

Strategií IBM je partnerství

IBM oznámila, že hodlá pokračovat v úzkém partnerství s Juniper Networks, ale řekla, že chce budovat partnerské vztahy i s dalšími výrobci síťových produktů včetně největšího výrobce Cisco Systems. Tím popřela názory, že je jejím cílem zvyšovat konkurenci v oboru. Je to značná změna ve strategii počítačového giganta.

IBM se vyjádřila, že bude s Juniper spolupracovat na výrobě originálních zařízení a následně je prodávat pod svým jménem, jako součást portfolia vlastních produktů. Jedná se zejména o switchery a routery. Změna, kterou se IBM snaží nově implementovat, je vedena snahou nabídnout klientům, zejména podnikovým datovým centrům produkty, které by efektivně zvládaly nárůst datových přenosů. Zároveň, aby měly možnost volby z několika druhů. Je to diverzifikace produktového portfolia.

Někteří analytici zmiňují i fakt, že IBM se tímto způsobem snaží zmírnit nástup konkurence, zejména vstup Cisca na trh serverů, což je přímá konkurence IBM. Dohnat IBM na tomto poli bude trvat hodně dlouhou dobu, nicméně Cisco má předpoklady (i finanční), aby i na tomto trhu expandovalo.

IBM nicméně zmírňuje rivalitu a chce rozšířit partnerství se Ciscem, např. prodejem jeho nových paměťových switcherů na základě vlákna přes ethernet (FCoE), což je nová technologie.

IBM utužuje partnerství i s Brocade Communications, což je menší rival Cisca. Prodává jeho produkty, včetně FCoE switcherů.

Expanze IBM v hledání partnerů v oblasti síťových zařízení, datových produktů a sítí je pro klienty firmy určitě výhodná. Většina firem používá kombinaci zařízení od IBM a Cisca, takže vzájemné partnerství je na místě, nicméně stále zůstávají konkurenti.

CAPITAL PARTNERS a.s.

Ing. Andrej Kohút

Zdroj: Reuters