styczeń 2019
CRN ekstra

DATA CENTER
DLA INTEGRATORA

Analitycy przewidują, że w najbliższych latach należy spodziewać się kolejnej fali inwestycji związanych z budową nowych centrów danych. Gartner oraz IDC prognozują, że wraz z upływem czasu spadać będzie znaczenie lokalnych serwerowni. To duże wyzwanie zarówno dla operatorów data center jak również integratorów, którzy coraz częściej są wręcz skazani na współpracę. Ważne, aby była oparta na wzajemnym zaufaniu i przynosiła obu stronom profity. I temu właśnie poświęcamy to wydanie „CRN ekstra".

2 **Centra danych sięgają po integratorów**
6 **Integrator w centrum danych**
10 **Debata ekspertów dotycząca współpracy data center i integratorów**
16 **Operatorzy a integratorzy: przełamać bariery**

Fot. AdobeStock

Centra danych sięgają po integratorów

Krajowi operatorzy centrów danych szukają bezpiecznego miejsca na rynku, na którym coraz odważniej zaczynają sobie poczynać globalni dostawcy chmury obliczeniowej. Chcą, by w rywalizacji z gigantami pomogli im integratorzy.

TOMASZ JANOŚ

Gdy coraz większego znaczenia nabiera model usługowy, także integratorzy powinni bliżej przyjrzeć się możliwościom współpracy z komercyjnymi data center. Choć sprzedaż sprzętowej infrastruktury na świecie nie maleje, a nawet nieznacznie rośnie, to wzrost nie dotyczy dostaw do korporacyjnych centrów danych, ale właśnie do komercyjnych. Sprzętu w firmach będzie coraz mniej, co wykazują badania i prognozy. Według IDC tradycyjne centra danych odpowiadają za 62 proc. inwestycji w infrastrukturę IT, 23 proc. dotyczy chmury publicznej, a wartość sprzedaży związanej z chmurą prywatną stanowi 15 proc.

Jednak w ciągu zaledwie dwóch najbliższych lat te proporcje mają się wyraźnie zmienić – w 2020 r. do tradycyjnych data center trafiać będzie 50 proc. sprzętu, do chmury publicznej blisko jedna trzecia, a prywatna chmura przyjmie 20 proc. infrastruktury. Mówiąc wprost: firmowe centra danych tracą na znaczeniu, a coraz ważniejsze stają się zewnętrzne, chmurowe.

Zgodnie z tym trendem rośnie wartość krajowego rynku komercyjnych centrów danych. Krakowska firma badawcza PMR wciąż odnotowuje na nim dwucyfrowe tempo wzrostu (13 proc. w 2017, przy wartości 1,3 mld zł) i zakłada, że w latach 2018–2019 możemy się spodziewać kolejnej fali ukończonych inwestycji.

Dostawcy potrzebują partnerów

Operatorzy data center zwracają uwagę, że cyfrowa transformacja będzie przyspieszać i jeśli kiedyś to IaaS był wiodącym tematem rozmów z klientami i najłatwiej było sprzedać tego rodzaju usługę, aktualnie sytuacja się zmienia. Choć infrastruktura nadal jest niezbędna, bo nie przestała być podstawą biznesu, klienci coraz bardziej potrzebują zaawansowanych usług. Pragną mniej lub bardziej kompletnego rozwiązania i integratora, który im je dostarczy, a więc Solution Providera. W efekcie to partnerzy operatorów mogą budować i sprzedawać usługi, wykorzystując infrastrukturę komercyjnych centrów danych.

Jak twierdzi Łukasz Ozimek, dyrektor operacyjny Exea Data Center, dla nowoczesnego centrum danych współpraca z partnerami zewnętrznymi to naturalny proces. Operator zarządzający ośrodkiem typu multi-tenant (z infrastrukturą gotową do obsługi wielu podmiotów) dysponuje rozwiązaniami na różnych poziomach usługowych – od prostej kolokacji serwerów przez Disaster Recovery, IaaS po rozwiązania SaaS.

– *Wyższa warstwa usługowa związana jest zazwyczaj z ich developmentem, integracją oraz utrzymaniem i to jest przestrzeń, którą zagospodarowujemy wspólnie z partnerami* – wyjaśnia przedstawiciel toruńskiego dostawcy.

3S Data Center – śląski operator zarządzający klastrem centrum danych – twierdzi, że świadczy usługi dla wielu firm informatycznych: począwszy od integratorów przez dostawców usług SaaS po producentów oprogramowania. W ich wypadku 3S koncentruje się na dostarczaniu infrastruktury w modelu usługowym i pomocy w stworzeniu finalnego rozwiązania dla klienta końcowego.

– *Traktujemy naszych klientów w bardzo indywidualny sposób. Każdy z nich ma odmienne oczekiwania dotyczące finalnego kształtu dostarczanej przez nas usługi, która powinna pasować do prowadzonej przez niego działalności. W efekcie pracy naszego zespołu powstaje rozwiązanie, które staje się fundamentem, na którym partner może świadczyć własne usługi* – tłumaczy Tomasz Doligalski, dyrektor działu usług IT w 3S Data Center.

Operatorzy centrów danych podkreślają, że warto skupić się na swoim podstawowym biznesie, bo próbując oferować zbyt wiele rzeczy, można stracić z oczu cel, jakim jest dostarczanie usług najwyższej jakości.

– *Co prawda, dostawcy tacy jak Beyond.pl są w stanie rozwijać sami także PaaS czy SaaS, czyli wyższe warstwy usługowe, ale chętnie korzystają z kompetencji zewnętrznych specjalistów w tym obszarze* – przyznaje Tomasz Sobol, CMO w Beyond.pl.

Dlatego, gdy obserwuje się trendy na globalnym i polskim rynku, nietrudno zauważyć, że wokół operatorów data center pojawiają się mniejsze biznesy integratorów, którzy tworzą wspólną z dostawcami ofertę dla klienta końcowego. Najczęściej są to firmy dostarczające usługi w modelu SaaS i aplikacje e-commerce, bazodanowe, różnego rodzaju systemy BI, CRM czy ERP itp. Do SaaS można zakwalifikować także cały obszar bezpieczeństwa IT i ofertę firm specjalizujących się w zapewnianiu określonych narzędzi ochrony. Nie brakuje też takich partnerów, którzy – pozostając na poziomie IaaS – zarządzają infrastrukturą klienta w komercyjnym centrum danych, bo ten nie posiada potrzebnych do tego kompetencji.

Operatorzy data center szukają na rynku każdej okazji do współpracy, więc partnerstwo z nimi może także polegać na świadczeniu usług konsultingowych. Sprzedawana jest wtedy wiedza dotycząca tego, jak klient może wykorzystać infrastrukturę dostawcy do rozmaitych celów.

Jak stworzyć symbiozę

Współpraca musi bazować na wzajemnym zaufaniu, bo gdy klienta zdobywa integrator, to ręczy za dostawcę infrastruktury. Działa to i w drugą stronę: gdy klient zgłasza się do operatora DC, to polecany integrator musi zapewniać odpowiednią jakość usług. Tomasz Sobol zwraca przy tym uwagę, że kooperacja jest długofalowa i początkujący partner musi liczyć się z tym, że przez pewien czas będzie musiał pracować nad swoją renomą i rozpoznawalnością na rynku.

– *Świetnie, jeśli uda się uzyskać zwrot z inwestycji w rok. Ale najczęściej trzeba poczekać dłużej i dać sobie czas na dopracowanie produktu* – tłumaczy przedstawiciel poznańskiego operatora.

Poza tym, jak to wciąż często bywa z modelem usługowym, oferta w momencie pojawienia się na rynku może nie spotkać się z odpowiednim zrozumieniem ze strony klientów. Dostawcy przekonują, że partnerzy nie powinni wtedy rezygnować, bo konieczna jest cierpliwość i edukowanie potencjalnych użytkowników.

