Ecosistema tecnologico oltre il PC, Multiple Business Engines Strategy e focus su IA per le PMI

Descrizione

default watermark

(Adnkronos) â?? La celebrazione del cinquantesimo anniversario di Acer, svoltasi nella cornice storica del Museo della Scienza e della Tecnologia â??Leonardo da Vinciâ?• di Milano, non ha rappresentato solo un traguardo temporale, ma il consolidamento di una metamorfosi strategica. Acer EMEA evolve oggi da produttore di hardware a fornitore di infrastrutture digitali integrate, adottando una â??Multiple Business Engines Strategyâ?• capace di generare valore oltre la ciclicitÃ del mercato dei personal computer.

I dati del 2025 confermano lâ??efficacia di questa diversificazione: i ricavi globali hanno raggiunto gli 8,50 miliardi di dollari (+4,1% rispetto al 2024), con le attivitÃ non legate a PC e display che pesano ora per il 32,2% del totale. Per lâ??area EMEA, il segmento Commercial si attesta al 30% dei volumi, con unâ??accelerazione registrata nel gennaio 2026 del 63,5% su base annua. Massimiliano Rossi, EMEA Vice President, delinea la postura dellâ??azienda di fronte alle innovazioni dirompenti: â??Lâ??IA Ã¨ un fenomeno inarrestabile e noi siamo un pezzo della soluzione. Non creiamo lâ??onda, ma vogliamo cavalcarla alla massima velocitÃ fornendo soluzioni hardware capaci di supportarla oggi e in futuro. La nostra identitÃ rimane quella di â??Breaking barriersâ??: rendere la tecnologia piÃ¹ accessibile con un equilibrio ottimale tra costi e prestazioni.â?•

Massimiliano Rossi, EMEA Vice President â?? 2026 Photo credit Nick Zonna

La resilienza finanziaria di Acer poggia su un ecosistema di aziende specializzate: Altos (infrastruttura AI e server), AOPEN (Digital Signage), Posiflex (Point-of-Sale e Industrial PC) e Opticon (scanning). Questa sinergia permette di offrire ai clienti commerciali una copertura totale, dal cloud al punto vendita

retail. Rossi spiega lâ??importanza di questo approccio pragmatico nello sviluppo: â??Lavoriamo in un meccanismo di specifica fattibilitÃ in costante dialogo con i partner. Se ci viene chiesta una modularitÃ estrema, valutiamo se il costo beneficio sia sostenibile per il mercato. Questo ci permette di aggiustare le roadmap in tempo reale e creare una relazione fortissima con chi si sente parte attiva dello sviluppo.â?•

Con 26,1 milioni di PMI che generano il 52% del valore aggiunto dellâ??Unione Europea, Acer punta sul modello 100% indiretto. Lo strumento cardine di questa fase Ã¨ lâ??Acer Channel Partner Portal, attivo in Italia, UK e Francia, concepito per accelerare i processi di vendita e la formazione tecnica. Per superare lo scetticismo legato allâ??intelligenza artificiale, Acer promuove i Proof of Concept (PoC). Un caso emblematico Ã¨ quello di Cieffe Milano nel settore fashion, dove lâ??adozione di tool IA ha permesso di sincronizzare i team creativi e ingegneristici, accelerando drasticamente i flussi di lavoro in vista della Fashion Week.

Cristina Pez, Director Commercial Marketing and Go-to-Market Acer EMEA, pone lâ??accento sullâ??ascolto dei nuovi attori del mercato: â??Quello che ci differenzia Ã¨ lâ??ascolto costante. Siamo nelle scuole e tra le piccole imprese per capire i loro bisogni. Il portale non Ã¨ solo un repository, ma un acceleratore: permette ai partner di ottenere risposte immediate su prezzi e disponibilitÃ , accorciando i tempi verso il cliente finale. Anche verso la Generazione Z, che domani sarÃ nelle aziende, ci muoviamo con attenzione per far capire il valore del brand attraverso lâ??universitÃ e progetti mirati.â?•

default watermark

Cristina Pez, Director Commercial Marketing and Go-to-Market Acer EMEA-Photo credit Nick Zonna

In un mercato in cui le competenze tecniche invecchiano con una rapiditÃ senza precedenti, Acer EMEA ha identificato nella formazione il principale fattore di differenziazione competitiva. Lâ??obiettivo non Ã¨ solo istruire allâ??uso di una macchina, ma guidare i partner e le imprese nella comprensione profonda di come lâ??intelligenza artificiale e la digitalizzazione possano modificare strutturalmente la produttivitÃ . Cristina Pez sottolinea come la formazione sia lâ??unico strumento per rendere lâ??innovazione realmente fruibile: â??Non ci limitiamo a fornire il prodotto, ma investiamo massicciamente nellâ??AI adoption. Attraverso lâ??Academy allâ??interno del nostro nuovo portale, offriamo percorsi di formazione continua, webinar e i formati â??techpillsâ?? per dare risposte veloci a problemi complessi. Ã? fondamentale supportare le imprese nella crescita delle competenze interne: solo cosÃ¬ le risorse saranno pronte a operare in contesti dove il digitale Ã¨ lâ??unico driver di successo.â?•

Questa visione si concretizza nel programma â??Test before investâ?•, che permette alle aziende di abbattere il rischio dâ??acquisto attraverso demo unit e proof of concept. Lâ??idea di fondo Ã¨ che una vendita basata sulla competenza generi una fedeltÃ maggiore rispetto a una basata esclusivamente sul prezzo. Massimiliano Rossi evidenzia il valore relazionale di questo approccio: â??Vogliamo

costruire un modello aperto e collaborativo, dove la competitivitÃ nasca dalla capacitÃ di evolvere in modo coerente. Investire in talenti e cultura dellâ??innovazione significa creare una relazione di lungo periodo con i partner, che si sentono parte attiva dello sviluppo del portfolio. Abbiamo collaborazioni che durano da oltre 30 anni: questa stabilitÃ Ã¨ possibile solo se si condivide un percorso di crescita tecnologica costante.â?•

Lâ??impegno di Acer si inserisce in un quadro europeo di â??policrisiâ?• permanente e carenza di talenti. Formare oggi i rivenditori significa preparare le PMI a una sovranitÃ tecnologica che, secondo la Commissione Europea e la rete degli European Digital Innovation Hubs (EDIH), passerÃ necessariamente per lâ??High Performance Computing e la Cybersecurity. Attraverso la formazione, Acer intende trasformare la tecnologia da costo operativo a investimento strategico, garantendo che lâ??infrastruttura IT sia sempre allineata agli obiettivi di business.

Acer ha interpretato il concetto di sostenibilitÃ verso una â??tecnologia consapevoleâ?•, mirando a ridurre le emissioni di COâ?? nella catena di approvvigionamento di oltre 2.000 tonnellate entro il 2025. Attraverso lâ??elettrificazione dei trasporti e programmi come Acer Optimize, che favorisce il riacquisto dellâ??usato con cashback fino al 55%, lâ??azienda promuove una cultura del ripristino e della longevitÃ , offrendo ricambi e manuali fino a 10 anni in linea con le direttive UE sul Diritto alla Riparazione.

default watermark

â??

tecnologia

webinfo@adnkronos.com (Web Info)

Categoria

1. Comunicati

Tag

1. Ultimora

Data di creazione
Marzo 12, 2026
Autore
redazione