

Fujitsu premiata da Canalys come “Champion” del canale per il terzo anno consecutivo

In breve:

- Fujitsu si riconferma nella Channel Leadership Matrix di Canalys, all'interno del segmento “Champion”, sulla base di analisi indipendenti e benchmark dei vendor
- Secondo Canalys, più presenze consecutive all'interno del segmento Champion sono da ritenersi “eccezionali” perchè necessitano di ininterrotti investimenti e continui miglioramenti
- Secondo il report, a questo risultato ha contribuito la scelta di Fujitsu di puntare su un modello channel-first, il livello di supporto tecnico offerto, la facilità con cui è possibile avere relazioni di business con la società e l'organizzazione di eventi di training tecnologici

Milano, 20 gennaio 2020 – Per il terzo anno consecutivo Canalys, società specializzata in analisi sul canale, ha inserito il [SELECT Partner Program](#) di Fujitsu nel segmento “Champions” della sua Canalys Leadership Matrix¹; il report conferma come, per i partner di canale, Fujitsu sia considerata tra i migliori vendor tecnologici con i quali lavorare per la qualità del supporto tecnico offerto e la facilità con cui fare business.

Per il ruolo che svolgono verso le piccole e medie imprese, i partner di canale rappresentano una componente chiave dell'ecosistema tecnologico; per questo motivo Fujitsu è costantemente impegnata a migliorare il suo SELECT Partner Program, e il risultato ottenuto nel nuovo report di Canalys lo conferma.

In particolare, a Fujitsu viene riconosciuto di aver apportato nuovi miglioramenti ai processi del canale allo scopo di promuovere la semplicità e la facilità delle relazioni di business, di aver investito a favore dei modelli di business e della redditività dei partner, e di essere riuscito a mantenere o accrescere la quota di fatturato generata attraverso i partner.

Aver ottenuto per il terzo anno consecutivo il titolo di “Champion” è un risultato che la stessa Canalys ha definito “eccezionale” dal momento che richiede di migliorare di un anno in anno punteggi ottenuti dai partner e di incrementare ulteriormente gli investimenti a favore del canale.

Il conseguimento dello status di “Champion” richiede un modello di business che generi la maggior parte del fatturato attraverso i partner col supporto di un approccio alle vendite orientato al canale. Canalys ha elogiato la recente decisione con la quale Fujitsu si è spostata verso una strategia di tipo partner-led all'interno di un significativo numero di Paesi dell'area EMEA sottolineando la qualità della comunicazione con il canale e i reiterati investimenti. Secondo Canalys, un elemento che ha riscosso un particolare successo presso i partner sono i training tecnologici TechCommunity organizzati per loro da Fujitsu. I vendor hanno inoltre assegnato i massimi

punteggi a Fujitsu per il supporto tecnico fornito al canale e per la facilità delle relazioni di business.

Fernanda Catarino, Head of Channel Business Development Europe di Fujitsu, ha commentato: “Quest’anno per Fujitsu è stato un anno di profondi cambiamenti, essendo passati in numerosi Paesi europei a un modello channel-first. Questa decisione ha dato ai nostri partner la possibilità di cogliere nuove opportunità di business, di adottare nuove tecnologie e offrire nuovo valore ai loro clienti. Abbiamo lavorato duramente per fare in modo che il SELECT Program possa continuare a garantire il supporto e la formazione di cui i partner hanno bisogno per trasformare i loro modelli di business. Il fatto che i partner di canale ci abbiano riconosciuto punteggi tanto elevati in aree quali la facilità delle relazioni di business e del supporto tecnico significa molto per noi”.

“In Italia, i prodotti Fujitsu sono commercializzati unicamente attraverso FINIX Technology Solutions” ha spiegato Manuela Chinzi, Sales Director di FINIX Technology Solutions. “FINIX vende alle aziende di tutte le dimensioni e settori verticali esclusivamente attraverso il canale. Per FINIX il canale rappresenta una vera e propria estensione dell’azienda, e siamo fieri di continuare a lavorare con Fujitsu per risultati sempre migliori”

Alastair Edwards, Chief Analyst di Canalys, ha commentato: “Le aziende che si affermano nel segmento Champions vantano sia i punteggi più elevati riconosciuti dai partner, sia la crescita più importante in quei segmenti, anno si anno, oltre a dover dimostrare investimenti ininterrotti a favore della promozione del business con e attraverso i partner. In qualità di Champion, Fujitsu genera la maggior parte del proprio fatturato attraverso i partner ed è sostenuta da un modello che vede nei partner il proprio punto di riferimento anziché disporre di un approccio commerciale neutro nei loro confronti. Questa caratteristica tende a riflettersi nell’importanza delle funzioni deputate alla gestione del canale e in culture aziendali interne che riconoscono il valore con il quale i partner contribuiscono al successo del vendor”.