W opinii Adama Dzielnickiego, kierownika produktu w Atmanie, jeśli integratorowi zależy na komforcie, na pewno powinien zwrócić uwagę na to, czy >

Zdaniem integratora

Robert Stiller, Associated Partner, Hicron

Wspieramy naszych klientów w zwiększeniu efektywności biznesowej ich przedsiębiorstw poprzez wdrożenia najnowszych rozwiązań systemowych z portfolio produktów SAP, a szczególnie SAP S/4HANA. Po dokonaniu szczegółowej analizy kosztów, bezpieczeństwa i możliwości skalowania platformy IT oraz oprogramowania SAP, które musi być dopasowane do rosnących potrzeb klientów, wybór najczęściej pada na outsourcing sprzętu i mocy obliczeniowej u operatora centrum danych. Outsourcing jest gwarancją większego bezpieczeństwa danych i stabilności dostępu do nich w porównaniu z modelem korzystania z zasobów własnych. Umowy, jakie podpisaliśmy z operatorem, gwarantują nam praktycznie 100-procentową dostępność infrastruktury sprzętowej. Ważne dla naszych klientów są też: stały dostęp do najnowszych technologii informatycznych, pomoc w wyborze rozwiązania najlepiej spełniającego oczekiwania biznesowe (także te przyszłe), jak również optymalnego pod względem kosztów i skalowalności. Wybraliśmy współpracę z polskim operatorem data center, bo lepiej rozumie potrzeby lokalnych przedsiębiorstw niż międzynarodowi dostawcy. Fizyczna lokalizacja operatora w Polsce daje naszym klientom także większą pewność co do bezpieczeństwa składowanych danych.

operator oprócz świadczenia usług podstawowych, np. kolokacji, może zaoferować usługi warstw wyższych, w tym serwery dedykowane lub chmurę. Jego zdaniem dzięki temu unika się także dodatkowych kosztów wynikających z konieczności rozbudowy warstwy sieciowej łączącej odległe od siebie komponenty.

– *Z drugiej strony niezależność geograficzna węzłów to także duża wartość w poważnych projektach integracyjnych* – zaznacza Adam Dzielnicki.

Przy budowaniu wspólnej, silnej oferty współpraca musi polegać na obustronnych korzyściach. Co oznacza także to, że integrator nie powinien spodziewać się umowy na wyłączność. W efekcie, jak wyjaśnia Tomasz Sobol, firma IT dostarczająca np. oprogramowanie i chcąca je integrować, wdrażać i oferować usługi przy wykorzystaniu infrastruktury operatora nie może oczekiwać, że nie będzie on współpracować z innymi partnerami, którzy proponują podobne rozwiązania.

– *Na rynku data center nikt tego nie robi, bo to ograniczałoby biznes. Nie na tym powinna polegać współpraca* – zaznacza przedstawiciel poznańskiego operatora.

Jak odróżnić się od globalnej chmury

Traktując wciąż kolokację jako ważną, a nierzadko podstawową część swojej oferty, polscy operatorzy stawiają na usługi chmurowe, które są w stanie pomnażać ich zyski. Decyduje o tym natura chmury, czyli możliwość udostępnienia zasobów w modelu współużytkowania. Mówiąc wprost, w przeliczeniu na metry kwadratowe uzyskują znacznie lepsze wskaźniki wykorzystania swojej powierzchni w przypadku zwirtualizowanych w trybie multi-tenant szaf serwerowych niż w klasycznej usłudze kolokacji. Tym samym mogą zarobić więcej, sprzedając tę samą infrastrukturę wielu klientom.

Zachwalają przy tym swój cloud computing tak, jak czynią to globalni dostawcy – jako zapewniający elastyczność nieosiągalną w przypadku infrastruktury dedykowanej. Klient nie musi czekać na wdrożenie fizycznych maszyn, tylko w krótkim czasie zwiększa (albo zmniejsza) zasoby do poziomu zgodnego z aktualnymi potrzebami. Chmura ma go więc chronić przed sytuacją, w której nagły i znaczny wzrost zapotrzebowania na zasoby mógłby zwiększać ryzyko braku ich dostępności. Ma być też atrakcyjniej-

W opinii branży

Tomasz Doligalski, dyrektor działu usług IT, 3S Data Center

TOMASZ DOLIGALSKI Partnerzy wybierający operatora centrum danych, oprócz oceny możliwości infrastrukturalnych dostawcy usług, dużą wagę przykładają do zakresu jego kompetencji z obszaru IT. Najczęściej oczekują wsparcia w obszarze sieciowym, wirtualizacji, tworzenia środowisk o wysokiej dostępności i zapasowego centrum danych w innym obiekcie. Potrzebują wsparcia, ponieważ z uwagi na charakter swojej działalności najczęściej nie zatrudniają inżynierów specjalizujących się w projektowaniu i utrzymaniu infrastruktury. Zakup samej infrastruktury z reguły nie wystarczy partnerowi do stworzenia czegoś, co umożliwi świadczenie usług.

Adam Dzielnicki, kierownik produktu, Atman

ADAM DZIELNICKI Można zauważyć pewne różnice w podejściu partnerów i klientów końcowych do oferty operatora. Ci pierwsi przywiązują bardzo dużą wagę do standaryzacji otrzymywanego produktu lub usługi oraz elastycznego modelu rozliczeń. Widać to zwłaszcza wtedy, gdy spojrzymy na wymagania dotyczące SLA. Jest to zrozumiałe, bo jakość i stabilność produktu dostarczanego przez operatora centrum danych stanowi bazę dla dalszej pracy integratora i ma ogromny wpływ na jakość dostarczanego przez niego ostatecznego rozwiązania. Z kolei przejrzysty model finansowania jest niezbędny do budowy skalowalnego, a zarazem dochodowego produktu czy usługi.

Tomasz Sobol, CMO, Beyond.pl

TOMASZ SOBOL Samo nawiązywanie współpracy z integratorem jest procesem złożonym. Relacja nie tworzy się automatycznie po deklaracji integratora, że chce sprzedawać swoje usługi, uzupełniając je o wartość dodaną do naszej infrastruktury. Działamy bowiem w przestrzeni biznesowej i musimy znaleźć punkty styczne, które pozwolą uzyskać obustronną korzyść i zarobić obu stronom. Sumują się wtedy wartości dostarczane przez nas i te, które wnosi integrator.

Łukasz Ozimek, dyrektor operacyjny, Exea Data Center

ŁUKASZ OZIMEK Możliwość dostępu do centrum danych w modelu usługowym stworzyła szereg szans rozwojowych dla integratorów. Zaawansowana infrastruktura technologiczna, wysoki poziom bezpieczeństwa, a także skalowalność dostępnych usług pozwalają partnerom współpracującym z ośrodkami data center wejść na wyższy poziom biznesu, a także realizować nieosiągalne do tej pory projekty. Staje się to możliwe m.in. dzięki zasadniczemu ograniczeniu kosztów, ponoszonych zazwyczaj na zakup i utrzymanie infrastruktury. Rozliczanie odbywa się w modelu usługowym, za faktycznie zużyte zasoby, co umożliwia znaczącą optymalizację wydatków i przede wszystkim zachowanie ich przewidywalności.

szym modelem pod względem kosztów infrastruktury.

Zarówno w oczach klientów, jak i partnerów renoma operatora centrum danych zależy przede wszystkim od poziomu niezawodności, jaki jest w stanie zapewnić jego infrastruktura. Są dostawcy, którzy w tym obszarze mogą pochwalić się międzynarodowymi certyfikatami. Lokalizacja w tym czy innym mieście lub jego pobliżu ma znaczenie przy wyborze dostawcy usług kolokacyjnych. Mniejszą wagę ma natomiast w przypadku usług chmurowych. Wciąż jednak przy porównywaniu się z globalnymi dostawcami chmury publicznej polscy operatorzy podkreślają, jak ważnym argumentem sprzedażowym jest usytuowanie data center w granicach naszego państwa.

Lokalizacja w kraju ma zdaniem dostawców duże znaczenie dla polskich klientów i jest mocnym argumentem sprzedażowym. Decydować o tym mają z jednej strony względy techniczne – wielu klientów, zwłaszcza tych z firm wielooddziałowych, ma bowiem duże wymagania co do poziomu opóźnień w przesyle danych (wszyscy krajowi dostawcy zwracają uwagę na korzyści z zapewnianego przez nich dostępu do szybkich i niezawodnych łączy telekomunikacyjnych). Z drugiej strony użytkownicy często chcą wiedzieć, gdzie fizycznie są ich dane. Dlatego zawsze będzie zapotrzebowanie na usługi świadczone przez podmiot zewnętrzny, ale lokalnie. Pod tym względem polski rynek jest wyjątkowo konserwatywny.

