

Prezado Parceiro de Negócios,

Gostaríamos de compartilhar com você um fato que consideramos muito relevante para a indústria de tecnologia. A IBM anunciou em 07/12/04 um acordo com o Grupo Lenovo, por meio do qual o grupo adquirirá a Divisão de Computadores Pessoais da IBM e criará uma nova empresa global no mercado de PCs (computadores pessoais). Essa nova empresa combinará a vanguarda tecnológica da IBM com a liderança de mercado da Lenovo no setor de PCs na economia de maior crescimento do mundo - a China.

Estamos seguros que a aliança da IBM com a Lenovo permitirá que a nova Lenovo supere as suas expectativas relativas a PCs, agregando valor e produtividade para a sua empresa.

A nova empresa, com a força das marcas IBM e Lenovo, um amplo portfólio de ofertas, liderança em pesquisa e desenvolvimento, e 19.000 funcionários, será a terceira maior empresa de PCs no mundo, atingindo uma receita combinada anual de aproximadamente US\$ 12 bilhões. A nova Lenovo terá sua sede em Nova York, operações em todas as regiões do mundo e centros de pesquisa na China, Estados Unidos e Japão.

A IBM assumirá uma posição de acionista da nova empresa, provendo serviços, suporte e financiamento para a nova Lenovo. Como parte dessa aliança, a IBM cederá o direito de uso da sua marca à Lenovo por um período de cinco anos. O presidente da nova companhia será Steve Ward, que é atualmente o vice-presidente sênior e gerente geral do Grupo de Sistemas Pessoais da IBM (Divisão IBM que engloba a unidade de PCs).

O seu relacionamento com a IBM não vai mudar. A IBM e a nova Lenovo assumem o compromisso de trabalhar como uma só equipe, com o objetivo de atender às suas necessidades.

A nova Lenovo continuará a fabricar os notebooks ThinkPad e desktops ThinkCentre com a marca IBM. O plano de lançamento de produtos também não muda nos próximos 18 meses. A nova empresa combinará toda a funcionalidade de pesquisa, desenvolvimento, projeto e fabricação de PCs da IBM com as da Lenovo.

Nós esperamos concluir essa transação no início de 2005. Se durante esse período você tiver alguma dúvida, não hesite em nos contatar.

Para esclarecer eventuais dúvidas em relação à aquisição de PCD, elaboramos um guia de Perguntas e Respostas (FAQ), confira:

Informações Gerais

1. O que a IBM anunciou?

Anunciamos um acordo com a Lenovo, que cria um novo e poderoso líder no mercado de PCs. A Lenovo adquiriu a Personal Computing Division da IBM (PCD) e criará uma nova empresa. Essa empresa terá os pontos fortes dos negócios de PCs da IBM, além dos da Lenovo, que irá empregar 19.000 pessoas e fornecer a maior variedade de produtos de PC e tecnologias no mundo.

O acordo inclui uma ampla união de marketing estratégico, sob a qual a Lenovo receberá suporte de vendas e marketing da IBM. Além disso, os produtos da Lenovo serão integrados nas ofertas IBM Global Services.

É importante que todos os clientes da IBM saibam que a IBM fornecerá serviços de garantia e opções de leasing, financiamento e suporte para produtos de PC da nova Lenovo. A IBM assumirá uma posição de igualdade (18,9%) na Lenovo e comprará da empresa PCs para seus próprios funcionários.

Com este acordo, a Lenovo se torna a terceira maior empresa de PCs do mundo e um Parceiro de Negócios IBM estratégico e importante. A Lenovo terá todos os pontos fortes de PCD da IBM, incluindo os recursos de pesquisa, desenvolvimento, design e fabricação.

2. O que muda para mim, Parceiro de Negócios IBM?

No anúncio não haverá mudança na maneira como você faz negócios com a IBM. Durante o período de transição entre o anúncio e o término, esperamos poucas mudanças no seu relacionamento cotidiano com a IBM. Mesmo depois do término, a IBM e a nova Lenovo se comprometem a trabalhar juntas como uma equipe integrada para atender às suas necessidades. Na maioria dos casos, os especialistas em PC na equipe IBM/Lenovo serão as mesmas pessoas com quem você trabalha atualmente na IBM. Além disso, a nova Lenovo fará parte do programa IBM PartnerWorld, garantindo que você continue recebendo recursos consistentes de vendas e marketing, treinamento, certificação e suporte técnico.

