

Fujitsu promuove e accelera la collaborazione con i partner lanciando la nuova Ecosystem Platform

In breve:

- La nuova Ecosystem Platform è stata messa a punto con e per i partner Fujitsu per promuovere e supportare la collaborazione all'interno della community
- L'iniziativa dimostra la continua evoluzione del Fujitsu SELECT Partner Program e il relativo focus verso lo sviluppo delle competenze e delle capacità dei partner
- Partner di ogni tipologia e dimensione possono ottenere vantaggi, trovare alleati per estendere la propria presenza sul mercato, collaborare all'implementazione di progetti impegnativi o co-creare soluzioni secondo le necessità dei clienti

Milano, 25 gennaio 2020 – Fujitsu ha annunciato la Ecosystem Platform, evoluzione del suo SELECT Partner Program. Progettata per supportare i partner nell'attuale era data-driven, la piattaforma mette a disposizione uno spazio dinamico nel quale i partner possono collaborare, innovare e generare nuovo valore di business. Le caratteristiche della piattaforma permettono ai partner di interagire su numerosi nuovi livelli, dalla promozione delle rispettive soluzioni e innovazioni fino alla pubblicazione di “challenge” per nuove collaborazioni partner-to-partner destinate a realizzare nuovi progetti per conto di clienti.

La Ecosystem Platform di Fujitsu incoraggia la formazione di collaborazioni e micro-alleanze tra i partner finalizzate ad assemblare e rendere disponibili soluzioni complete per venire incontro alle esigenze dei clienti finali che vorrebbero implementare programmi di trasformazione digitale, senza perdere il controllo dei loro ambienti IT, e senza essere limitati dalla complessità delle diverse soluzioni tecnologiche. Si arriva dunque alla situazione in cui, in molti casi, nessun attore è dotato di tutte le competenze necessarie per mettere a punto una soluzione completa. La piattaforma promuove così l'innovazione e fornisce accesso al supporto necessario a portare sul mercato nuove soluzioni frutto della co-creazione.

La Fujitsu Ecosystem Platform è una iniziativa europea. Finix Technology Solutions, che commercializza in esclusiva i prodotti e le soluzioni Fujitsu in Italia, ha promosso questa piattaforma all'interno del proprio canale, invitando i partner a partecipare per ottenere vantaggi per il proprio business dalla reciproca collaborazione e per valorizzare le capacità e le competenze delle singole aziende.

Tutta la potenza di un ecosistema

La Fujitsu Ecosystem Platform costituisce una piattaforma di collaborazione dedicata nella quale le specifiche competenze di tutti i partecipanti vengono messe in mostra, offrendo vantaggi a partner di ogni tipologia e dimensione. Quelli dotati di particolari capacità o idee possono trovare alleati che li aiutino a realizzarle, mentre

coloro che sono specializzati nelle installazioni e nell'integrazione possono fornire il proprio contributo per progetti di più ampia portata. VAR, cloud service provider e distributori possono usare la Fujitsu Ecosystem Platform per estendere i loro servizi in nuove aree geografiche o nuovi settori verticali e far leva su nuove alleanze. I partner partecipanti possono così concentrarsi sugli investimenti o sulle competenze che formano l'essenza delle rispettive attività, sapendo di poter attingere alle capacità specialistiche che occorrono attraverso la Fujitsu Ecosystem Platform.

Fernanda Catarino, Head of Channel, Europe di Fujitsu, ha commentato: “I programmi esistenti rischiano di diventare sempre meno coinvolgenti per il canale dal momento che non stimolano a sufficienza i partner ad accedere a progetti di maggior complessità e valore. Di contro, il programma Fujitsu SELECT Partner e la nostra nuova Ecosystem Platform aiutano i partner a rispondere meglio ai requisiti di trasformazione data-driven dei loro clienti. Sappiamo che i partner Fujitsu desiderano fornire soluzioni di trasformazione per mezzo di collaborazioni. Promuovendo la co-creazione tra i partner e le micro-alleanze esistenti possiamo catalizzare l'innovazione richiesta dalla nuova generazione di progetti di trasformazione”.

Noi crediamo molto in questa iniziativa – ha dichiarato Manuela Chinzi, Sales Director di FINIX Technology Solutions – e spingiamo i partner del nostro canale italiano a prendervi parte, perché siamo convinti che la reciproca collaborazione sia la chiave per promuovere la crescita delle capacità e delle competenze dei nostri partner e quindi dell'intero ecosistema.

Siamo fermamente consapevoli che la partecipazione all'Ecosystem Platform sia fondamentale per estendere i servizi erogati dai partner verso regioni o mercati verticali o a progetti di più ampio respiro dove attualmente non ci sono le competenze specialistiche o le dimensioni aziendali per operare.

Livelli di coinvolgimento differenziati

La Fujitsu Ecosystem Platform offre ai partner diversi livelli di coinvolgimento. Al centro si trova una piattaforma di lead generation che promuove le relazioni tra partner semplificando l'identificazione di altri partner SELECT che possiedono le competenze necessarie per operare in una nuova area geografica o per la collaborazione a progetti di grandi dimensioni. I partner possono condividere nuovi progetti pubblicando “challenge” e possono ricercare potenziali collaboratori utilizzando filtri come area geografica, settore verticale o area di competenza tecnica.