– *Większe projekty zawsze zaczynają się albo kończą wizytą referencyjną w centrum danych i jesteśmy w stanie pokazać klientowi, gdzie będą zlokalizowane jego serwery. Klient wie, gdzie znajdują się jego dane, i w razie konieczności możemy zapewnić mu do nich fizyczny dostęp* – tłumaczy Tomasz Doligalski.

Rozmówcy CRN Polska przekonują, że jeśli nawet AWS czy Microsoft Azure mogą udostępniać funkcje niezapewniane przez krajowych dostawców centrów danych, wciąż istnieją obszary, w których to oferta tych ostatnich ma przewagę. Zwracają uwagę chociażby na fizyczną dostępność inżynierów, którzy pomogą w stworzeniu usługi i zapewnią wsparcie techniczne. Twierdzą też, że w praktyce ich usługi ostatecznie okazują się tańsze, na co mają wskazywać wyliczenia własne i klientów.

Hicron:
„Wybraliśmy współpracę z polskim operatorem centrum danych, bo lepiej rozumie potrzeby lokalnych przedsiębiorstw niż międzynarodowi dostawcy".

– *Gdy klient potrzebuje środowiska wirtualizacyjnego dostarczonego w formie usługi IaaS, która musi być zlokalizowana w Polsce, na wydzielonej infrastrukturze sprzętowej, z prywatnym łączem sieciowym do siedziby firmy, możemy mu to zapewnić. I to nas odróżnia od oferty dostawców chmury publicznej* – twierdzi przedstawiciel 3S Data Center.

Zmienić wroga w sprzymierzeńca

Czy jednak polscy operatorzy są w stanie skutecznie konkurować w obszarze chmury z takimi dostawcami jak AWS czy Microsoft? Lokalni dostawcy często podkreślają, że ostatecznie ich celem nie jest rywalizowanie z globalnymi gigantami. W obliczu wielkiego potencjału tych ostatnich wychodzą z założenia, że lepszym rozwiązaniem od bezpośredniej konkurencji jest nawiązanie jakiejś formy współpracy.

Może ona polegać na tym, że dostawca chmury publicznej stanie się ważnym partnerem lokalnego operatora. Tak jest w przypadku Atmana i Aruba Cloud. Jak wyjaśnia Adam Dzielnicki, mimo że włoski dostawca hostingu i chmury obliczeniowej zazwyczaj buduje własne centra danych i w dodatku oferuje usługi podobne do usług Atmana, to zdecydował się na współpracę i umieszczenie swojej infrastruktury w jednym z neutralnych telekomunikacyjnie centrów polskiego operatora.

– *Na pierwszy rzut oka mogłoby się wydawać, że to konflikt interesów, bo Aruba Cloud może być postrzegana jako nasza konkurencja, jednak my widzimy to jako współpracę korzystną dla obu stron, wręcz symbiozę* – przekonuje przedstawiciel Atmana.

Kolejnym, najświeższym przykładem współpracy jest porozumienie Beyond.pl z Microsoftem. W jego wyniku chmura Microsoft Azure będzie dostępna dla klientów z lokalnego centrum danych. Wspólny projekt ma być odpowiedzią na potrzeby polskich firm i instytucji publicznych, które ze względu na wymogi regulacyjne lub branżowe są zobowiązane do realizowania części procesów i przetwarzania związanych z nimi danych w chmurze na terytorium kraju. Dotyczy to m.in. sektora finansów, usług medycznych, jednostek administracji publicznej, obrony i bezpieczeństwa oraz sektora paliwowego. Polski operator zapowiada, że będzie oferował wybrane usługi Azure już w II kw. 2018 r. Wszystkie mają być w pełni kompatybilne z usługami Azure w innych regionach. Klienci będą rozliczani zgodnie z ofertą przygotowaną przez Beyond.pl.

Nie mogąc ignorować faktu, że to publiczny cloud zaczął kreować rynek, polscy operatorzy data center chcą zwrócić uwagę klientów zainteresowanych ofertą Microsoftu albo AWS na korzyści z tworzenia chmury hybrydowej. Tłumaczą, jak wartościowe dla użytkowników będzie połączenie możliwości chmury publicznej z tym, czego ona nie oferuje, a co mogą zapewnić lokalne komercyjne centra danych. Proponują chmury prywatne (z zasobami całkowicie wydzielonymi bądź do jakiegoś stopnia współużytkowanymi) na bazie swojej infrastruktury, które mogą współpracować z chmurą publiczną. Zawierają też umowy z potentatami i zdobywają ich certyfikaty upoważniające do odsprzedaży usług publicznego cloudu oraz obsługi klientów w tym zakresie.

Z jednej strony polscy operatorzy zapewniają więc warunki do tworzenia środowisk hybrydowych i wielochmurowych. Z drugiej potentaci na rynku chmury publicznej zaczynają skłaniać się ku temu, aby nie polegać wyłącznie na własnej infrastrukturze, ale wchodzić w alianse z lokalnymi operatorami centrów danych. To korzystne dla rozwoju całego rynku. ■

Integrator w centrum danych

Inwestycje w rodzime centra danych nabierają rozmachu. Ale czy ich operatorzy w równie szybkim tempie będą pozyskiwać klientów?

Wojciech Urbanek

Polska z ponad setką komercyjnych centrów danych, zajmujących łącznie 90 tys. mkw., jest liderem Europy Środkowo-Wschodniej. Inwestorzy nie zwalniają tempa i planują budowę kolejnych obiektów. W nadchodzących pięciu latach całkowita powierzchnia serwerowni ma zwiększyć się w Polsce niemal o 50 proc. Audytel przewiduje, że na koniec bieżącego roku wartość usług świadczonych przez centra danych w naszym kraju osiągnie 1,74 mld zł, za trzy lata zaś ma przekroczyć 2 mld zł.

Obiecujące prognozy nie powinny jednak usypiać czujności usługodawców. Jedną z bolączek polskiego rynku jest jego rozdrobnienie. Blisko 60 proc. centrów przetwarzania danych ma powierzchnię netto co najmniej 300 mkw. Mniejsze serwerownie koncentrują się zazwyczaj na obsłudze klientów o niewygórowanych wymaganiach w zakresie skalowalności usług. Ich utrzymanie często wiąże się z ponoszeniem wysokich kosztów stałych dotyczących obsługi i utrzymania. Poza tym małym graczom trudno będzie rywalizować nie tylko z największymi lokalnymi dostawcami, ale również światowymi koncernami. Usługi chmurowe aktywnie promuje w Polsce Microsoft, który posiada kilka centrów danych na Starym Kontynencie. Nie można też zapominać o Amazonie z serwerownią w nieodległym Frankfurcie.

W ostatnim czasie głośno mówi się o Alibaba Cloud, która w sierpniu podpisała umowę z ABC Datą. Firmy korzystające z oferty chińskiego usługodawcy zyskają dostęp do wsparcia technicznego w języku polskim, a ich dane mają być przechowywane w data center we Frankfurcie. Alibaba Cloud może napsuć sporo krwi lokalnym operatorom centrów danych, tym bardziej że polskich usługobiorców cechuje wrażliwość cenowa. Świadczą o tym chociażby wyniki badań przeprowadzonych przez PMR wśród 600 dużych i średnich firm. Co trzecie badane przedsiębiorstwo przyznało, że decydującym czynnikiem przy wyborze operatora jest całkowity koszt posiadania usługi.

W poszukiwaniu klientów

Jeśli wierzyć prognozom firm analitycznych, świat nowych technologii zmierza w kierunku modelu usługowego, a pierwszoplanową rolę mają odgrywać usługi chmurowe. A w naszym kraju ich adaptacja przebiega w ślimaczym tempie – według raportu Eurostatu zajmujemy 28 miejsce wśród państw europejskich pod względem wykorzystania chmury obliczeniowej. Jak wynika z badań przeprowadzonych przez GUS, największą barierą w przyswajaniu rozwiązań cloud computingu jest brak wiedzy na temat technologii (40 proc. wskazań). Jednocześnie 36 proc. przedsiębiorców obawia się utraty danych, niemal tyle samo respondentów niepokoi przenoszenie cyfrowych zasobów do zewnętrznych placówek.