3. O que muda para meus clientes?

Não haverá mudanças até que a transação esteja concluída, no segundo quartil de 2005. E após a conclusão da transação, a experiência de seus clientes com a IBM deve ser a mesma. As equipes de vendas da IBM devem incluir os mesmos especialistas em PC; somente eles serão os especialistas da Lenovo que continuarão trabalhando com seus colegas da IBM. Os clientes IBM ainda terão acesso aos melhores PCs do mundo, integrando soluções on demand de ponta-a-ponta. E a IBM fez contratos para oferecer suporte à nova Lenovo com serviços de suporte de PC e financiamento – e os relacionamentos de longo prazo que você espera.

No decorrer do tempo, as vantagens para você e seus clientes serão mais claras. Como entidades separadas, a divisão de PCs da IBM e da Lenovo possuíam recursos de desenvolvimento, fabricação, marketing e atendimento ao cliente. Juntas, a Divisão de PCs da IBM e da Lenovo formam uma nova empresa global, estrategicamente focada no mercado de PCs. A IBM terá um novo e poderoso parceiro de negócios para fornecer produtos e serviços de PC no mesmo nível de excelência. Com este novo aliado, a IBM continuará oferecendo uma variedade completa de tecnologias líderes de mercado que valorizam seus clientes.

4. Você pode me falar mais sobre a Lenovo?

A Lenovo, criada em 1984, foi a primeira a introduzir o conceito de computadores pessoais para os chineses. Desde 1997 é a marca principal de PCs na China e em diversos países da Ásia, com receitas anuais de aproximadamente US\$ 3 bilhões. A Lenovo está empenhada principalmente na fabricação e venda de computadores pessoais de marca e dispositivos portáteis. Com este acordo, a Lenovo chega ao tamanho que a colocaria entre as top 5 do ranking anual de segmento de computadores da Revista *Fortune*.

5. Quando a transação será concluída?

O acordo será concluído logo que colocado em prática, com data limite para o segundo quartil de 2005.

É necessária a aprovação dos acionistas da Lenovo e também haverá revisões reguladoras.

6. Por que a IBM está fazendo esta mudança?

Nossos negócios de PCs tiveram um grande progresso nos últimos anos e estenderam nossa liderança de mercado.

Com base nesse sucesso, a divisão de PCs da IBM, como parte da Lenovo, poderá competir em todas as áreas do mercado de PCs. A empresa combinada terá vantagens que nenhuma outra operação com PC poderia ter sozinha e será um líder poderoso no negócio global de PCs de US\$ 180 bilhões.

Trabalhando juntas, a IBM e a nova Lenovo poderão agregar valor às empresas de todos os portes, com a mesma pesquisa e desenvolvimento, fabricação com qualidade, vendas, serviços, suporte, financiamento e relacionamentos a longo prazo, que nossos clientes de PCD IBM desfrutavam atualmente.

7. Os produtos da Lenovo terão o logo IBM e a marca IBM estabelecida, como o nome ThinkPad?

- O nome ThinkPad está sendo transferido para a nova Lenovo.
- Inicialmente, a Lenovo comercializará produtos com as marcas IBM e Lenovo.
- À medida que a nova Lenovo trabalhar para estabelecer a identidade da marca, sua linha de produtos adotará a própria marca da nova empresa.

A marca mudará de IBM para Lenovo em diversas fases, durante um período de cinco anos.

(A atual marca IBM - durante 18 meses; as marcas IBM & Lenovo - de 18 a 40 meses; transição para única marca Lenovo, com uma identificação IBM que descreve nossa contribuição técnica - de 40 a 60 meses).

8. Onde serão fabricados os produtos de PCD da Lenovo?

Como acontece com os PCs atuais da IBM, as principais operações de fabricação da Lenovo incluirão locais na China e na Ásia.

Os recursos de pesquisa e desenvolvimento de PC IBM em Yamato, Japão, e o centro de design em Raleigh, Carolina do Norte, Estados Unidos, também farão parte da Lenovo. Tais recursos darão à nova Lenovo conhecimento do desenvolvimento e design premiados.

9. A Lenovo continuará comprometida com o roadmap?

Não haverá mudança no atual roadmap. As marcas de notebook ThinkPad e desktop ThinkCentre permanecerão as mesmas, e os PCs continuarão com o nome e logo IBM por até 5 anos.

