

เรดแฮทวางเป้าหมายขยายธุรกิจสู่ตลาดเฉพาะที่สำคัญผ่านพันธมิตร การลงทุนด้านพันธมิตรในอาเซียน มุ่งเห็นการสร้างนวัตกรรมและความยั่งยืนให้กับระบบนิเวศได้มากขึ้น

กรุงเทพฯ ประเทศไทย - วันที่ 25 เมษายน 2556 - เรดแฮท อิงค์ (NYSE:RHT) ผู้ให้บริการโซลูชันโอเพ่นซอร์สชั้นนำระดับโลก ประกาศกลยุทธ์ด้านระบบนิเวศที่เกี่ยวกับพันธมิตร และเป้าหมายหลักในภูมิภาคอาเซียน ทั้งนี้ช่องทางทางธุรกิจของเรดแฮททั่วโลกมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องตลอดระยะเวลา 4 ปีที่ผ่านมา โดยเติบโตจาก 53% ในปีงบประมาณ 2551 เป็น 60% ในปีงบประมาณ 2555 และล่าสุดอยู่ที่ 62% ในปีงบประมาณ 2556



โอกาสในประเทศไทย

ไอดีซีคาดการณ์ไว้ว่าในปี 2556 จะมีการลงทุนในกลุ่มเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารทั้งจากกลุ่มตลาดองค์กรและกลุ่มตลาดผู้บริโภคทั่วไป และจะมีการลงทุนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในตลาดเฉพาะ เช่นผู้ให้บริการทางการเงิน กลุ่มสื่อสารโทรคมนาคมและภาครัฐ ไอดีซียังคาดการณ์ว่าตลาดด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในไทยจะขยายตัวเพิ่มขึ้นอีก 9.8% ในปี 2556 หรือถึงระดับ 21 พันล้านเหรียญสหรัฐ สำหรับ ธนาคารกรุงศรีฯ ซึ่งเป็นหนึ่งในธนาคารชั้นนำในประเทศไทย กล่าวว่าเมื่อมีการนำโซลูชันโอเพ่นซอร์สของเรดแฮทมาใช้ในธนาคาร ทำให้ธนาคารสามารถปรับลดความต้องการด้านโครงสร้างพื้นฐาน และยังคงทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และที่สำคัญยังเป็นการลดค่าใช้จ่ายอย่างเห็นได้ชัด

การลงทุนในระบบนิเวศด้านพันธมิตรธุรกิจ

เรดแฮทได้ร่วมมือกับพันธมิตรในประเทศไทยอย่างใกล้ชิดเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าในประเทศไทย โดยเน้นสร้างระบบนิเวศและได้รับความร่วมมืออย่างดีจากทั้งสองฝ่าย เพื่อเป็นการสนับสนุนโอกาสในการเติบโตในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เรดแฮทวางแผนที่จะลงทุนทั้งในด้านการตลาดร่วมกับพันธมิตร, ด้านการขายและการช่วยเหลือด้านเทคนิคเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในระบบนิเวศด้านพันธมิตรธุรกิจที่เรดแฮทสร้างขึ้น

ตลาดเฉพาะที่สำคัญ

ผลประกอบการไตรมาสล่าสุด เรดแฮททำรายได้ประจำไตรมาสเพิ่มขึ้นเป็นไตรมาสที่ 44 ติดต่อกัน ปัจจุบัน กลุ่มบริษัทใน Fortune 500 กว่า 90% ใช้นวัตกรรมและโซลูชันของเรดแฮท โดยกลุ่มตลาดหลักคือบริษัทที่ให้บริการด้านการเงิน โทรคมนาคม และองค์กรภาครัฐชั้นนำ เรดแฮทมีแผนที่จะจ้างพนักงานเพิ่มขึ้นอีก 600-800 อัตราทั่วโลกในปี 2014 โดยการจ้างงานในภูมิภาคอาเซียนจะเน้นตำแหน่งด้านการขาย และการช่วยเหลือลูกค้าเป็นหลัก