Magazyn „Computerworld" szacuje, że ubiegłoroczne przychody ze sprzedaży usług chmury obliczeniowej w Polsce wyniosły 0,86 mld zł. To dużo mniej niż w przypadku outsourcingu (2,64 mld zł) czy usług integracyjnych (2,5 mld zł). Powolny wzrost popytu na usługi kolokacji i spadek cen powodują, że operatorzy centrów danych szukają nowych źródeł przychodów. Chmura publiczna wydaje się naturalnym wyborem ze względu na rosnącą popularność tego modelu, a także małe nasycenie polskiego rynku. Operatorzy mogą też liczyć na większą lojalność klientów niż w przypadku pozostałych usług, co w pewnym stopniu wynika z trudności związanych z migracją danych do centrum innego providera.

Przeciętny klient komercyjnego centrum danych to przedsiębiorca niechętnie inwestujący w sprzęt bądź oprogramowanie, a tym samym poszukujący wsparcia u zewnętrznego profesjonalisty. Tymczasem w wielu polskich firmach wciąż pokutuje przekonanie, że najlepiej wszystko zrobić samemu. Analitycy uważają, że taki stan rzeczy nie może trwać wiecznie. Środowisko IT staje się niezwykle złożone, a zarządzanie danymi rozproszonymi (w różnych miejscach) nastręcza coraz więcej trudności. Jakby tego było mało, firmy nie mogą znaleźć odpowiednich fachowców. Szacuje się, że w Polsce brakuje od 30 do 50 tys. informatyków.

Zdaniem integratora

❑ **Grzegorz Frączyk, Technical Director, Innergo Systems**

Współpracujemy z lokalnymi dostawcami usług, których cechuje duża elastyczność i możliwość dopasowania oferty do potrzeb klientów. To bardzo cenne w sytuacji, kiedy musimy reagować bardzo szybko na ich żądania. Mamy sprawdzonych partnerów i dobre doświadczenia w tym zakresie. Wysoka jakość usług niekoniecznie jest charakterystyczna wyłącznie dla największych operatorów centrów danych.

Z integratorem można zyskać

Operatorzy lokalnych centrów danych zdają sobie sprawę, że w pojedynkę niewiele zdziałają, i zaczynają poszukiwać partnerów. Współpraca z integratorami IT bądź resellerami umożliwia im dotarcie do nowych grup nabywców. Poza tym firmy integratorskie, legitymujące się dużym doświadczeniem, wspierają operatorów podczas realizacji zaawansowanych projektów.

– *Nierzadko prowadzimy trójstronne rozmowy, do których zapraszamy przedstawicieli klienta oraz integratora. Omawiamy najistotniejsze aspekty realizowanego zadania, ustalamy poziomy odpowiedzialności i granice, określające podział kompetencji. Takie podejście umożliwia nam bliższe poznanie i zacieśnianie relacji* – mówi Jola Uździcka, dyrektor sprzedaży i marketingu w Sinersio.

> **Jedną z bolączek** polskiego rynku centrów danych jest jego rozdrobnienie.

Współpraca przynosi korzyści również integratorom, którzy poszerzają portfolio o nowe, często niestandardowe usługi. Wprawdzie przedsiębiorcy wciąż preferują tradycyjne formy zakupu infrastruktury IT, jednak z czasem ich opór wobec modelu abonamentowego powinien słabnąć. Jeśli ten scenariusz się sprawdzi, w nieodległej przyszłości nastąpi spadek popytu na tradycyjną infrastrukturę. Integratorzy musieliby się tym samym dostosować do nowych warunków. Przy czym większość analityków uważa, że w najbliższych latach firmy będą preferować rozwiązania hybrydowe, łączące infrastrukturę lokalną z chmurą publiczną. Agencja badawcza MarketsandMarkets przewiduje, że globalna wartość rynku chmury hybrydowej osiągnie w 2021 r. wartość 91,7 mld dol. – niemal 60 mld dol. więcej niż w 2016 r.

Budowa złożonego środowiska stanowi wyzwanie zarówno dla usługodawców, jak i samych integratorów. Ci ostatni powinni zdobywać nowe umiejętności w zakresie łączenia własnej oferty z technologiami oraz zasobami dostarczanymi przez centra przetwarzania danych. Nie wszyscy jednak wybiegają myślami w przyszłość, lecz działają często według zasady „tu i teraz".

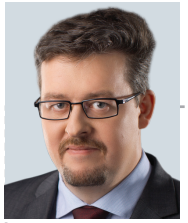
Sinersio stara się dotrzeć do przedsiębiorstw, które wcześniej nie oferowały tego typu usług. Również 3S nie ma zbyt wygórowanych wymagań wobec przyszłych partnerów.

– *To od integratora zależy, czy zechce współpracować z firmą dysponującą dużym centrum danych oraz kompetencjami w zakresie przechowywania i transmisji danych* – mówi Piotr Pawłowski, wiceprezes 3S.

Nie zmienia to faktu, że wypracowanie spójnego modelu sprzedażowego definiującego podział zysków nie jest zadaniem łatwym. Tym bardziej że integratorzy nie mogą bagatelizować preferencji swoich klientów, dla których liczy się przede wszystkim cena usługi.

Współpraca na kilka sposobów

Kooperacja integratorów z komercyjnymi centrami danych przybiera różne >



Sławomir Kozłowski
dyrektor centrum przetwarzania danych, Exea Data Center

Największe korzyści może przynieść współpraca prowadząca do świadczenia komplementarnych i kompletnych usług. Jako certyfikowany obiekt data center poszukujemy partnerów mogących zaoferować nowoczesne rozwiązania bazujące na naszej infrastrukturze. Najwięcej szans upatrujemy w rozwiązaniach dopuszczających skalowalność, jednocześnie zapewniających centralne zarządzanie przy zachowaniu rygorystycznych zasad bezpieczeństwa danych. Jednym z kluczowych kryteriów decydujących o wyborze usługi jest cena. Niemniej klienci zaczynają też zwracać uwagę na bezpieczeństwo i jakość usług. Podobne postawy zauważamy wśród partnerów. Konkurowanie wyłącznie ceną nie jest perspektywiczne.

formy: począwszy od prostej odsprzedaży aż po realizację złożonych zamówień. Czasami są to jednorazowe projekty, innym razem partnerów łączy długoletnia współpraca. Netology od blisko czterech lat oferuje usługi backupu w chmurze pod własną marką Netosphere, wykorzystując infrastrukturę śląskiego operatora 3S.

– *Zdecydowaliśmy się współpracować z tym partnerem nie tylko ze względu na konkurencyjne oraz elastyczne ceny, ale również terminowość, zgodność z ustalonymi parametrami i najwyższy poziom bezpieczeństwa. Nie ukrywam, że największą wagę przywiązujemy do tego ostatniego aspektu* – wyjaśnia Piotr Biela, członek zarządu Netology.

Jola Uździcka
dyrektor sprzedaży i marketingu, Sinesio

Część integratorów nie chce współpracować z operatorami centrów danych. Tłumaczą nam, że nie mają klientów mentalnie przygotowanych na pozbycie się własnej, niewielkiej, a na dodatek często sprawiającej problemy serwerowni. Niemniej chętnie podejmujemy współpracę z resellerami, którzy wcześniej nie oferowali tego typu usług. Ważne, aby byli otwarci na podjęcie działań, zdobywanie nowej wiedzy, a tym samym wzbogacenie oferty o rozwiązanie sygnowane przez profesjonalnego operatora.

Integratorzy potrzebują również wsparcia ze strony operatorów centrów danych podczas wdrażania zaawansowanych rozwiązań. Tak było w przypadku uruchamiania centrum zaufanych usług bezpieczeństwa eIDAS (Electronic Identification and Trust Services Regulation) w Zielonej Górze. Firma Perceptus, odpowiedzialna za realizację zadania, nawiązała współpracę z Sinersio. Podstawowa infrastruktura znalazła się w centrum danych należącym do operatora, w laboratorium integratora zaś utworzono centrum zapasowe.

– *Zastosowanie rozwiązań redundantnych znacznie podniosło poziom bezpieczeństwa i zagwarantowało ciągłość świadczenia usługi* – mówi Tomasz Król, Manager Laboratorium w Perceptusie.

Innym partnerem Sinersio jest Softtutor. Warszawski integrator, bazując na centrum danych operatora, oferuje w modelu SaaS aplikację KeyPM, która przeznaczona jest do zarządzania zespołami projektowymi, harmonogramami i budżetami. Wśród użytkowników tego systemu znajduje się m.in. duży podmiot sektora administracji samorządowej.