A atual equipe responsável pela pesquisa, design e desenvolvimento dos PCs IBM será a mesma para a nova Lenovo e os PCs com marca IBM continuarão oferecendo a mais alta qualidade, pelo menor custo de propriedade, e maior retorno de investimento.

10. O que isso significa para os serviços e suporte de PCs?

Não há nenhuma mudança com relação ao nível de serviços, suporte ou garantia para os PCs IBM que os clientes já possuem através da IBM ou de nossos Parceiros de Negócios.

Para investimentos nos PCs da nova Lenovo, feitos após o término da transação, a IBM possui um acordo em que oferece serviços de garantia e suporte durante até cinco anos a partir da criação da nova empresa.

Os serviços de garantia feitos pelos Parceiros de Negócios para ThinkPad e ThinkCentre continuarão como de costume, antes e depois do término da transação. Serviços autorizados de garantia feitos por nossa rede de Parceiros de Negócios pelo mundo são essenciais para o sucesso da IBM e da nova Lenovo.

11. Esta mudança afetará minha definição de preço?

Os PCs IBM oferecem o menor custo de propriedade e o maior retorno de investimento. A Lenovo demonstrou que pretende continuar oferecendo essas vantagens.

12. Isso afetará o suprimento ou a entrega?

À medida que trabalhamos para concluir a transação, ambas as partes se comprometem em manter os mais altos níveis de serviços e suprimentos. Não esperamos que o suprimento ou a entrega seja afetada desfavoravelmente.

13. Concorrentes IBM afirmam que será necessário mudarmos para seus PCs devido às dúvidas levantadas por este acordo. Posso ficar convencido de que continuarei recebendo os melhores valores para os meus investimentos em PC com a IBM e a Lenovo?

Se você ficou sabendo através da Dell e HP, isso provavelmente se deve ao fato de que eles estão preocupados. A Lenovo será um novo e forte concorrente no mercado global de PCs, combinando todas as vantagens dos negócios de PCs existentes da IBM e da Lenovo em uma nova empresa.

O roadmap é claro – segue o atual da IBM durante 18 meses, com o melhor dos produtos IBM e Lenovo à medida que evolui e desenvolve novas tecnologias.

A IBM continuará fornecendo serviços de garantia e opções de leasing, financiamento e suporte, como fazemos hoje, por até cinco anos. E as equipes de clientes da IBM continuarão oferecendo PCs Lenovo como parte de nossas soluções globais para ajudá-lo a aplicar tecnologia e serviços que atenda aos desafios de negócios mais relevantes de seus clientes.

Desta forma, você tem a garantia de que a Lenovo dará continuidade ao progresso dos PCs IBM: desenvolvendo tecnologias inovadoras de computadores pessoais que ofereçam o menor custo de propriedade e o maior retorno de investimento no segmento de mercado.

O acordo da união entre a IBM e a Lenovo é claro, assim como o caminho para o sucesso dos PCs com a Lenovo. As únicas dúvidas no mercado se referem a como a Lenovo terá impacto na participação no mercado de alguns de seus concorrentes de PCs. Qualquer pergunta a respeito deste acordo ou da Lenovo, entre em contato com seus representantes IBM, que iremos esclarecê-la.

14. Isso indica uma mudança das tecnologias principais e dos recursos em Research & Development (R&D), com relação ao que sua empresa foi construída?

Em nosso núcleo, continuamos sendo uma empresa voltada para a inovação em sistemas, software e serviços. Este foco é nosso ponto forte e a razão de oferecermos resultados consistentes a nossos clientes e acionistas.

Nenhum concorrente oferece a mesma extensão de recursos ou foco na distribuição de valores a clientes como a IBM, exigidos pela nova era on demand.

15. O que acontece após a expiração do acordo de cinco anos entre IBM e a nova Lenovo?

Cinco anos no mercado de tecnologia significam duas ou três gerações de tecnologia e alguns ciclos de "atualização" de PC. Embora não possamos considerar as disposições de negócios que podem ou não ser feitas no futuro, os clientes devem se sentir confiantes em continuar investindo em ThinkCentre e ThinkPad.

Como um novo concorrente global no mercado de PCs, a nova Lenovo inclui nova escala e limite de mercado às vantagens que a IBM e a Lenovo tinham com suas divisões separadas de PCs. A Lenovo representa uma opção a longo prazo ainda melhor para os Parceiros de Negócios e clientes que procuram melhores valores em produtos e serviços de PC.

