

# Cisco incita Parceiros a entregar soluções e não somente tecnologia

O *IT Channel*, em Roma, a convite da Cisco

A Cisco realizou em Roma o seu Datacenter Partner Connection 2016, um evento orientado para os seus Parceiros onde o fabricante apresentou a sua visão estratégica a médio prazo



▶ A famosa Cinquante Giornate di Roma foi o cenário eleito para a recepção do encontro, que recebeu 500 Parceiros Cisco da EMEA.

A Cisco apresenta-se cada vez mais como um Parceiro de soluções e um integrador de soluções que podem incorporar outros *vendors*, para o qual precisa de uma nova disponibilidade por parte dos seus *resellers*, como forma de acelerar os negócios.

Em declarações ao *IT Channel*, durante o evento, Denny Trevett, Vice President Global ISV and Technology Partners, explicou que a oferta da Cisco ultrapassa agora a sua própria tecnologia e que o desafio é levar soluções de vários *vendors* aos Parceiros de Canal, e estabelecer uma rede de negócios e de desenvolvimento colaborativa entre todas as companhias que fizerem parte da sua plataforma.

"Já temos o melhor Canal do mundo, o que muda

agora é que com a transformação digital vamos necessitar de fazer parcerias com hardware e software com *vendors* independentes e disponibilizadas aos nossos *resellers*. Mais de 19 por cento dos negócios de digitalização vão incluir estes fabricantes independentes e estamos a trabalhar para que este acesso seja mais fácil para o Canal", afirmou Denny Trevett. No evento, esteve em foco a capacidade de diferenciação competitiva da Cisco face à concorrência, que assenta agora numa oferta integrada de soluções, em parte devido às muitas aquisições do passado recente e ao envolvimento de fabricantes independentes especializados dentro do ecossistema que é endereçado pela Cisco. ■

## Entrevista a Frank Palumbo

Senior Vice President,  
Global Data Center/Virtualization Sales

### 1- A estratégia da Cisco está agora menos focada no hardware e mais em software e soluções?

Eu diria que o software tem sido bastante importante para a Cisco desde o início, quer a comercializemos como uma funcionalidade ou a incluamos no nosso hardware. É sempre sobre o valor daquilo que o software pode fazer integrado no nosso hardware. Vemos a combinação de hardware e software e a nossa capacidade de o fazer como um modo de facultar as melhores soluções possíveis.

### 2- A segurança é uma das principais preocupações dos CIOs, de acordo com o vosso estudo Digital Readiness Index. O que é inovador na abordagem da Cisco?

A segurança é uma daquelas coisas que pertence a cada área da arquitetura da Cisco que temos. Estamos muito focados em segurança, como um todo. Dentro do *data center*, não apenas *appliances* específicas, como *firewalls*, mas de facto segurança em toda a "malha da rede" em si. É um conceito baseado em analítica mais profunda e em maior perímetro. Portanto, com a combinação das nossas

*appliances* de segurança e a nossa segurança diretamente na "malha" com a analítica, vamos implementar esta visão junto dos nossos clientes.

### 3- Fale-nos um pouco mais sobre hiperconvergência e o Cisco HyperFlex.

Estamos bastante entusiasmados em relação ao Cisco HyperFlex e à nossa entrada no mercado de hiperconvergência. Tem sido tremendamente popular desde que o lançámos, no dia 1 de março. Estamos a receber pedidos e a entregar produto. Os Parceiros de Canal estão a tentar responder a toda a procura, a fazer apresentações aos clientes, e nós olhamos atentamente para este feedback. Toda a nossa estratégia à volta da hiperconvergência e da convergência é bastante fácil de entender para os nossos clientes e para os nossos Parceiros. Em vez de ser apenas um produto que está ali, num *data center*, é algo que realmente se pode integrar com todos os outros.

### 4- De que modo vê a chegada de concorrentes orientais em diversas regiões, incluindo aqui na Europa?

A concorrência oriental é algo com que temos vindo a lidar há bastante tempo. Sentimo-nos muito bem



em relação à forma como podemos competir, quer seja, por exemplo, em *switching* ou segurança. Na maioria das nossas quotas de mercado, temos um bom desempenho, mas não certamente na China, lá é um desafio. Considero que estamos muito bem posicionados para competir com eles através da inovação e não precisamos de olhar para outras empresas para procurar de ideias.

### 5- Onde vê o crescimento e as principais oportunidades para o Canal ?

Primeiro que tudo é importante perceber que os nossos Parceiros de Canal são o nosso "out to market". Chegamos até aos nossos clientes através do nosso Canal, juntos num ecossistema. Muitos concorrentes invejam os nossos Parceiros de Canal. No que diz respeito ao HyperFlex, discutimos com eles sobre como entraríamos nesse mercado e o que deveríamos fazer. Falámos com bastantes Parceiros de Canal e recebemos muitos e bons conselhos. Considero que os Parceiros podem crescer em todos os mercados da Cisco, mas falo especificamente pela minha área de *data center*, onde verificámos crescimento em, obviamente, HyperFlex e ACI (Application Centric Infrastructure), que terá um forte caminho de crescimento.