Wielu integratorów, tak jak Innergo Systems, zaczyna swoją przygodę z chmurą od prostej odsprzedaży usług, a następnie podejmuje się wykonania coraz bardziej ambitnych zadań.

– *Przygotowujemy dla kilku naszych klientów ofertę Disaster Recovery as a Service, a także nową usługę w zakresie rozwiązań głosowych, bazując na infrastrukturze dostarczonej przez operatora centrum danych* – mówi Grzegorz Frączyk, Technical Director w Innergo Systems. – *Korzystamy również z gotowych usług graczy z wielkiej czwórki, które oferujemy naszym klientom.*

Polskie czy z importu?

Firmy integratorskie nie mogą narzekać na brak ofert od operatorów centrów danych. Z jednej strony kuszą ich lokalni dostawcy, z drugiej zaś przedstawiciele tzw. wielkiej trójki (Amazon, Google, Microsoft). Niektórzy wychodzą z założenia, że bliższa koszula ciału... i stawiają na współpracę z rodzimymi operatorami.

– *Skomplikowana legislacja i zazwyczaj nienadążające przepisy wewnętrzne sprawiają, że krajowi dostawcy mają przewagę nad koncernami zza oceanu. Co ważne, lokalne komercyjne centra danych zapewniają usługi na najwyższym poziomie. Mam na myśli nie tylko parametry techniczne, ale też jakość współpracy z partnerem biznesowym* – tłumaczy Piotr Biela.

Dodatkowym walorem miejscowych usługodawców jest duża elastyczność w zakresie współpracy. Mniejsi gracze łatwiej i szybciej decydują się na realizację niestandardowych projektów. Ich zaletą jest także brak opłat za ruch wychodzący, stanowiący jedną z głównych pozycji w cennikach globalnych graczy. Integratorzy nie zamykają się jednak na kooperację ze światowymi liderami rynku chmurowego.

– *AWS i Azure wpisują się w naszą wizję działania. Jako partner Microsoftu i Amazona oferujemy pełne portfolio usług obu firm. Pomagamy też klientom w procesach związanych z migracją. Wykorzystujemy także usługi chmurowe do testów i rozwoju naszego oprogramowania IT Manager* – mówi Magdalena Idzik-Fabiańska, Executive Director w Infonet Projekt.

Lokalni dostawcy centrów danych przyznają, że stosują takie same rozwiązania oraz sprzęt jak dostawcy z tzw. wielkiej trójki. Jedyne różnice wiążą się ze skalą i sposobem świadczenia usług.

– *Umożliwiamy korzystanie z usług zarówno standardowych, jak i dokładnie dopasowanych do potrzeb integratora* – podsumowuje Piotr Pawłowski. ■

CRN.pl

SZUKASZ PRACOWNIKÓW W BRANŻY IT?

Mając konto na CRN.pl, możesz **BEZPŁATNIE** zamieszczać **OFERTY PRACY** w naszym portalu.

Centra danych czekają na integratorów

Według PMR w 2017 r. wartość krajowego rynku komercyjnych centrów danych wyniosła 1,3 mld zł, czyli 13 proc. więcej niż rok wcześniej. Analitycy przewidują, że w najbliższych latach należy spodziewać się kolejnej fali inwestycji związanych z budową nowych data center. Gartner i IDC przewidują, że wraz z upływem czasu spadać będzie znaczenie lokalnych serwerowni. To duże wyzwanie zarówno dla operatorów centrów danych i integratorów, którzy coraz częściej są wręcz skazani na współpracę. Ważne, aby była ona oparta na wzajemnym zaufaniu i przynosiła obu stronom profity.

Uczestnicy debaty:

Romuald Gacka, prezes Cormet
Sławomir Kozłowski, dyrektor centrum przetwarzania danych Exea Data Center
Robert Paszkiewicz, dyrektor sprzedaży i marketingu OVH Poland
Tomasz Stępski, prezes Sinersio Polska
Marcin Zmaczyński, dyrektor marketingu i sprzedaży Aruba Cloud Polska

CRN Polska, z ponad setką komercyjnych centrów danych, jest liderem Europy Środkowo-Wschodniej. Co więcej, w ciągu najbliższych pięciu lat całkowita powierzchnia komercyjnych serwerowni ma wzrosnąć na naszym rynku o 50 proc. Czy te prognozy nie są przypadkiem na wyrost? Przecież polskie przedsiębiorstwa mogą korzystać z centrów danych znajdujących się w pobliskim Frankfurcie, Roubaix, Ponte San Pietro lub Dublinie. Zresztą to już ma miejsce. Czy nie obawiacie się, że klienci będą wybierać lokalizacje poza Polską, a obiekty ulokowane w naszym kraju nie zostaną należycie wykorzystane?

Tomasz Stępski Rynek centrów danych bardzo szybko się zmienia, ulega transformacji. Najlepszym przykładem są Stany Zjednoczone, gdzie adaptacja usług chmurowych nabiera tempa. Ten trend zaczyna być widoczny również w Polsce. Nie uciekniemy od niego. W tej chwili jest on widoczny w niektórych regionach Europy. Następuje powolny odwrót od kolokacji w kierunku usług wyższego poziomu, w tym przede wszystkim IaaS. Być może budowa wielkopowierzchniowych data center niesie ze sobą pewne ryzyko, ale średnie i mniejsze centra danych z całą pewnością się zapełnią.

Marcin Zmaczyński Niedawno otworzyliśmy ogromne centrum danych w San Pietro. Pierwszy z oddanych budynków jest już całkowicie zagospodarowany i budujemy kolejne. Wkrótce uruchomimy kolejne w Rzymie. Inwestycja związana jest z cyfryzacją włoskiej administracji. Ale także zagospodarowanie powierzchni serwerowni we Włoszech, Francji czy Niemczech nie stanowi dla nas problemu. Jeśli chodzi o Polskę, to nie bez przyczyny otworzyliśmy partnerskie centrum danych w Warszawie. Dla rodzimych klientów z sektora finansowego czy ubezpieczeniowego lokalizacja obiektu ma duże znaczenie, a redundancja geograficzna wnosi wartość dodaną do naszej oferty. Warto też spojrzeć na wschód, gdzie Ukraina staje się zagłębiem tzw. software house'ów, tworzących, jako podwykonawcy, oprogramowanie dla producentów z Europy Zachodniej, USA i Azji. Odnotowujemy też wzrost zainteresowania IaaS wśród firm zza wschodniej granicy. Dlatego uważam, że w najbliższych latach nie zabraknie nam klientów.

Romuald Gacka, Cormet

Romuald Gacka Chmura to nie tylko IaaS. Ważną rolę w procesie migracji do niej odgrywają dostawcy oprogramowania. Najwięksi gracze oferują produkty w modelu SaaS. Na rynku centrów danych jest dużo miejsca dla każdego. Porównałbym tę sytuację do tego, co dzieje się na drogach, po których poruszają się samochody małolitrażowe, elektryczne oraz ciężarówki. Najwięksi operatorzy oferują powierzchnię w wielu zakątkach Europy, a redundancja geograficzna ma znaczenie i jest ich atutem. Tacy klienci jak samorządy czy placówki medyczne niechętnie przenoszą dane do usługodawców, a tym bardziej tych spoza Polski. Choć dostawcy usług chmurowych patrzą optymistycznie w przyszłość, wciąż dostrzegam pewne przeszkody. Administratorzy sieciowi często wychodzą z założenia, że im więcej sprzętu znajduje się w siedzibie firmy, tym ich pozycja jest bardziej bezpieczna. W tym zakresie jest wiele do zrobienia, a osoby odpowiedzialne w przedsiębiorstwach za IT powinny być menedżerami, a nie serwisantami.

Sławomir Kozłowski Zgadzam się z tym, że wiele zależeć będzie od producentów oprogramowania. Migracja do chmury to tylko jedna z tendencji, kolejną jest odchodzenie do lamusa oprogramowania monolitycznego. Następuje zwrot w kierunku aplikacji tworzonych w architekturze mikrousług. To niesie ze sobą pewne konsekwencje, takie jak zapotrzebowanie na rozwiązania zapewniające szybką i praktycznie nieograniczoną skalowalność. Rosnący rynek usług to duża szansa dla centrów danych rozsianych po całym świecie, gdyż usługodawcy mają różne preferencje. Niektórzy >

oddadzą zasoby cyfrowe jednemu dostawcy, inni będą je dywersyfikować i przechowywać u kilku providerów.