A IBM tem relacionamentos de longa data com Parceiros de Negócios e continuaremos nos dedicando a esse sucesso. Estamos convencidos de que nossa união com a nova Lenovo representa não somente a melhor opção para as necessidades de PC de seus clientes, mas também a melhor solução para a IBM continuar ajudando nossos Parceiros de Negócios e nossos clientes a atingirem suas metas de negócios.

16. Como esta transação afeta sua estratégia de pequenos negócios (Small Business)

Nossa estratégia de pequenos negócios não muda. Concluída a transação, os mesmos benefícios que a nova Lenovo traz ao mercado estarão disponíveis para clientes de pequenos negócios através dos mesmos canais –ibm.com e nossos Parceiros de Negócios – utilizados atualmente por esses clientes.

17. Estou no meio de um Request For Purchase (RFP), que inclui PCs com outro produto IBM. O que faço agora?

Primeiro, fale com seu cliente para que ele saiba que nada mudará imediatamente com este anúncio e que ele deve confiar em seus planos para investir em PCs IBM e outras ofertas IBM. Certifique-se de explicar a seus clientes os fatos sobre a nova Lenovo e responder a quaisquer perguntas que eles possam fazer.

Utilize processos e recursos de vendas da IBM e/ou de seu distribuidor IBM para resolver quaisquer problemas específicos que seus clientes possam ter. Se estiver passando por uma situação de emergência e precisar de ajuda imediata, entre em contato com seu distribuidor, seu representante IBM ou com PartnerWorld Contact Services: 0800 707 4837.

18. O que faremos para contrabalançar as táticas agressivas de marketing que nossos concorrentes provavelmente usarão após este anúncio? Há algum incentivo especial planejado?

Planejamos ficar visíveis e bastante agressivos no mercado, respondendo a qualquer reclamação ou oferta que nossos concorrentes façam. Além disso, continuaremos definindo a programação de tecnologia, sinceridade e recursos on demand.

Contratos / Autorizações do Parceiro de Negócios:

1. A nova Lenovo respeitará o(s) acordo(s) com Parceiros de Negócios IBM que utilizo atualmente com a IBM para produtos de PC?

A IBM manterá seus acordos com Parceiros de Negócios não relacionados a PC. Após o término da transação, a IBM facilitará a transferência dos negócios de PC à nova Lenovo através de uma designação de disposições contratuais. Com o tempo, a nova Lenovo irá avaliar e estabelecer seus próprios acordos de PC com os Parceiros de Negócios.

2. Precisurei assinar um novo acordo de parceria com a Nova Lenovo?

Pode ser que seja necessário, durante a transição, assinar um novo acordo. Mas a meta é manter termos e condições semelhantes aos que você possui agora.

3. Mudará as minhas aprovações atuais de marketing de produtos?

Não, suas aprovações de marketing de PCD serão transferidas com seu Acordo com Parceiros de Negócios, assinado na conclusão.

Liderança / Programas / Suporte / Cobertura do Parceiro de Negócios:

1. Quem será o Executivo do Canal de Parceiros de Negócios para a nova Lenovo?

A nova Lenovo se comprometerá em manter os fortes relacionamentos do Parceiro de Negócios estabelecidos pela IBM, e muitos dos mesmos líderes de vendas que você já conhece farão parte da nova empresa. Entretanto, não estamos prontos para anunciar a equipe de liderança do Canal de Parceiros de Negócios da nova Lenovo.

2. Minha equipe de suporte IBM atual mudará?

Até a conclusão da transação, no início de 2005, não haverá mudanças na sua equipe e/ou representante atual. Durante o período de transição, as designações de cobertura serão finalizadas e, antes do seu término, você será notificado sobre quaisquer alterações. Naturalmente, nossa meta é minimizar quaisquer interrupções a nossos negócios existentes. Entretanto, os especialistas da nova Lenovo ainda trabalharão com a equipe IBM para melhor servi-lo e a seus clientes de uma forma coordenada.

3. As rotas para a estratégia de mercado mudarão para a IBM ou para a nova Lenovo?

Os Parceiros de Negócios permanecerão parte integrante da estratégia de mercado para a IBM e a nova Lenovo.

4. Ainda conseguirei receber meus produtos dos mesmos Distribuidores?

Não esperamos nenhuma mudança na estratégia de distribuição atual para a IBM ou a nova Lenovo neste momento.

