

Sergio Amoni, Vice-presidente mundial de canais x86 e PureSystems

Olá! Sou Sergio Amoni, Vice-presidente mundial de Canais x86 e PureSystems, e estou aqui para lhes falar sobre a transição do negócio x86 da IBM para a Lenovo, logo depois de formalizada a transação, e do que isso significa para vocês, nossos Parceiros de Negócio. Desde que a Lenovo anunciou planos de aquisição do negócio x86 em 23 de janeiro, na IBM temos falado com milhares de nossos parceiros e clientes, tendo uma resposta sumamente positiva.

A indústria aplaude o enfoque ganhador da Lenovo, combinado com a fortaleza da IBM em inovação de produtos e habilidades de centro de dados. É inegável que nossos concorrentes vão logo se enfrentar a um sério desafio da Lenovo. Quando a IBM há 9 anos vendeu seu negócio de PC para a Lenovo, muitos destes concorrentes fizeram declarações acerca da viabilidade da Lenovo como fornecedor importante de PCs. No entanto, é um fato que, devido à tecnologia líder que a Lenovo adquiriu da IBM e a sua capacidade de levar a inovação a produtos padrão de indústria em altos volumes, a Lenovo agora é o fabricante de PCs número um do mundo. Tal como aconteceu com a venda do negócio de PCs, a IBM está comprometida com uma transição sem inconvenientes para nossos Parceiros de Negócio e clientes depois de encerrada a transação. E vocês podem estar certos de que, trabalhando juntos, no seu negócio e no nosso, teremos sucesso nesta transição.

É por isso que sinto um grande entusiasmo ao anunciar a vocês uma nova campanha durante a transição planejada para a Lenovo. O nome dela é Winning in Transition, “Ganhar em Transição”, uma travessia para nos tornarmos o número um em servidores x86. Trata-se de um plano de execução simples, de cinco pontos, que inclui um investimento de 250 bilhões de dólares em nossos Parceiros de Negócio durante os próximos 12 meses.

Como primeiro ponto, estabelecemos um fundo de crescimento de renda agressivo, para ajudar vocês, nossos Parceiros de Negócio, a enfrentar a concorrência. Em segundo lugar, ponto dois, vamos recompensar vocês por sua fidelidade, para ajudá-los a ganhar durante a transição. Temos estabelecido novos incentivos para Parceiros de Negócio que têm um foco direto e que atingem os objetivos de negócio para a primeira metade de 2014. Como terceiro ponto, estamos investindo mais de um milhão de dólares em mais de 100 road shows em todo o mundo para fazer chegar a mensagem aos Parceiros de Negócio e clientes. Quarto ponto: implementamos programas competitivos de recrutamento de revendedores em cada região, que incluem novos pagamentos de bônus por clientes aos Parceiros de Negócio e margens mínimas sobre a venda de ofertas Pure Flex. Por último, ponto cinco, estamos investindo mais de 50 milhões de dólares em publicidade, geração de demanda e marketing conjunto para ajudar a impulsar a demanda dos clientes para seu negócio.

Não nos enganemos: nosso compromisso de ganhar o centro de dados se mantém inquebrantável. A IBM continuará investindo e anunciando mais inovações como X6 Enterprise X-Architecture para melhorar a carteira atual. Damos a vocês e a nossos clientes as boas-vindas, para se somarem a este novo capítulo, a fim de redefinir o mercado x86 de maneira a permitir a nossos clientes extrair um valor cada vez maior da empresa. Obrigado.