Robert Paszkiewicz Popyt na usługi centrów danych wynika z potrzeby przechowywania coraz większych ilości cyfrowych zasobów. Niezależnie od tego, czy będzie to usługa kolokacji czy usługi chmurowe, dane zostaną ulokowane na serwerze w centrum danych. Usługodawcy preferują różne modele – nasi konkurenci decydują się na uruchomienie partnerskiego centrum danych w ramach usługi kolokacji, my zaś zbudowaliśmy w Polsce własny obiekt. Stawiamy je, ponieważ nie patrzymy na komercyjne serwerownie wyłącznie z perspektywy lokalnego rynku i dlatego nie obawiamy się, że klienci będą wybierać centra danych poza Polską. Co więcej – obserwujemy nieco inny trend. Wielu klientów, którzy już przechowują dane we Francji, Kanadzie lub Singapurze, wybiera na zasadzie redundancji ośrodek w Polsce. Poza tym – zgodnie z filozofią OVH – Innovation for freedom – nie przywiązujemy użytkowników do naszych usług. Jesteśmy orędownikami rozwiązań takich jak na przykład Open Stack i hołdujemy otwartej chmurze.

Robert Paszkiewicz, OVH Poland

CRN O ekspansji chmury mówi się od co najmniej kilku lat. W Polsce ten proces postępuje bardzo wolno. Z niechęcią na nowy model patrzą nie tylko klienci, ale również wielu integratorów. Skąd się bierze wasze przekonanie, że strach przed chmurą zniknie? Czy nie jest to myślenie życzeniowe?

Tomasz Stępski Integratorzy rzeczywiście preferują tradycyjne podejście i oferują swoim klientom głównie sprzęt. Wciąż liczą na wysokie marże ze sprzedaży urządzeń, ale one cały czas topnieją. Inaczej wygląda sytuacja w przypadku użytkowników końcowych, którzy zaczynają wykazywać zainteresowanie IaaS. Jeśli zauważamy obawy klientów, najczęściej wiążą się one z utratą niezależności. Ale otwarte interfejsy sprawiają, że klienci mogą swobodnie przechodzić z chmury OVH do Sinersio czy z Sinersio do Aruba Cloud. Przedsiębiorcy często nie zdają sobie sprawy, że najbardziej ubezwłasnowolnieni są przez własną infrastrukturę i jej producenta. Jednak ich sposób myślenia zaczyna się zmieniać w znacznym stopniu dzięki dostawcom z tzw. wielkiej trójki. Oczywiście sami również prowadzimy różnego rodzaju akcje edukacyjne, które pomagają zarówno użytkownikom końcowym, jak i integratorom lepiej zrozumieć chmurę, a tym samym przełamać opór wobec tego modelu usługowego.

Marcin Zmaczyński Z jednej strony Polska jest liderem Europy Środkowo-Wschodniej, dysponując największą powierzchnią centrów danych, z drugiej zaś znajdujemy się w ogonie państw Unii Europejskiej pod względem poziomu adaptacji usług chmurowych. Raport Eurostatu pokazuje, że wyprzedzają nas Węgrzy, Słowacy i Czesi. We wspomnianym badaniu pojawia się też zestawienie dotyczące analizy wielkich zbiorów danych, gdzie też zajmujemy jedno z ostatnich miejsc w Unii Europejskiej. Wraz z upływem czasu małe i średnie przedsiębiorstwa będą musiały wejść w świat Big Data, a nie zrobią tego, bazując na własnej infrastrukturze. Jedynym rozwiązaniem w tym przypadku jest chmura obliczeniowa.

CRN Dostawcy usług chmurowych jeszcze do niedawna przekonywali przedsiębiorców, że największym atutem chmury jest cena. Ale w ostatnim czasie zdecydowanie rzadziej wspominają o kosztach, wskazując na inne pozytywne cechy cloud computingu: skalowalność oraz bezpieczeństwo. Zaczynają się też pojawiać pierwsi rozczarowani klienci, którzy twierdzą, że chmura wcale nie jest taka tania...

Tomasz Stępski Jeśli policzymy dokładnie wszystkie koszty, okazuje się, że nie ma tańszej opcji niż chmura. Przemawiają za tym liczne argumenty. Administrator będzie mógł oszczędzić co najmniej 20 proc. swojego czasu i wykorzystać go na inne, bardziej pożyteczne zadania niż wykonywanie prostych, automatycznych czynności. Ale są też inne twarde dowody, takie jak chociażby zużycie energii, które w przypadku urządzeń w lokalnej serwerowni jest dużo wyższe aniżeli w komercyjnych centrach danych. Wynika to po pierwsze z efektu skali, a po drugie to sktutek zastosowania w profesjonalnych serwerowniach chłodzenia cieczą. Klienci oraz integratorzy nie zawsze chcą to zauważyć.

Romuald Gacka Porównanie kosztów własnej infrastruktury oraz usług chmurowych to poważny problem. Niejednokrotnie spotykam się z sytuacją, że dział IT przedstawia mi wyliczenia dotyczące zakupu przełączników i serwerów, aby na zasadzie prostej kalkulacji pokazać, że jednak rozwiązanie sprzętowe jest tańsze niż abonament. Tymczasem, tak jak wspomniał mój przedmówca, analiza nie może sprowadzać się do prostego porównania cen zakupu sprzętu i usług.

Robert Paszkiewicz W miarę dojrzewania rynku przybywa przedsiębiorstw u których można podpatrzeć efekty działania rozwiązań chmurowych, dostępnych w wygodnym abonamencie. Najprościej można poznać korzyści, przeglądając konkretne studia przypadków. Przykładowo w historii klientów na naszej stronie, wyczerpująco przedstawiamy konkretną potrzebę biznesową danej firmy, uzasadnienie wyboru rozwiązania i sytuację obecną, po jego zastosowaniu. Co do sa-

mych kosztów, OVH stosuje autorskie rozwiązania, co pozwala w pełni kontrolować centra danych i wykorzystywać efekt skali. Projektujemy budynki, konstrukcje szaf, serwery, opracowaliśmy także własny system chłodzenia cieczą. Co ważne, jesteśmy istotnym odbiorcą podzespołów od takich firm jak na przykład Intel oraz Samsung, dzięki czemu zyskujemy dostęp do najnowszych technologii. To wszystko konkretne argumenty na rzecz chmury.

CRN Aruba Cloud oraz OVH należą do CISPE – stowarzyszenia dostawców infrastruktury chmury skupiającej 20 przedsiębiorstw. Jakie dla usługodawców może mieć znaczenie, że operator centrum danych pochodzi ze Starego Kontynentu. Na ile europejskie „logo" pomaga w zdobywaniu klientów? Z badań przeprowadzonych przez PRM wynika, że dla klientów najważniejszym kryterium decydującym o wyborze operatora centrum danych jest koszt posiadania usługi. Czy firmy z Europy są w stanie zaproponować lepsze ceny niż przedstawiciele „wielkiej trójki" zza oceanu. Amazon, Google czy Microsoft również mają swoje centra danych w Dublinie, Frankfurcie, Paryżu, a więc lokalizacja wcale nie musi być atutem europejskich operatorów. Co w takim razie stanowi waszą mocną stronę?

Romuald Gacka Zgodzę się z tym, że cena i bezpieczeństwo to najważniejsze kryteria dla przedsiębiorstw wybierających operatora centrów danych. Na pierwszy z wymienionych czynników zwracają uwagę niemal wszyscy klienci. Nieco inaczej wygląda sytuacja w przypadku lokalizacji. Współpracujemy od kilku lat z 3 S i zauważamy, że niektórzy przedsiębiorcy ze Śląska preferują obiekty znajdujące się w naszym regionie, do których można przyjechać i zobaczyć sprzęt na własne oczy. Do tej grupy należą klienci dysponujący mniejszą wiedzą na temat nowych technologii. Na przeciwległym biegunie znajdują się startupy, dobrze rozumiejące dynamikę zmian na światowych rynkach – dla nich lokalizacja centrum danych nie ma aż tak dużego znaczenia.

