

Geplanter Ausstieg aus dem CCD-Geschäft

Sehr geehrte Partner,

wir schätzen unsere Partnerschaft mit Ihnen sehr und möchten Ihnen deshalb ein wichtiges Update zu unserem operativen Geschäft in Europa geben.

Nach sorgfältiger Überlegung wird Fujitsu damit beginnen, den Ausstieg aus dem Client Computing Devices (CCD) Geschäft in Europa zum Ende des aktuellen Geschäftsjahres zu planen.

In diesem Prozess steht für uns weiterhin die enge Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern an erster Stelle, um etwaige hiermit verbundene Herausforderungen zu bewältigen. Alle bestehenden Supportverträge für unser CCD-Portfolio werden erfüllt. Darüber hinaus planen wir, CCD-Produkte bis April 2024 auszuliefern. Selbstverständlich werden Ihnen unsere lokalen Ansprechpartner in gewohnter Weise zur Verfügung stehen, z.B. bei Fragen zu geplanten Lieferungen oder laufenden Liefer- und Service Verträgen.

Unsere Strategie bei Fujitsu ist es, die nachhaltige Transformation durch digitale Innovation voranzutreiben. In Umsetzung dieser Strategie hat sich Fujitsu zu einer DX Company weiterentwickelt, um die digitale Transformation unserer Kunden zu unterstützen. In dieser Konsequenz haben wir ein Geschäftsmodell entwickelt, das die nachhaltige Transformation in den Mittelpunkt stellt.

Unser gemeinsames Wachstum und unser Erfolg in diesem kritischen Geschäftsbereich bedarf der Fokussierung auf die Kundenbedürfnisse und der Bereitstellung von kundenorientierten Ergebnissen durch best-in-class Lösungen. Dies geschieht in einem Ecosystem von Vertriebs-, Technology- und Alliance Partnern. Fujitsu wird weiterhin Technologie zum Wohle der Gesellschaft und unserer Kunden entwickeln.

Wir unterstützen diese Strategie durch Fokussierung auf das Data Center Angebot und das dazugehörige Service Portfolio. Hierauf wird die gesamte Fujitsu-Vertriebsorganisation ab April 2024 zu 100% fokussiert sein.

Sie als unser Partner bleiben weiterhin ein sehr wichtiges integrales Element in unserem Geschäftsansatz. Wir setzen unseren Weg fort, den Anteil des indirekten Geschäftsmodells weiter wachsen zu lassen

Unser lokales Account Team steht bereit um mit Ihnen gemeinsam die Details in Bezug auf einen etwaigen CCD-Backlog, die aktuelle Pipeline und die bis zum Ende des Geschäftsjahres identifizierten Opportunities zu erarbeiten.

Wir möchten die Gelegenheit nutzen, Ihnen für Ihre Loyalität zu Fujitsu und für Ihren unschätzbaren Beitrag zu unserem gemeinsamen Geschäftserfolg zu danken.

Gerne stehe ich Ihnen bei Fragen zur Verfügung.
Mit freundlichen Grüßen

Santosh Wadwa