

IBM PartnerWorld si evolve per offrire maggiore agilità e innovazione grazie a IBM Cloud

IBM (NYSE: [IBM](#)) nel corso della [Think Digital conference](#) ha annunciato un nuovo programma rivolto ai Business Partner per offrire loro tutta la flessibilità necessaria a realizzare progetti di successo. [PartnerWorld](#) oggi mette infatti a disposizione nuovi percorsi che permettono ai Business Partner IBM di creare applicazioni, sviluppare codice e integrare le proprie soluzioni, oltre ad offrire servizi attraverso [IBM Cloud](#).

Le innovazioni introdotte ampliano il programma secondo tre direttrici: Build, Service and Sell, ognuna delle quali propone offerte su misura progettate per aiutare i Business Partner a ottenere rapidamente vantaggi significativi. L'integrazione delle nuove aree Build e Service alla già esistente Sell permette a IBM di allinearsi alla tendenza sempre più diffusa tra i partner di spostare e ampliare i propri modelli all'interno di un mercato guidato dall'adozione del cloud. Attualmente il 58% del fatturato dei partner è generato all'interno dell'IP aziendale* e, sempre più spesso, essi scelgono soluzioni e servizi basati su cloud.

Tale scelta permette loro di supportare i clienti rispetto a strategie ibride multicloud. Se da un lato IBM continua a innovare il proprio portafoglio di sistemi disponibili su IBM Cloud, comprese le soluzioni Red Hat e IBM Cloud Pak, dall'altro le aziende necessitano di partner in grado di aiutarle a migliorare l'agilità dell'infrastruttura e a gestire le applicazioni mission-critical su IBM Z, Power e Storage Systems.

"Il mondo è radicalmente diverso rispetto a qualche mese fa e il contesto di mercato attuale ha accelerato la tendenza ad adottare un modello di business flessibile", ha affermato David La Rose, GM, IBM Partner Ecosystem. "In questo periodo i nostri partner commerciali continuano ad avvalersi di modelli di business basati su cloud e a rafforzare le proprie competenze digitali per rispondere alle necessità dei clienti, che devono affrontare anche nuove sfide. Il successo dei nostri partner dipende dalla loro adattabilità e ingegnosità, soprattutto nell'aiutare le imprese a superare queste sfide, ora più che mai. Confidiamo sulla scelta dell'approccio cloud ibrido aperto di IBM, che in questo periodo di incertezza potrà guidare le organizzazioni a individuare nuove modalità per risolvere i problemi."

Co-creare crescita, innovazione, valore

Nel passaggio al cloud, IBM intende aiutare i partner a generare nuovi flussi di business in grado di creare valore per il mercato, collaborando per:

- Promuovere la crescita attraverso una nuova forma di incentivazione che premia i Business Partner per la capacità di offrire valore alle imprese nelle aree Cloud e Systems. Ciò vale per le aziende che investono nello sviluppo di soluzioni e IP su misura, dimostrano capacità e competenza specifiche e integrano l'offerta software e hardware di IBM all'interno delle proprie soluzioni.
- Abilitare l'innovazione lungo le tre direttrici di PartnerWorld, aiutando i Business Partner ad approfondire le proprie competenze tecniche e a perseguire il successo dei clienti in tutti i settori, tenendo conto dei workload fondamentali per il business. IBM ha, inoltre, avviato un nuovo Partner Support Desk per offrire supporto personalizzato e proattivo tramite telefono, e-mail o chat.
- Offrire valore tramite nuovi Pacchetti dedicati ai partner che includono vantaggi nelle aree Cloud e Cognitive per favorire il processo di apprendimento, sviluppo e test delle soluzioni su IBM Cloud. Oltre ad aiutare i Business Partner ad accelerare lo sviluppo e a ridurre il time to market, IBM può contare su una vasta rete commerciale, su un ecosistema e risorse in grado di offrire ai partner una visibilità globale e la capacità di monetizzare le soluzioni e i servizi più rapidamente.

Rispondere alle richieste del mercato

Le modifiche introdotte nel programma riflettono quanto rilevato attraverso le più recenti ricerche di settore e tengono conto dei feedback ricevuti dai Business Partner IBM:

"In IDC crediamo che il nuovo programma PartnerWorld offra la flessibilità di cui i partner hanno bisogno per avere successo, anziché limitare la scelta ad un unico tipo di partner", ha affermato Steve White, Program VP di IDC. "Questi percorsi sono innovativi e permettono a sviluppatori, venditori e a chi realizza servizi di beneficiare di vantaggi specifici. In particolare, tutti i partner possono partecipare ai

diversi programmi, indipendentemente dal loro posizionamento. Il Partner Support Desk offre il sostegno necessario a coloro che prendono parte al nuovo PartnerWorld massimizzandone le opportunità."