Sławomir Kozłowski,
Exea Data Center

Marcin Zmaczyński Każdy startup ma ambicje globalne i chce zdobyć rynek amerykański. Dla tych firm usługi świadczone przez globalnych dostawców mogą być więc interesujące. Ale kiedy rozmawiamy o sektorze medycznym, instytucjach finansowych, a zatem podmiotach korzystających z tzw. danych wrażliwych, sprawa przestaje być oczywista. Wówczas staje się istotne, czy data center ulokowane w Dublinie należy tak naprawdę do dostawcy zza oceanu. Dlaczego? Bo wystarczy jedna zmiana w ustawodawstwie Stanów Zjednoczonych, aby dostęp do zasobów uzyskały osoby trzecie. Tymczasem Unia Europejska bardzo wyraźnie zmierza w kierunku ochrony danych osobowych, czego przykładem jest RODO. Dlatego też dla pewnych grup przedsiębiorców korzystniejsze będzie przechowywanie danych w chmurze europejskiej, chociażby ze względu na kwestie legislacyjne. Te mogą być ważniejsze niż znane logo usługodawcy. Wracając do postawionego pytania o CISPE, uważam, że to bardzo dobra inicjatywa. Wprawdzie usługodawcy z naszego kontynentu nie zawsze będą wygrywać z „wielką trójką", ale znajdą swoje miejsce na rynku. Dla MŚP decydującym kryterium przy wyborze usługodawcy może być cena, niemniej w przypadku większych firm liczy się bezpieczeństwo. Wszystko wskazuje na to, że klienci będą podpisywać umowy z kilkoma dostawcami usług chmurowych. Nie można zapominać o kontraktach strategicznych dla bezpieczeństwa państwa bądź regionu. Ciekawym przykładem jest Pentagon, który ogłosił na początku roku, że przeniesie dane i operacje do chmury, a w szranki o intratny kontrakt stanęli wyłącznie dostawcy z USA. Nie wyobrażam sobie, żeby przedsiębiorstwa europejskie preferowały zamorskich usługodawców.

Tomasz Stępski Porusza pan bardzo ważną kwestię. Ministerstwo Finansów przechowuje jednolite pliki kontrolne w chmurze jednego z amerykańskich dostawców. W ten sposób podaje na tacy zagranicznemu mocarstwu dane o gospodarce i przepływach finansowych. Niegdyś, aby zdobyć takie informacje, państwo musiało ponieść ogromne nakłady. Polska dostarcza je za darmo. Wprawdzie jesteśmy sojusznikami, ale nie wiemy, co wydarzy się za pięć lat. Jako dostawcy powinniśmy edukować rynek i pokazywać zagrożenia. Osobny temat stanowią ceny usług i produktów. Nikt z nas nie jeździ samochodem marki Tata, choć jest najtańszy. Również w przypadku wyboru usług chmurowych nie można kierować się wyłącznie cennikiem.

Robert Paszkiewicz Jako fani strategii multi-cloud uważamy, że korzystanie z chmur należących do kilku usługodawców minimalizuje ryzyko wystąpienia zagrożeń. Należy zaznaczyć, że europejscy operatorzy data center dokonują ekspansji, zdobywając Azję oraz Amerykę Północną. Mamy użytkowników w USA, Kanadzie czy Singapurze. Jednakże przygotowując ofertę dla dostawców spoza Europy, dopasowujemy ją do wymagań lokalnej społeczności, w tym także uwarunkowań prawnych. Lokalizacja w wielu przypadkach ma znaczenie. Jeśli rodzima firma prowadzi biznes e-commerce, to nie chce, aby serwer znajdował się w USA czy Azji, i wybiera Polskę. Połączenie między klientem e-sklepu a serwerem musi być szybkie. W ostatnim czasie zauważamy presję wywieraną na działy IT, które >

muszą kontrolować wydatki. Zarządy chcą znać koszty obsługi np. tysiąca klientów sklepu internetowego bądź banku. Widzimy, że istnieje grupa firm wybierających zwykle najtańsze rozwiązania, nie konsultując się z nami. Szanujemy taki wybór. Ale bywają też przedsiębiorstwa, które przychodzą do nas z projektami, gdzie wspólnie dobieramy rozwiązania i najczęściej cena odgrywa drugorzędną rolę. Większe znaczenie ma bezpieczeństwo i skalowalność infrastruktury. Klient bądź integrator, przychodząc do nas, ma do dyspozycji inżynierów, z którymi może porozmawiać i otrzymuje kilka opcji do wyboru.

Marcin Zmaczyński, Aruba Cloud Polska

Tomasz Stępski, Sinersio Polska

Sławomir Kozłowski W przypadku zakupu sprzętu mamy zwykle do czynienia ze sztampowym postępowaniem. Wybiera się odpowiednią macierz i serwer, i... właściwie na tym kończy się cały proces. Zupełnie inaczej powinno się podchodzić do chmury, która otwiera morze możliwości. Jednak firmy, żeby w pełni potrafiły je wykorzystać, muszą do tego dojrzeć. Jedynym sposobem, aby wypracować odpowiednie relacje, są bezpośrednie rozmowy pomiędzy dostawcami a klientami. O wyborze usługi chmurowej nie powinien decydować dyrektor finansowy. Ważne, żeby zwracać uwagę nie tylko na cenę, ale również na certyfikaty, którymi legitymują się usługodawcy.

CRN Mówimy tu o cenach oraz lokalizacji, ale nie mniej istotne jest wypracowanie dobrych relacji pomiędzy operatorami a integratorami. Co stanowi największą barierę w budowaniu tych więzi? Czego najbardziej obawiają się integratorzy?

Romuald Gacka Najbardziej boimy się utraty klientów. Jeśli integrator decyduje się na oferowanie usług, oddaje część przychodu operatorowi. Ale co wydarzy się później? Być może usługodawca dojdzie do wniosku, że już nas nie potrzebuje i przejmie naszych klientów. Zresztą w ten sposób postępowali niektórzy producenci sprzętu. Najpierw budowali kanał partnerski, a po trzech latach, kiedy pozyskali bazę kontaktów, rozpoczynali sprzedaż bezpośrednią. Dochodziło do paradoksalnych sytuacji. Przychodziliśmy do klientów z propozycją wymiany sprzętu i słyszeliśmy, że właśnie tydzień temu pojawił się u nich przedstawiciel producenta, który zaoferował świetne warunki.

Robert Paszkiewicz Z pana słów wynika, że istnieje duża różnica między usługami cloud i sprzętem. Jeśli dostarczamy urządzenia, to wiemy, gdzie wędrują. W przypadku chmury sytuacja staje się bardziej złożona. Jeśli partner podpisze kontrakt, cieszymy się z tego. Oczywiście może zamieścić nasze logo, ale nie musi tego robić. Integrator, z którym łatwo znajdujemy wspólny język, a jednocześnie taki, który wie, jak budować rozwiązania, ma dla nas ogromną wartość. Dlaczego mielibyśmy mu zabierać klientów? To bardzo krótkofalowa polityka, zwłaszcza w dobie szybko rosnącej popularności usług chmurowych. Polski rynek jest bardzo pojemny, wciąż wiele firm nie korzysta z usług chmurowych. Możliwości do działania daje też multi-cloud. Nasi klienci mogą łatwo migrować na inną platformę.

Marcin Zmaczyński Oferujemy różne formy współpracy, aczkolwiek największą popularnością cieszy się white label. Nie wiemy, kim są klienci naszych partnerów. Jedyne, co zauważamy, to rosnąca ilość zużywanych zasobów i otwieranie nowych kont. Posiadamy certyfikat Code of Conduct, jasno definiujący nasze zobowiązania również wobec partnerów oraz ich klientów. Współpracujący z nami integratorzy często tworzą zaawansowane rozwiązania i tym samym wnoszą wartość dodaną. Nie jest naszą rolą przejmowanie klientów, których pozyskali.

Tomasz Stępski Ponad 80 proc. naszych przychodów wypracowują partnerzy. Nie znamy klientów, których obsługują. Dokładamy wszelkich starań, aby jakość świadczonych usług była na najwyższym poziomie i na tym się koncentrujemy. Poza tym współpraca z integratorem jest dla nas bardziej opłacalna niż zatrudnianie sztabu handlowców poszukujących klientów. Wchodzenie w kompetencje partnerów nie jest właściwą praktyką.