5. O que acontece com o programa PartnerWorld da IBM?

O programa IBM PartnerWorld permanece o mesmo. Os programas e ofertas da nova Lenovo, assim como os programas e ofertas da IBM, continuarão sendo suportados através do PartnerWorld. A nova Lenovo participará da Conferência Anual de Executivos PartnerWorld da IBM, informações de produtos da nova Lenovo estarão disponíveis através do programa PartnerWorld, e a receita de produtos da nova Lenovo continuará fazendo parte dos critérios gerais de qualificação da associação.

6. Que tipo de rede de Parceiros de Negócios a Lenovo possui?

A Lenovo confia quase que inteiramente em um modelo de vendas indireto e mantém relacionamentos com milhares de Parceiros de Negócios na China e

em outros países asiáticos. Os revendedores da Lenovo que já são membros do Programa IBM PartnerWorld continuarão fazendo parte da comunidade existente de Parceiros de Negócios da IBM.

O plano de transição para que os revendedores existentes da Lenovo se unam ao PartnerWorld ainda está em desenvolvimento.

7. O PartnerWorld Contact Services oferecerá suporte aos Parceiros de Negócios que revendem produtos da Nova Lenovo?

Sim.

8. Os vendedores IGF e os Parceiros de Negócios que financiam PCs serão afetados?

Esperamos que os vendedores IGF e os Parceiros de Negócios continuem tendo uma variedade completa de ofertas de financiamento flexíveis IGF, disponíveis para permitir que seus clientes adquiram PCs.

9. A IGF continuará oferecendo canal de financiamento aos parceiros de negócios e aos distribuidores de PCs?

Sim. A IGF espera continuar fornecendo uma variedade de programas financeiros especializados, incluindo empréstimos, capital de giro e pagamentos antecipados para financiar inventário, contas a receber e outras necessidades de negócios aos canais de distribuição.

10. Meus sistemas de entrada e execução do pedido mudarão?

No anúncio e durante o período de transição, você continuará pedindo seus produtos IBM e Lenovo, assim como faz hoje, sem nenhuma mudança. Uma vez que a transação estiver concluída, você continuará utilizando os mesmos sistemas de pedido e execução, mas poderão ocorrer pequenas mudanças para a integração com a nova empresa.

11. Minha oportunidade de lucro e incentivos mudará?

Nossas prioridades estratégicas para os Parceiros de Negócios não mudarão. Trabalharemos para aumentar o potencial de crescimento, rentabilidade e maior participação no mercado do Parceiro de Negócios e da IBM. A IBM permanece comprometida em criar fundos para os incentivos principais do mercado que fazem sentido a nossos Parceiros de Negócios e a nossos negócios.

Grupo de Sistemas e Tecnologia:

1. Fazem parte do anúncio as estações de trabalho, os servidores baseados em Intel ou qualquer outro hardware?

Nenhum outro produto IBM fará parte da nova Lenovo. Este anúncio é específico a computadores pessoais.

Isso faz parte de uma estratégia voltada aos negócios e à empresa na era on demand, alavancando nossas posições estratégicas e de liderança em sistemas, software e serviços.

2. Por que a venda de PCD da IBM não teria impacto sobre os negócios de estações de trabalho da IBM? As estações de trabalho e os PCs não estão mais associados que as estações de trabalho e os servidores?

A associação das estações de trabalho com os servidores baseia-se no forte relacionamento da carga de trabalho, arquitetura do processador e o foco no HPC (high performance computing). Os negócios de estações de trabalho possuem um conjunto de características que demonstram uma afinidade para um maior desempenho e se associam entre os segmentos de servidor e estação de trabalho. A venda de estações de trabalho geralmente retarda a venda de servidores e vice-versa no espaço de mercado de HPC – com os últimos dois anos mostrando uma propensão maior a isso que antigamente. Este mercado mostrou uma bifurcação significativa com relação aos últimos três anos: Os PCs endereçaram a necessidade de gráficos 3D simplistas e 2D de nível inferior, enquanto a estação de trabalho estava voltada ao desempenho com gráficos de ponta, processadores mais rápidos e robustos, capacidades maiores de disco e um movimento do crescimento para sistemas capazes de processador dual. Ao contrário do PC, a estação de trabalho foi projetada para resolver problemas complexos – de design 3D, modelagem molecular, animação de ponta e visualização complexa.

