

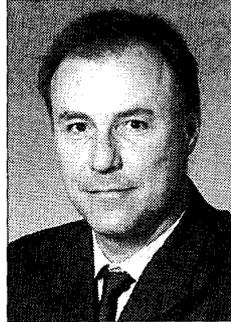
## IGNACIO GARICANO

DIR. MÁRketing FUJITSU SIEMENS COMPUTERS ESPAÑA

### *“Vamos a aumentar la cifra de negocio de nuestros servidores”*

C. FERRER / E. CASERO

**Madrid.** Los servidores estándar juegan cada vez un papel más importante en la arquitectura informática de las empresas. Por eso, en Fujitsu Siemens Computers están dispuestos a luchar hasta situarse en un proveedor líder y como prescriptor de grandes clientes a los que dar soluciones que mejoren los centros de procesos de datos.



**Ignacio Garicano,** directivo de Fujitsu Siemens.

#### **¿Qué puede decirnos de la iniciativa Primergy Turn Around?**

Se trata de un proyecto corporativo a desarrollar en tres años y que tiene el objetivo de aumentar la cifra de negocio de los servidores Fujitsu Siemens Computers, hasta situarlos entre los líderes del mercado europeo. Supone uno de los mayores retos desde que se fundara la compañía hace ocho años, más aún si tenemos en cuenta que España ha sido considerada a nivel global uno de los países clave en los que invertir, destinándole 9,6 millones de los 70 millones de la inversión total prevista. En este tiempo la compañía espera dotarse de recursos especializados en la venta y desarrollo del negocio de servidores estándar, invertir en comunicación y publicidad, así como formar, incentivar y promocionar el canal de distribución profesional español.

#### **Uno de sus objetivos para 2007 era abrir nuevos mercados y soluciones. ¿Qué pueden decir a estas alturas del año?**

Ya en el segundo semestre del 2006 el 30% de nuestra cifra de negocio procedía del reclutamiento de nuevos clientes, un porcentaje muy significativo que muestra el éxito de las estrategias desarrolladas en torno a las solu-

ciones articuladas en dos líneas: la modernización de los data center y el aumento de la eficacia de los trabajadores a través de soluciones de movilidad.

#### **¿Dónde encuentran sus productos una mejor vía para iniciar su comunicación comercial: en los canales tradicionales o en los nuevos soportes?**

España registra un cierto retraso en el desarrollo de nuevos soportes con respecto a otros países de similares características, especialmente en lo referido a Internet. En Fujitsu Siemens, y dado el tipo de productos que comercializa, quizá es pronto para incorporar 100% estos nuevos soportes. Son productos de consumo pero de un valor económico para los que el consumidor aún prefiera acudir al punto de venta a la hora de hacerse con ellos.

#### **¿Qué retorno obtienen de la publicidad en medios especializados? ¿Más o menos que en los generalistas? ¿Se puede medir algo así?**

Es difícil ofrecer una respuesta exacta. Por nuestra experiencia hemos comprobado que hay un índice muy elevado de visitas a las webs, más del que a priori hubiéramos pensado, y una gran eficacia en la forma en que el usuario utiliza la red.