

เร็ดแฮทฉลองครบรอบ 25 ปี ยกย่องพาร์ทเนอร์มี บทบาทสำคัญต่อความสำเร็จของบริษัท



โดย มาร์ค เอนซีไวเลอร์ รองประธานอาวุโส ฝ่ายขายผ่านช่องทางจัดจำหน่ายและพันธมิตรทั่วโลก

ในวาระครบรอบ 25 ปีของเร็ดแฮท คงปฏิเสธไม่ได้ที่จะกล่าวถึงบทบาทสำคัญของพาร์ทเนอร์ที่มีต่อความก้าวหน้าของเร็ดแฮท เพราะพาร์ทเนอร์คือหนึ่งในปัจจัยหลักที่ช่วยเสริมสร้างความสำเร็จให้แก่ลูกค้า ทั้งยังมีความสำคัญต่ออนาคตของบริษัทอีกด้วย

การขยายช่องทางจัดจำหน่ายในช่วงเริ่มต้น

เมื่อปี 2549 ผมได้เข้าทำงานที่เร็ดแฮท โดยมีภารกิจหลักในการขยายเครือข่ายพาร์ทเนอร์ให้กับบริษัท ผมดูแลช่องทางจัดจำหน่ายมาตั้งแต่ปี 2524 แม้ว่าตอนนั้นเราจะมุ่งเน้นการขายตรงเป็นหลัก แต่เราก็มีความเชื่อมั่นมากขึ้นว่าเราจะสามารถทำการปรับเปลี่ยนเพื่อรองรับเครือข่ายพาร์ทเนอร์ที่แข็งแกร่ง

ในตอนนั้น เราทำงานร่วมกับผู้ผลิตอุปกรณ์ (OEM) อย่างเช่น เอชพี, เดลล์ และไอบีเอ็ม ซึ่งติดตั้ง Red Hat Enterprise Linux ไว้บนอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์ ในช่วงปีแรกๆ เรามีนักลงทุนร่วมอย่างเช่น อินเทล และเอสเอพี ซึ่งปัจจุบันนี้ยังคงทำงานร่วมกับเราในฐานะพาร์ทเนอร์ภายใต้ความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน

เพื่อรองรับการขยายกิจการอย่างต่อเนื่อง เร็ดแฮทจำเป็นต้องทำงานร่วมกับตัวแทนจำหน่ายและรีเซลเลอร์ โดยเริ่มแรกผมได้ติดต่อปีเตอร์ ลาร็อค จากซินเน็กซ์ (Synnex) ซึ่งผมเคยร่วมงานด้วยมานานกว่า 20 ปี ผมได้แนะนำรูปแบบโอเพ่นซอร์สต้นน้ำ (Upstream) ของเร็ดแฮท ซึ่งในตอนนั้นอาจฟังดูเหมือนการขอร้องให้เขาเข้าร่วมธุรกิจการขายซอฟต์แวร์ “ฟรี” เขามีท่าทีลังเลอยู่บ้าง แต่ก็รับปากว่าจะลองดู และเราก็มีตัวแทนจำหน่ายรายแรกเป็นที่เรียบร้อย หกเดือนต่อมา เราก็มีตัวแทนจำหน่ายระดับโลกรายแรก และเร็ดแฮทก็ก้าวเข้าสู่ช่องทางจัดจำหน่ายอย่างเต็มตัว

ไม่นานหลังจากนั้น เร็ดแฮทเริ่มกลายเป็นที่สนใจในแวดวงอุตสาหกรรม รวมถึงพาร์ทเนอร์รายอื่นๆ หลังจากที่เร็ดแฮทได้เข้าซื้อกิจการของบริษัทต่างๆ และพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆ เราได้ขยายฐานพาร์ทเนอร์และเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงลูกค้าที่รับทราบว่าพาร์ทเนอร์ทางด้านไอทีที่ลูกค้าใช้บริการอยู่สามารถทำงานร่วมกับเร็ดแฮทเพื่อนำเสนอโซลูชันแบบครบวงจรที่ตอบโจทย์ความต้องการทางด้านธุรกิจได้อย่างลงตัว (ผู้ติดตั้งระบบโดยรวม และผู้ผลิตซอฟต์แวร์อิสระ (ISV)), นำเสนอรูปแบบการใช้งานแบบจ่ายตามจริง (ผู้ให้บริการ), เปลี่ยนย้ายไปสู่ระบบคลาวด์ (ผู้

