A Lenovo tem planos de seguir o roadmap de desenvolvimento da IBM.

Os preços poderão subir

O modelo de negócios da Lenovo e sua cadeia de suprimento eficiente na verdade podem reduzir os custos. O negócio x86 é muito competitivo.



O que vai acontecer com meus contratos IBM?

Quando o acordo for concluído, todos os contratos IBM existentes passarão para a Lenovo. A Lenovo pretende respeitar todos os contratos existentes.

Devo ir para um concorrente?

Depois de concluído o acordo, recomendamos permitir que a Lenovo compita por seu negócio de servidores x86. Você deveria receber o mesmo excelente suporte que recebeu da IBM. Não há razão para excluir a Lenovo como fornecedor futuro. A Lenovo está na lista das companhias mais inovadoras de 2013 do Boston Consulting Group.

A IBM recentemente investiu em sua arquitetura X6. Muitas das características de sua arquitetura são líderes de indústria. Consulte a análise de X6 no site da IBM. Além disso, consulte os resultados de Benchmarks de desempenho padronizados de indústria que a IBM executou para seus sistemas X6, especialmente os resultados SAP.

V. Necessidade de desenvolver um plano

Os concorrentes estão entrando em contato com todos os níveis da gerência nas organizações. Sua intenção é utilizar o período de transição e qualquer incerteza que possa surgir para substituir a IBM/Lenovo como fornecedor. Portanto, a prudência exige planejar para abordar todas as questões que possam surgir ou das que tenha conhecimento. Esteja preparado para apresentar seu plano de forma proativa para a alta gerência.

- Certifique-se de enfatizar que revisou a situação IBM/Lenovo completa. Mostre que está atualizado sobre as questões e que está lidando ou preparado para lidar com qualquer efeito sobre sua organização.
- Revise o status de servidores x86 pedidos. Esteja preparado para explicar as justificações por estes equipamentos e o processo de negócio que utilizou para justificá-los.
- Explique como serão tratadas as compras futuras tanto durante a transição quanto depois dela.
- Indique o status dos contratos existentes com a IBM.
- Faça todas as perguntas que já formulou para a IBM.
- Finalmente, discuta qualquer outra ação em andamento ou por iniciar.

VI. Resumo

Este documento traça um panorama razoável dos resultados da venda do negócio x86 da IBM. Respondemos às preocupações mais comuns que os clientes poderiam ter. Também esclarecemos quais produtos passam para a Lenovo e quais permanecem na IBM. Em particular, é importante observar que a IBM continuará comprometida com sua família PureSystems de sistemas integrados. Do mesmo modo, a Lenovo está comprometida com o êxito da família x86. Descrevemos as formas em que ambas as companhias planejam trabalhar juntas para uma aquisição bem-sucedida e pelo êxito dos clientes. Finalmente, sugerimos temas que podem ser incluídos em um plano de ação durante a transição, assim como durante o período depois do fechamento do acordo.





Ptak Associates

Opinião informada por especialistas em IT

Data de publicação: 24 de abril de 2014. Este documento está sujeito a copyright. Nenhuma parte desta publicação pode ser reproduzida por nenhum método sem o consentimento prévio escrito da Ptak Associates LLC. Para obter direitos de reimpressão, contate a associates@ptakassociates.com. Todas as marcas comerciais são propriedade de seus respectivos proprietários. Apesar de que foram tomados todos os cuidados durante a preparação deste documento para garantir informação precisa, os responsáveis de sua publicação não podem aceitar responsabilidade por nenhum erro ou omissão. Os hyperlinks incluídos neste documento estavam disponíveis no momento da publicação.

Sobre a Ptak Associates LLC

Nossos analistas abrangem uma ampla gama de áreas que são ideais para dar ao leitor “o panorama geral” das novas tendências que surgem em tecnologia em toda a indústria. Seja de computação em nuvem, móvel (BYOD), Internet das Coisas, DevOps, Big Data, Analytics Operativo de TI, sistemas Otimizados para Cargas de Trabalho ou outras novas tendências, os analistas da Ptak Associates abrangem estas tendências com uma perspectiva única que é ao mesmo tempo profunda e ampla. Entre nossos clientes, inclui tanto a líderes de indústria como a recém-chegados dinâmicos. Ajudamos organizações de TI a entender e priorizar suas necessidades dentro do contexto das tendências de tecnologia do presente e do futuro próximo, permitindo-os utilizar a tecnologia informática de forma eficaz para a resolução de problemas de negócio. Ajudamos os fornecedores de tecnologia a refinar suas estratégias e oferecemos perspectiva de mercado e entregáveis que comunicam o valor de negócio de seus produtos e serviços. Ajudamos os clientes a compreender como atuam seus concorrentes em seu espaço do mercado, e propomos recomendações acionáveis.

www.ptakassociates.com