"In Flagship, negli ultimi anni abbiamo indirizzato i nostri investimenti al nostro IP", ha dichiarato Mark Wyllie, CEO di Flagship Solutions Group. "Le novità introdotte nel PartnerWorld dimostrano una maggiore attenzione verso i partner che sviluppano soluzioni e offerte su IBM Cloud".

Abilitare la Business Partner Agility

L'annuncio di oggi testimonia l'impegno costante di IBM nel supportare l'ecosistema dei partner in un contesto sfidante e mutevole come l'attuale. Le numerose [opportunità e soluzioni](#) di IBM aiutano i Business Partner a crescere, acquisire nuovi skill, implementare tecnologie come il Cloud e l'AI e ad approcciare il mercato in modo nuovo, attraverso:

- L'estensione della possibilità di rinnovare l'adesione a PartnerWorld
- L'ampliamento delle offerte di finanziamento a tasso 0 per le nuove licenze in ambito Power, Storage e Software
- L'offerta di soluzioni gratuite di cloud e AI in modalità SaaS per un periodo di 90 giorni
- Il rimborso del 100% delle attività di co-marketing digitale **
- Il lancio di una piattaforma My Digital Marketing gratuita per affiancare i partner nel passaggio al digital marketing

Il nuovo PartnerWorld Program e le iniziative dedicate all'ecosistema dei partner offrono l'agilità necessaria a perseguire nuove opportunità di business, a realizzare soluzioni in collaborazione con IBM, e ad acquisire competenze ed esperienze solide, in grado di far fronte alle sfide di oggi e del futuro.

Maggiori investimenti in IBM Public Cloud

Oltre al nuovo programma PartnerWorld, IBM ha recentemente lanciato l'iniziativa sull'ecosistema di cloud pubblico. Grazie alla leadership nelle aree della security e del supporto nelle tecnologie open source, il cloud pubblico IBM è progettato in modo che le funzionalità del cloud ibrido possano sostenere carichi di lavoro complessi. L'iniziativa può supportare l'onboarding al public cloud di IBM dedicato al settore dei servizi finanziari affinché gli ISV e i fornitori SaaS ricevano assistenza attraverso un'implementazione prescrittiva e un processo di prova. Infosys, Movius, Ribbon Communications, Sysdig e Tech Mahindra hanno aderito all'iniziativa dell'ecosistema di cloud pubblico IBM, cui ogni mese si aggiungono altri partner con l'obiettivo di aiutare i clienti nel passaggio al cloud pubblico IBM e all'adozione di Cloud Paks.

IBM ha avviato il nuovo IBM PartnerWorld Program il 5 Maggio nel corso della [PartnerWorld Think](#) conference. Per dettagli, visitare l'IBM Business Partners blog al seguente [link](#)

Informazioni su IBM PartnerWorld:

Il programma IBM PartnerWorld fornisce ai Business Partner IBM le competenze, i vantaggi e le offerte di cui hanno bisogno per offrire valore ai propri clienti. Secondo tre direttrici: Build, Service and Sell. Il programma assicura ai partner la flessibilità necessaria per realizzare progetti di successo. Il programma ha requisiti d'accesso minimi e costi trasparenti. Non prevede commissioni per prendere parte ai diversi percorsi o per l'acquisizione di competenze. Per accelerare l'innovazione, è possibile scegliere il Pacchetto opzionale dedicato ai partner IBM, che offre un set completo di strumenti dedicato all'apprendimento, allo sviluppo e alla fase di test. Per approfondimenti e iscrizioni: <https://www.ibm.com/partnerworld/>.

IBM collabora con un ecosistema di Business Partner globali che operano in oltre 170 paesi. Le aziende scelgono IBM per accedere al più ampio portafoglio tecnologico del settore, attingere al cloud più sicuro, connettersi con una rete selezionata di clienti e partner e far crescere le proprie attività.

Informazioni su IBM Think Digital

Durante Think Digital 2020, IBM approfondirà lo scenario di mercato e il ruolo di tecnologie chiave, come AI e Cloud, e illustrerà come i

clienti accelerano le operazioni di recovery e il processo di digital transformation in questa delicata fase a causa del COVID-19.

Sul sito <https://www.ibm.com/events/think/watch> è disponibile il programma completo dell'evento in livestream.

È possibile seguire la conferenza su Twitter seguendo #think2020 e @ibmlive.

Per ulteriori informazioni, visitare l'area dedicata di IBM Think 2020: <https://newsroom.ibm.com/think>.

**Infrastructure Channels Leadership Council: The New Value Exchange, IDC, Doc # US45029220, Jan 2020*

***Il rimborso del 100% delle spese digitali ammissibili è disponibile per le offerte di co-marketing PartnerWorld selezionate. Sono inoltre applicati criteri di qualificazione e condizioni integrative.*

For further information: IBM Media Relations Paola Piacentini paola_piacentini@it.ibm.com +39-335-1270646