ให้บริการคลาวด์ที่ผ่านการรับรอง) และจัดหาความเชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรมนอกเหนือไปจากโอเพ่นซอร์ส (เช่น ด้านการแพทย์ การเงิน และโทรคมนาคม)

ความสนใจดังกล่าวนำไปสู่โครงการพาร์ทเนอร์แบบหลายระดับของเร็ดแฮทดังเช่นที่เรามีอยู่ในปัจจุบัน พาร์ทเนอร์ของเราช่วยให้ลูกค้าแก้ไขปัญหาท้าทายโดยอาศัยนวัตกรรมโซลูชันด้านไอทีจากเร็ดแฮท พาร์ทเนอร์ที่มีเทคโนโลยีของตนเองดำเนินการทดสอบและรับรองการใช้งานเทคโนโลยีดังกล่าวบนผลิตภัณฑ์ของเร็ดแฮท ยิ่งไปกว่านั้น เรายังดำเนินโครงการต่างๆ เช่น Red Hat Online Partner Enablement Network (OPEN) เพื่อช่วยให้พาร์ทเนอร์ประสบความสำเร็จ

บทบาทของพาร์ทเนอร์ต่อความสำเร็จของเร็ดแฮท

ที่สำคัญก็คือ พาร์ทเนอร์มีบทบาทสำคัญในชุมชนโอเพ่นซอร์สของเรา โดยพาร์ทเนอร์หลายรายมีส่วนร่วมในการสร้างสรรค์เทคโนโลยีที่เราเสนอให้แก่ลูกค้า ซึ่งนับว่าเป็นเรื่องที่น่าตื่นเต้นในแวดวงอุตสาหกรรม และสอดคล้องกับวัฒนธรรมที่เปิดกว้างของเร็ดแฮท

นอกจากนี้ ยังจำเป็นที่จะต้องพูดถึงพาร์ทเนอร์เมื่อเราพูดถึงเร็ดแฮท เพราะว่าพาร์ทเนอร์ช่วยให้เรากลายเป็นผู้นำระดับโลกด้านการจัดหาโซลูชันโอเพ่นซอร์ส เมื่อเดือนมิถุนายนที่ผ่านมา เราได้รายงานผลประกอบการไตรมาสแรกของปีงบประมาณ 2562 และเรามีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง 65 ไตรมาสติดต่อกัน สำหรับปีงบประมาณ 2561 ประมาณ 72 เปอร์เซ็นต์ของยอดขายได้มาจากช่องทางจัดจำหน่าย

เครือข่ายพาร์ทเนอร์ที่แข็งแกร่งของเราช่วยให้เร็ดแฮทมีรายได้สูงถึง 2.9 พันล้านดอลลาร์ และเราหวังว่ายอดขายได้จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง ขณะที่พาร์ทเนอร์ขยายกิจการให้เติบโตและประสบความสำเร็จไปพร้อมกับเรา

ความร่วมมือในอนาคต

ถ้าคุณเข้าร่วมการประชุม Red Hat Summit 2018 คุณจะได้รับทราบเกี่ยวกับอนาคตที่รออยู่เบื้องหน้าสำหรับพาร์ทเนอร์ของเร็ดแฮท พอล คอร์เมียร์ รองประธานบริหารและประธานฝ่ายผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีได้กล่าวสุนทรพจน์ โดยระบุว่าการทำงานร่วมกับพาร์ทเนอร์คือกุญแจสำคัญที่ช่วยให้ระบบไฮบริดคลาวด์กลายเป็นมาตรฐานสำหรับองค์กรต่างๆ ดังจะเห็นได้จากการประกาศความร่วมมือกับไมโครซอฟท์และไอบีเอ็ม ภารกิจใหม่ของเรา นั่นคือ การทำให้ 4 องค์กรประกอบของระบบไอทีกลายเป็นสิ่งที่ไม่เฉพาะเจาะจง จะบรรลุผลสำเร็จได้ด้วยการอาศัยความช่วยเหลือของพาร์ทเนอร์

ตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมาผมได้ทำงานร่วมกับพาร์ทเนอร์ สิ่งหนึ่งที่ผมพบเจอก็คือ พาร์ทเนอร์สามารถปรับตัวเพื่อรองรับสภาพตลาดและตอบสนองความต้องการของลูกค้า เช่นเดียวกับที่เร็ดแฮทดำเนินการ ดังนั้นแม้ว่าโฟกัสของเราจะเปลี่ยนไป แต่ความร่วมมือระหว่างเร็ดแฮทและพาร์ทเนอร์จะยังคงเหมือนเดิม ไม่เปลี่ยนแปลง ทั้งนี้ ประเด็นที่เราโฟกัสอยู่ในปัจจุบันมีดังนี้:

□ เทคโนโลยีโอเพ่นซอร์สใหม่ๆ ที่ออกแบบเป็นพิเศษเพื่อสร้างความแตกต่างให้แก่พาร์ทเนอร์ของเรา และแก้ไข ปัญหาท้าทายของลูกค้า ทั้งนี้ พาร์ทเนอร์กำลังสร้างธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ Red Hat OpenShift Container Platform, Red Hat Ansible และผลิตภัณฑ์อื่นๆ

□ โอกาสในการขยายตลาด ด้วยการชี้นำของพาร์ทเนอร์ เราจัดหาทรัพยากรเพื่อช่วยให้พาร์ทเนอร์สามารถดึงดูด ลูกค้าที่เป็นองค์กรขนาดเล็กและขนาดกลาง และตอบสนองความต้องการของตลาดในส่วนนี้ได้ดียิ่งขึ้น

□ ทรัพยากร การฝึกอบรม และการเสริมศักยภาพอย่างต่อเนื่อง พาร์ทเนอร์ของเราต้องการความช่วยเหลือในการ ขยายธุรกิจโอเพ่นซอร์สให้เติบโต เราได้เปิดตัวระบบจัดการการเรียนรู้แบบใหม่ เพื่อช่วยให้พาร์ทเนอร์ได้รับการ รับรองความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับเทคโนโลยีของเร็ดแฮท เราจัดหาข้อมูลด้านการขายและการตลาดที่หลากหลาย ให้แก่พาร์ทเนอร์ และเรามุ่งมั่นที่จะนำเสนอประสบการณ์ดิจิทัลแบบครบวงจรที่ปรับแต่งเป็นพิเศษสำหรับ อุปกรณ์โมบายล์

ข้อความสำหรับพาร์ทเนอร์

มีคำกล่าวที่ว่า มีบริษัทอยู่สองประเภท นั่นคือ บริษัทที่มีองค์กรพันธมิตร กับบริษัทที่ร่วมเป็นพันธมิตร และกลุ่ม หลังประสบความสำเร็จมากกว่า เร็ดแฮทกำลังพัฒนาสู่การเป็นบริษัทที่ร่วมเป็นพันธมิตร และเราใกล้จะบรรลุจุด หมายดังกล่าว การดำเนินการนี้ไม่ใช่เรื่องง่าย แต่เราก็มุ่งมั่นที่จะทำให้สำเร็จ

สิ่งหนึ่งที่ผมภูมิใจมากที่สุดก็คือ ความอดทนและความภักดีของพาร์ทเนอร์ ขณะที่เราร่วมกันสร้างสรรค์นวัตกรรม ตลอดระยะเวลาหลายปีที่ผ่านมา พาร์ทเนอร์เหล่านี้ยังคงยืนเคียงข้างขณะที่เราสำรวจเทคโนโลยีใหม่ๆ รวมถึง หนทางใหม่ๆ ในการทำงานร่วมกัน ผมรู้สึกซาบซึ้งใจในการกระทำดังกล่าว และถ้าหากมีเพียงคำพูดเดียวที่ผม สามารถบอกกล่าวกับพวกเขาได้ ผมก็คงพูดสั้นๆ ว่า “ขอบคุณ” และสำหรับในอนาคต เราจะยังคงสานต่อความร่วมมือ เพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมโอเพ่นซอร์สอย่างยั่งยืน

อ่านข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ โครงการพาร์ทเนอร์ของเร็ดแฮท

++++