

## Un ecosistema in evoluzione La chiave per espandere l'attenzione ai data center

**Richard King, Direttore dello sviluppo dei canali, Legrand Data Center Solutions EMEA, spiega come le partnership di canale dell'azienda continuino ad evolversi per contribuire a guidare e supportare il business dei data center in continua crescita.**

Quest'anno si celebra il 75° anniversario di Minkels, azienda leader nel settore degli armadi e del contenimento. Questa pietra miliare è significativa, perché Minkels è stata la prima acquisizione di Legrand all'epoca in cui ha intrapreso il suo percorso per imporre la propria presenza sul mercato in crescita dei data center.

Nel 2016 è stata acquisita Raritan, seguita a breve distanza da Server Technology nel 2018. L'acquisizione del primo e del secondo produttore di PDU rack intelligenti per quota di mercato globale ha dato al mercato un forte segnale dell'intenzione di Legrand di diventare un leader globale nel settore dei data center.

L'acquisizione di Starline, leader mondiale nei sistemi di distribuzione di energia personalizzabili, ha ulteriormente sviluppato la posizione del gruppo nel mercato dell'alimentazione critica, integrando la precedente joint venture e la successiva acquisizione del fornitore di UPS di fascia alta Borri. Si sono poi unite al gruppo altre organizzazioni leader di mercato come USystems, Power Control (vedi pagina 16) e Voltadis. A ragione, siamo quindi orgogliosi di offrire ai nostri partner e clienti l'offerta migliore della categoria. Ma queste acquisizioni saranno le ultime?

### BRAND EQUITY

Alla base di tutto ciò c'è l'approccio di Legrand alla brand equity, o "patrimonio di marca", che riconosce la reputazione e la fiducia che clienti e partner associano a Legrand e alle persone che rappresentano l'azienda. Un elemento molto importante quando l'infrastruttura IT critica per l'azienda richiede le soluzioni più affidabili e a prova di futuro. L'approccio di Legrand alla fidelizzazione del marchio è stato ulteriormente comprovato durante una recente serie di interviste a clienti e partner nell'ambito dell'iniziativa Customer Experience.

### ECOSISTEMA DI PARTNER

Storicamente guidato dalla distribuzione, l'ecosistema Legrand Data Center Solutions continua ad evolversi, riconoscendo, sia nell'ambito delle infrastrutture di alimentazione critica che in quelle IT, l'importanza significativa e crescente di consulenti, appaltatori, fornitori di co-location, aziende di progettazione e costruzione e integratori di sistemi nell'influenzare e dirigere le specifiche Legrand con i loro clienti finali. Queste aziende, in genere partner indiretti (non contrattuali), sono fondamentali



per aiutare Legrand Data Center Solutions a modulare la propria attività. In genere questi tipi di aziende si impegnano fin dalle prime fasi del ciclo di vita del progetto e godono dello status di consulenti di fiducia presso i loro clienti. Tutto ciò, insieme alle loro profonde conoscenze tecniche e di settore, sono esempi dei preziosi contributi che queste aziende apportano alla nostra partnership.

Oggi, l'ecosistema di partner di Legrand Data Center Solutions continua ad evolversi, passando da partner per la realizzazione e le specifiche a partnership tecnologiche e relative ai software. Legrand Data Center Solutions segue un rigoroso processo di selezione per le sue partnership, impegnandosi in collaborazioni a lungo termine basate su una visione condivisa, sulla fiducia e sulla responsabilità reciproca. Questi elementi costituiscono la base per le aspirazioni di entrambe le parti a diventare parte integrante delle rispettive attività.

Le partnership tecnologiche consentono a entrambe le parti di entrare in nuove categorie di mercato e di integrare le rispettive offerte. Ne è un esempio la nostra collaborazione con Comeca nel settore dei quadri di distribuzione a bassa tensione, dove i dispositivi di protezione Legrand sono assemblati nei quadri Comeca.

Legrand Data Center Solutions sta inoltre lavorando per sviluppare relazioni software selezionate su una base di condivisione reciproca dei lead. In questo modo, riconosciamo il valore continuo del software nel dialogo con i nostri clienti e partner. Ne sono un esempio Sunbird, fornitore di DCIM leader di mercato, e Square Mile Systems, specialista globale nella documentazione e pianificazione di infrastrutture complesse.

### TEAM DI ESPERTI LOCALI

Un altro principio fondante di Legrand Data Center Solutions è la formazione di team di esperti locali che operano vicino ai nostri clienti e partner, riconoscendo l'importanza del fuso orario, della lingua e della cultura. Oggi Legrand Data Center Solutions conta più di 120 dipendenti a contatto con i clienti che si occupano del mercato dei data center, a ulteriore testimonianza dell'impegno di Legrand nel realizzare la propria visione del segmento. Mentre la politica di canale, la gestione dei programmi e il coordinamento transfrontaliero si collocano a livello

regionale, sono i nostri team di esperti locali che lavorano con i clienti e partner per sviluppare e guidare la responsabilità e il successo reciproci.