Usuários típicos de estações de trabalho tendem a usar servidores grandes, conjuntos ou clusters de servidores para endereçar os aspectos da solução do trabalho que tentam criar visualmente. Eles incluem estúdios de animação, em que as estações de trabalho mantêm grandes conjuntos de servidores para criar filmes; agências de serviços meteorológicos, onde a visualização complexa de grandes conjuntos de dados é mantida para fazer previsões com mais precisão; farmacêuticos, as estações representam visualmente grandes conjuntos de dados de servidores para o genoma humano; e conjuntos de problemas de design auxiliados por computador

altamente complexo em que os servidores são ligados a estações de trabalho para analisar e fazer protótipo virtualmente em vez de modelos. Foi esta caracterização que nos levou a integrar os negócios da estação de trabalho e do servidor x86 cinco anos atrás.

3. Os Parceiros de Negócios IBM perdem o poder associado à oferta de PCs e servidores?

Não. A IBM continuará oferecendo PCs da marca IBM e Think como parte das soluções de ponta-a-ponta. De um modo geral, vemos clientes que procuram soluções de infra-estrutura corporativa que combinem servidores, armazenamento e software. Este foi e será nosso foco como fornecedor de sistemas.

4. Como esta transação terá impacto sobre nossa concorrência xSeries?

A IBM permanece comprometida em fornecer preço competitivo e funcionamento do produto. O fato é que nossas linhas eServer xSeries, eServer BladeCenter e IntelliStation estão tomando parte da HP e Dell. No segmento baseado em Intel, crescemos surpreendentemente mais que a HP e a Dell no 3º quartil. A IBM superou a Dell por 10 quartis consecutivos. Continuamos liderando o mercado de blades, com uma grande margem, com o nosso premiado BladeCenter. A IBM também lidera o segmento Intel 8-way+, com participação duas vezes maior que a da HP. Finalmente, em nossa Xtended Design Architecture, os sistemas ganharam 2,7 pontos de participação no segmento Intel de alto volume, enquanto a HP e a Dell perderam.

5. Qual será a identificação de oportunidade (OI) e a principal disposição de participação com a nova Lenovo?

Não mudará nada para os representantes de cliente IBM. Os PCs ainda fazem parte de sua cota e são comissionáveis. A IBM passará o comando dos PCs para a nova Lenovo, que será transmitido aos Parceiro de Negócios.

6. Isso fortalecerá a posição da Dell e da HP na empresa?

Não. Sabemos que a Dell e a HP podem querer questionar nosso compromisso com o mercado de servidores com base em Intel. O fato é que nossas linhas eServer xSeries, eServer BladeCenter e IntelliStation estão

tomando parte da HP e Dell. Estamos focados na empresa e podemos argumentar que:

- A IBM é o principal fornecedor de servidores do mundo. De acordo com o IDC, tivemos 31,7% do mercado no 3º quartil – uma liderança poderosa sobre a HP.
- No segmento baseado em Intel, crescemos surpreendentemente mais do que a HP e a Dell no 3º quartil. Se fizermos nosso plano do 4º quartil, podemos tirar a Dell do nosso caminho de servidores baseados em Intel. De fato, a IBM superou a Dell por 10 quartis consecutivos. Continuamos liderando o mercado de blades com uma margem grande.
- A IBM também lidera o segmento Intel 8-way+ com participação duas vezes maior que a da HP.
- A IBM introduziu o maior e único teste de desempenho do mundo de processamento da transação do sistema, quase três vezes maior que o sistema Itanium da HP.

7. O que existe por trás da redução de preço da Dell?

Não há nada de grandioso nas atitudes de definição de preço da Dell. Embora essas reduções pareçam grandes, uma revisão cuidadosa acredita que algumas delas sejam apenas determinadas para chamar a atenção. A análise revela que as únicas reduções de preço significativas foram para desktops e que os laptops e servidores podem ter seu preço apenas para liberação.

Quanto a servidores, a Dell não fez nenhuma grande redução. O PowerEdge 4600 é um produto que acabará no final do ano; portanto, a redução do preço de 22% é uma ação de liberação. A outra mudança de preço de servidor foi para o PowerEdge 2800 (anunciada em agosto de 2004), reduzido em US\$ 50 e que provavelmente reflete a redução de custo do componente.