Fujitsu è focalizzata sulla creazione di valore sociale e di business dando vita a soluzioni e servizi che allineano persone, informazioni e infrastrutture, e i partner di canale giocano un ruolo essenziale nel realizzare questa vision. Il prezioso contributo dei SELECT Partner viene premiato ogni anno in occasione degli Innovation Award assegnati durante il Fujitsu Forum di Monaco di Baviera. [Questi](#) premiano i partner di canale che incarnano lo spirito della co-creazione e che concretizzano la vision di Fujitsu, come per esempio il vincitore di quest’anno, [Elbex Technologies](#), per il suo progetto di videomonitoraggio intelligente.

Note

Canalys Leadership Matrix

¹ La Canalys Leadership Matrix traccia una rappresentazione grafica delle performance del canale dei principali vendor tecnologici nel corso dei 12 mesi precedenti. I risultati si basano su un’analisi indipendente effettuata dagli specialisti Canalys sulla strategia di canale, sugli investimenti, sull’esecuzione e sulle iniziative pianificate dai vendor, completata dal feedback di un Vendor Benchmark che raccoglie le esperienze dei vari partner di canale nel lavorare con i diversi vendor.

Il programma Fujitsu SELECT Partner

Il programma Fujitsu SELECT Partner fornisce un valore imbattibile alla crescente base internazionale di partner di canale attivi in tutto il mondo sulla base di tre elementi fondamentali:

- **Semplificazione:** non esistono barriere di ingresso nel programma né per raggiungere lo status SELECT Expert. Fujitsu si concentra sullo sviluppo di competenze e capacità offrendo a tutti i partner le medesime opportunità per arrivare ai livelli più elevati SELECT Circle e SELECT Infinity.
- **Innovazione:** Fujitsu crea nuove opportunità di business in settori verticali e aree come Cloud, IoT, Big Data e Sicurezza, e aiuta i partner a sviluppare nuove capacità tecniche e di vendita.
- **Coinvolgimento:** Fujitsu riconosce e premia l’expertise dei SELECT Partner con una nuova struttura di sconti e un nuovo set di

tool e benefit.

FINIX Technology Solutions è una società italiana che combina competenze di business e innovazione tecnologica per supportare le aziende a sviluppare i propri processi di trasformazione digitale. FINIX propone sul mercato una gamma completa di prodotti, soluzioni e servizi, e si occupa in esclusiva della commercializzazione per l'Italia dei prodotti Fujitsu – la principale società giapponese di ICT – in ambito client computing device, server e storage.

Risorse online

- Visita il sito FINIX Technology Solutions: <https://www.finix-ts.com/>
- Segui FINIX Technology Solutions su Twitter: <https://twitter.com/FINIXTS>
- Segui FINIX Technology Solutions su LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/finix-technology-solutions/>
- Informazioni sull'iniziativa SELECT Partner Program: <http://www.fujitsu.com/global/microsites/spp/>
- Informazioni sul premio SELECT Innovation Award: www.fujitsu.com/select-innovation
- Le storie di successo dei vincitori del SELECT Innovation Award: <https://www.fujitsu.com/global/microsite/innovation-award/process/index.html>

Barabino&Partners

Linda Basilico – Luciano Majelli

Tel +39 02.72.02.35.35

Email: l.basilico@barabino.it - l.majelli@barabino.it

About Fujitsu

Fujitsu è la principale società giapponese di ICT (Information and Communication Technology) che propone una gamma completa di prodotti, soluzioni e servizi tecnologici. Con circa 132.000 dipendenti, Fujitsu è presente in oltre 100 Paesi. Fujitsu, al fianco dei propri clienti, combina le proprie esperienze con le potenzialità della tecnologia per dare forma alla società futura. Fujitsu Limited (TSE: 6702) ha chiuso il suo ultimo esercizio al 31 marzo 2019 con un fatturato consolidato di 4 trilioni di yen, pari a circa 36 miliardi di dollari. Per maggiori informazioni, è possibile visitare l'indirizzo <http://www.fujitsu.com/>.