### ACCADEMIA DI FORMAZIONE PER DATA CENTER

Oltre ai nostri team locali, Legrand Data Center Solutions continua a investire nell'ecosistema di partner attraverso la Data Center Academy, riconoscendo la propria responsabilità nel formare i partner affinché siano i migliori venditori delle nostre soluzioni, come un'estensione della nostra forza vendita. Attraverso l'accademia, i partner possono ottenere l'accertamento in varie categorie di prodotti, consentendo una maggiore differenziazione nel loro mercato locale. Un altro esempio è il portale per i partner PRM, che offre ai partner uno strumento ricco di funzionalità che supporta processi aziendali chiave come la registrazione dei progetti, la segnalazione di lead, la gestione della pipeline in tempo reale, la formazione e molto altro. Il portale è ora distribuito in 27 Paesi con una community di 600 utenti.

### INIZIATIVE DI CUSTOMER EXPERIENCE

Legrand Data Center Solutions sta inoltre investendo molto nello sviluppo di centri di Customer Experience come parte dell'approccio di marketing esperienziale dell'azienda rivolto sia ai partner che ai clienti finali. Invitiamo attivamente i nostri clienti e partner a visitare questi centri, che offrono un'opportunità unica di vedere e interagire con le nostre soluzioni

e di incontrare i nostri esperti in materia (vedi pagina 7). Un'altra componente essenziale della strategia di Legrand è stato lo sviluppo di un approccio "diamo voce al cliente" attraverso un'iniziativa di Customer Experience in collaborazione con Forrester Consulting. Per alimentare la fedeltà e l'advocacy, ascoltiamo attentamente i feedback dei nostri clienti e partner per migliorare ulteriormente l'esperienza che offriamo. Una delle conclusioni delle interviste ai clienti condotte da Forrester Consulting è che i nostri clienti e partner apprezzano molti aspetti dell'approccio del gruppo alla fidelizzazione e alla formazione di team specializzati locali. Ci hanno anche spinto a metterci alla prova impegnandoci a garantire una comunicazione proattiva delle nuove soluzioni in un'offerta in rapida evoluzione. Sono già state realizzate diverse iniziative e altre seguiranno nei prossimi mesi per affrontare questi risultati, permettendoci di servire meglio i nostri partner e clienti.

In conclusione, Legrand Data Center Solutions, nella sua costante evoluzione, continua a impegnarsi in un approccio di partnership. I nostri partner rappresentano un'estensione naturale della nostra forza vendita per creare domanda, fornire servizi a valore aggiunto e realizzare le soluzioni Legrand. Questo approccio ci permette di modulare le nostre attività e di aggiungere valore al cliente finale, lavorando fianco a fianco per sviluppare e chiudere con successo i progetti e, soprattutto, per essere presenti a lungo termine. ■

### NOTA EDITORIALE:

Richard andrà in pensione alla fine dell'anno, lasciando Legrand Data Center Solutions dopo una carriera di circa 45 anni trascorsa in aziende come Midland Bank, Midland Montagu, HSBC, Unisys e Nokia, prima di entrare in Legrand attraverso l'acquisizione di Raritan nel 2016. Richard aggiunge: "Sono estremamente fortunato ad aver partecipato all'entusiasmante percorso di Legrand Data Center Solutions. Ci sono molte cose di cui sono orgoglioso; tra queste vorrei sottolineare:

- il forte ecosistema di partner di cui disponiamo e il percorso di crescita di molti partner, dalle vendite di una singola categoria a quelle di soluzioni complete per svariati milioni di euro
- un programma di partnership basato sui più alti standard di integrità e responsabilità
- l'eccellente offerta di soluzioni e strumenti che possiamo offrire ai nostri partner e clienti
- le persone di grande talento e di grande impegno che compongono i nostri team locali e regionali

"È giunto il momento di passare il testimone dello sviluppo dell'ecosistema al mio collega Franck Wolff. Franck è entrato a far parte di Legrand Data Center Solutions nel settembre 2023 e prenderà il mio posto nel corso del quarto trimestre. Franck porta con sé una grande esperienza. Lavora per il Gruppo Legrand dal 1992: per 10 anni nel team di vendita delle filiali francesi, di cui quattro anni come direttore vendite regionale, seguiti da 16 anni di gestione di filiali estere (compresa la produzione) in Iran, Cina, Egitto e Polonia. Ha inoltre stabilito partnership in Medio Oriente e Nord Africa per l'alimentazione critica. Tutto il team di Legrand Data Center Solutions e io naturalmente auguriamo a Franck ogni successo nel suo nuovo ruolo."