Un'altra potente funzionalità della Ecosystem Platform riguarda il modo in cui un partner può presentare le proprie soluzioni che possono essere inserite nell'offerta di un altro partner, per esempio software verticale combinato con hardware Fujitsu. Questa è un'opportunità grazie alla quale i partner possono estendere il raggio d'azione della loro proprietà intellettuale, offrendo nel contempo agli altri partner un facile accesso a nuove soluzioni in grado di differenziarli.

Un catalizzatore per la creazione di nuovo valore

Per i partner che hanno un'idea per un nuovo servizio capace di aggiungere valore ma che hanno anche bisogno di aiuto per portarlo sul mercato, la Fujitsu Ecosystem Platform rappresenta il catalizzatore dell'innovazione e di collaborazioni più approfondite. I partner possono partecipare a sessioni di co-creazione basate sul comprovato approccio [Human Centric Experience Design](#) (HxD) di Fujitsu che riunisce esperti di campi differenti, vari partner, clienti e la stessa Fujitsu per definire e realizzare soluzioni.

Kasia Borowska, managing director di [Brainpool AI](#), ha aggiunto: “Questo ecosistema affronta una difficile sfida che molte aziende devono oggi risolvere, in particolare la difficoltà di trovare risorse tecniche interdisciplinari di alta qualità. E lo fa consentendo la collaborazione tra alcune delle menti più brillanti e delle migliori startup della area geografica per accendere la scintilla dell'innovazione. Prevediamo che questo approccio così lungimirante

di Fujitsu ci permetterà di lavorare con nostri colleghi per trovare nuove applicazioni per la AI e il machine learning”.

I partner possono accedere all'Ecosystem Hub collegandosi a: <https://www.fujitsu.com/ecosystem>.

Note

Il programma Fujitsu SELECT Partner viene costantemente potenziato e aggiornato per andare incontro ai cambiamenti delle esigenze dei partner di canale. A differenza di molti programmi tradizionali che si concentrano sugli obiettivi di fatturato, quello di Fujitsu assegna la priorità allo sviluppo delle competenze e delle capacità dei partner nella vendita e nel supporto del portafoglio Fujitsu. Il programma prevede inoltre la partecipazione di una ampia sezione trasversale di partner come VAR (Value Added Reseller), VAD (Value Added Distributor), service provider, operatori di telecomunicazioni, ISV (Independent Software Developer), partner specializzati nel delivery di servizi e consulenti esperti in tecnologie avanzate. Tutti questi gruppi sono i benvenuti nel prendere parte al Fujitsu Ecosystem Hub.

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

- Maggiori informazioni su SELECT Partner Program: <http://www.fujitsu.com/global/microsites/spp/>
- Login al portale partner: <https://login.ts.fujitsu.com/vpn/tmindex.html>
- Accesso alla piattaforma Channel TechCommunity: <https://techcommunity.ts.fujitsu.com>
- Visita il sito FINIX Technology Solutions: <https://www.finix-ts.com/>
- Segui FINIX Technology Solutions su Twitter: <https://twitter.com/FINIXTS> e su LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/finix-technology-solutions/>
- Blog Fujitsu: <https://blog.global.fujitsu.com/>
- Seguite Fujitsu su Twitter: http://www.twitter.com/Fujitsu_Global
- Seguiteci su LinkedIn: <http://www.linkedin.com/company/fujitsu>
- Seguite Fujitsu su Facebook: <http://www.facebook.com/FujitsuICT>
- Materiale fotografico e media server: <http://mediaportal.ts.fujitsu.com/pages/portal.php>
- Per aggiornamenti periodici sulle novità Fujitsu è disponibile la newsroom Fujitsu: <https://www.fujitsu.com/emeia/about/resources/news/newsroom.html>

Media contacts

FINIX Technology Solutions
Flavia Weisghizzi – Head of Marketing & Communication
Email: flavia.weisghizzi@finix-ts.com

Barabino&Partners
Linda Basilico – Michele Zino
Tel +39 02.72.02.35.35
Email: l.basilico@barabino.it – m.zino@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 130.000 dipendenti, Fujitsu è presente in oltre 100 Paesi. Con i nostri clienti, mettiamo a disposizione la nostra esperienza e le potenzialità della tecnologia per dare forma alla società futura. Fujitsu Limited (TSE: 6702) ha chiuso il suo ultimo esercizio al 31 marzo 2020 con un fatturato consolidato di 3,9 trilioni di yen, pari a circa 35 miliardi di dollari. Per maggiori informazioni, è possibile visitare l'indirizzo <http://www.fujitsu.com/>.

Tutte le dichiarazioni contenute nel presente comunicato diverse da fatti storici sono da considerarsi quali dichiarazioni previsionali così come previsto dalla legge statunitense Private Securities Litigation Reform Act del 1995. Tutte le dichiarazioni previsionali sono soggette a rischi e

incertezze come descritto nelle dichiarazioni periodiche presentate da SAP alla Securities and Exchange Commission statunitense ("SEC"), incluso l'ultimo report annuale SAP presentato alla SEC col modello Form 20-F, che potrebbero rendere i risultati effettivi materialmente differenti da quelli attesi. SAP invita i lettori a non fare indebito assegnamento su tali dichiarazioni previsionali, che SAP non ha l'obbligo di aggiornare e che valgono solamente alla data in cui vengono rilasciate.

SAP e altri prodotti e servizi SAP citati nel presente documento e i relativi loghi sono marchi o marchi registrati di SAP SE in Germania e in altri Paesi. Consultare <https://www.sap.com/copyright> per ulteriori informazioni e avvisi sui marchi. Tutti gli altri nomi di prodotti e servizi citati sono marchi appartenenti ai rispettivi proprietari.