8. Os negócios de servidores da Lenovo concorrerão com a IBM?

A Lenovo já serve como concorrente e Parceiro de Negócios na China, e é um revendedor da tecnologia de blades IBM. Seguindo adiante, continuaremos com um relacionamento de cooperação com a nova Lenovo à medida que as oportunidades de negócios aumentarem. A nova Lenovo será nosso principal fornecedor de PCs, para as marcas IBM e Think.

Nos locais em que a Lenovo é um concorrente de servidores hoje, ela continuará sendo.

9. Se o relacionamento de compra de PCs Intel estiver migrando para a nova Lenovo, que impacto isso terá sobre os servidores com base em Intel da IBM?

A IBM permanece sendo a maior empresa de TI do mundo, com fortes relacionamentos com base em nossa liderança corporativa e em soluções de alto valor que os fornecedores reconhecem e desfrutam. Em Systems, superamos a Dell em sistemas baseados em Intel por 10 quartis consecutivos em toda a variedade – de 8-way+ a blades e estações de trabalho – e são um forte concorrente que conduzem novos volumes.

Adendo do Distribuidor de Volume (Não será incluído nos documentos da China):

1. Quais produtos da IBM consigo vender?

A IBM continua tendo uma das linhas de produtos mais robustas para agregar as soluções de TI no mercado. Todas as autorizações de produtos não relacionados a PC que você tem hoje irão permanecer e não serão afetadas por este anúncio. Isso inclui servidores xSeries, blades, Linux on Power, armazenamento, software, ponto de vendas, impressoras, assim como ofertas IBM global Services e IBM Global Financing.

2. Agora, estarei autorizado a vender linhas de produtos adicionais da IBM (pSeries/iSeries eServers)?

Este anúncio não altera nossa estratégia de distribuição atual. Como apresentamos novos produtos em nosso portfólio, continuaremos avaliando as rotas mais apropriadas para o mercado com base nas necessidades do cliente e do mercado.

3. Ainda sou um parceiro estratégico para a IBM?

Nossos distribuidores continuam sendo parte de nossa estratégia de mercado e são estratégicos para garantir que nossos clientes recebam as melhores soluções de tecnologia do mundo, além de serviço e suporte excelentes que possam esperar do canal. Este anúncio não muda o foco e a atenção que temos nas soluções padrão de mercado das quais você é o principal colaborador para nossos objetivos de crescimento passados e futuros.

4. Terei o mesmo nível de suporte e cobertura da IBM?

Até a conclusão da transação no início de 2005, não haverá mudanças na sua equipe e/ou representante atual. Durante o período de transição, as designações de cobertura serão finalizadas e, antes do término desta transação, você será notificado sobre quaisquer alterações. Naturalmente, nossa meta é minimizar quaisquer interrupções a nossos negócios existentes.

5. Esta transação me deixa em desvantagem com relação aos Distribuidores de Valor?

Conforme já mencionado, você é parte integrante de nossa estratégia de mercado e, por este motivo, continuaremos mantendo um campo uniforme dentre todas as nossas rotas para o mercado. Isto irá incluir todos os aspectos de produto, definição de preço, promoções e processo.

De acordo com o que demonstramos anteriormente, é muito importante para nós que você aumente sua receita IBM em áreas estratégicas, como servidores com base em Intel, blades, open Power, armazenamento low-end, software e POS (se autorizado).

6. O anúncio fará com que a IBM reavalie seu modelo de cobertura de marcas?

Assim como durante o período entre o anúncio e o término da transação, avaliaremos nossa estrutura atual de cobertura e, além disso, iremos aproveitar esta oportunidade para continuar simplificando nosso foco e cobertura cross-brand.

7. Como posso continuar aumentando minha receita IBM?

O portfólio IBM restante está voltado para os segmentos de crescimento mais rápido do mercado, incluindo servidores com base em Intel, blades, Open Power, software e storage. Você pode continuar aumentando sua receita IBM focando nessas linhas de produtos e comunicando seus valores em soluções de TI à base de seu revendedor.

8. A IBM ainda terá um modelo de distribuição aberta?

Este anúncio não altera nossa estratégia de distribuição atual. Como

apresentamos novos produtos em nosso portfólio, continuaremos avaliando as rotas mais apropriadas com base nas necessidades do cliente e do mercado.

9. A IBM consolidará o número de distribuidores que possui atualmente?

Não esperamos nenhuma mudança na estratégia de distribuição atual para a IBM neste momento.