Sławomir Kozłowski Wymiana infrastruktury lokalnej u klienta to dość prosty proces. W omawianym przypadku handlowcy bez trudu odnawiali kontrakty serwisowe i zastępowali starsze urządzenia nowymi modelami. Nie wyobrażam sobie, żeby operator wchodził w biznes integratorski. Lokalne centra danych chcą się rozwijać na drodze ewolucji. Firmy nie wiedzą, jak mi-

Fot. Focus Images

grować do chmury, a integratorzy odgrywają ważną rolę w ich edukacji. Dlatego potrzebujemy partnerów, którzy wiedzą, jak to robić. Nasze relacje powinny bardziej przypomnieć małżeństwo, a nie niewolnictwo.

CRN Analitycy Gartnera spekulują, że do 2025 r. aż 80 proc. firm na świecie zamknie swoje własne centra danych. Czy to realny scenariusz? Co to może oznaczać dla integratorów?

Robert Paszkiewicz Jeśli integratorzy preferują tradycyjny model sprzedaży, powinni zainteresować się usługami chmurowymi, ale nie na zasadzie zła koniecznego. Niedawno brałem udział w spotkaniu z resellerami, gdzie rozmawiano o sprzedaży oprogramowania. Większość z nich przyznała, że trzeba sprzedawać SaaS, bo nie ma innego wyjścia. Usługodawcy wspólnie z integratorami powinni przekonać klientów, że migracja do chmury przynosi konkretne wymierne korzyści. Przedsiębiorcy powinni być świadomi, dokąd zmierzają i dlaczego.

Tomasz Stępski Ta prognoza bardzo mnie cieszy, ponieważ pokazuje, że czeka nas dużo pracy i dalszy rozwój. Ważne, żeby klienci byli świadomi walorów, jakie niesie ze sobą nowy model usługowy. Nie chciałbym też, aby patrzyli na chmurę wyłącznie z perspektywy ceny. Jeśli chodzi o integratorów, to część z nich faktycznie obawia się chmury. Największy strach występuje u tych, którzy późno weszli na rynek usług i go nie rozumieją. Świadczenie usług IaaS to ciąg procesów, które należy dobrze poznać. Dlatego chciałbym zaapelować do integratorów: nie obawiajcie się nas, chcemy was wspierać oraz wykorzystywać wasze kompetencje.

Sławomir Kozłowski W Polsce mamy do czynienia z ewolucją. Wzrost powierzchni centrów danych i współpraca z partnerami to dopiero początek długotrwałego procesu. Nie spodziewajmy się, że przedsiębiorcy z dnia na dzień wyłączą swoją infrastrukturę i przeniosą ją do chmury. Część firm nadal będzie korzystać z własnej serwerowni, jeszcze inni wybiorą usługi kolokacji. W Polsce, podobnie jak w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, będzie przeważać model hybrydowy. To dobre rozwiązanie, ponieważ wielu przedsiębiorców przekona się, jaka jest różnica pomiędzy bezpieczną infrastrukturą w nowoczesnym centrum danych a tą umieszczoną gdzieś w piwnicy.

Marcin Zmaczyński Wiele mówimy o IaaS, ale w ostatnich kilku latach rynek się zmienił. Dużą popularnością cieszą się SaaS i inne rodzaje usług. Jednak trudno przewidzieć, co wydarzy się za trzy lata, a co dopiero w tak długim przedziale czasu. Myślę, że 80 proc. firm będzie korzystać z chmury, ale nie będzie to wyłącznie model IaaS. Jedną z bolączek przedsiębiorców zaopatrujących się w sprzęt jest dług technologiczny. W przypadku usług chmurowych nie ma tego problemu, bo dostawcy dokonują ciągłych aktualizacji. To stanowi o ich sile. Warto zauważyć, że na przykład Komisja Europejska jest zwolennikiem rozwiązań chmurowych, co również może przełożyć się na szybszą adaptację takich usług.

Rozmawiał
Wojciech Urbanek

FILM Z DEBATY CRN POLSKA

DATA CENTER DLA INTEGRATORÓW

Polska, z ponad setką komercyjnych centrów danych, **jest liderem Europy Środkowo-Wschodniej**. Operatorzy, aby w pełni wykorzystać powierzchnię nowo wybudowanych serwerowni, potrzebują do współpracy partnerów znających oczekiwania lokalnego rynku.

Dlaczego **współpraca** integratora z centrum danych jest **korzystna dla obu stron**?

Jak wypracować **odpowiednie relacje z klientem**?

Czym **kierują się użytkownicy** wybierając **data center** oraz jakie **znaczenie ma lokalizacja i ceny**?

Operatorzy a integratorzy: przełamać bariery

Operatorzy centrów danych nie odniosą sukcesu rynkowego bez wsparcia ze strony partnerów. Jednak, aby zachęcić do współpracy solidnych integratorów, muszą pokonać liczne bariery.

Wojciech Urbanek

Coraz więcej firm próbuje pozbyć się przynajmniej części obowiązków związanych z obsługą infrastruktury oraz oprogramowania IT. To trend, od którego nie ma odwrotu. Niemniej migracja do świata usług niesie ze sobą wiele zagrożeń, a także wprowadza chaos w organizacjach. Jak podkreśla Trevor Pott, kanadyjski bloger i specjalista IT, w obecnych czasach można przerzucić niemal wszystkie zadania na dostawców zewnętrznych, z wyjątkiem odpowiedzialności. Tymczasem wzrost popularności usług chmury publicznej i hybrydowej sprawia, że podział kompetencji pomiędzy działami IT firm a providerami staje się nieczytelny.

Generalnie usługodawcy nie biorą pełnej odpowiedzialności za ochronę danych, o czym zresztą informują drobnym drukiem w swoich regulaminach. Tego typu praktyki nie są niczym nowym i występują we wszystkich umowach o świadczenie usług. Jednak w relacjach z partnerami handlowymi providerzy muszą być bardziej precyzyjni. Chociażby dlatego, że integratorzy oraz resellerzy zazwyczaj nie darzą operatorów centrów danych aż tak dużym zaufaniem jak użytkownicy końcowi. Co więcej, często postrzegają operatorów raczej jako konkurentów aniżeli sojuszników, z którymi można realizować wspólne przedsięwzięcia. Pytania w rodzaju „w jaki sposób zmierzacie zachęcić nas do współpracy, skoro zabieracie nam biznes?" (takie dokładnie padło w jednym z portali społecznościowych) wcale nie należą do rzadkości.

Wszelkie niedomówienia, a także sztuczki marketingowe dodatkowo pogłębiają nieufność i zniechęcają firmy resellerskie do nawiązywania współpracy z providerami. Część operatorów zaczyna sobie zdawać z tego sprawę i dąży do doprecyzowania zakresu i parametrów usług, a także klarownego przydziału zadań.

– Kiedy dochodzi do zawarcia umowy między operatorem centrów danych a integratorem, kluczową kwestią staje się jasny podział obowiązków. Im dokładniejszy opis zakresu odpowiedzialności obydwu stron

Fot. AdobeStock

oraz im bardziej skrupulatny opis samej usługi, tym mniejsze ryzyko, że drogi partnerów się rozejdą – przyznaje Sławomir Kozłowski, dyrektor centrum przetwarzania danych Exea Data Center.

Podkradanie klientów

Niemal 100 proc. sprzedaży prowadzimy poprzez kanał partnerski – to deklaracja często wygłaszana przez producentów z branży IT wchodzących na nowy rynek. Jednak bywają vendorzy, którzy po upływie pewnego czasu zmieniają strategię i rozpoczynają sprzedaż bezpośrednią.

– *Niestety, w mojej pracy dochodziło do nieprzyjemnych sytuacji, kiedy przychodziłem do klienta z propozycją wymiany sprzętu i dowiadywałem się, że nie mam już u niego czego szukać. Okazywało się, że kilka dni wcześniej pojawił się przedstawiciel producenta, który zaoferował dużo lepsze warunki* – mówi Romuald Gacka, prezes Comretu.

Czy podobny scenariusz może powtarzać się na rynku usług chmurowych? Nie można wykluczyć, że providerzy wyślą swoich handlowców do zapewniających największe zyski klientów, proponując im lepsze ceny i korzystniejsze formy rozliczeń. Taki scenariusz wydaje się całkiem prawdopodobny w przypadku odsprzedaży usług. Natomiast partnerzy realizujący w środowisku chmurowym złożone projekty mogą raczej spać spokojnie. Przejmowanie od partnera usługobiorców korzystających z zaawansowanych rozwiązań wymagałoby dużego zaangażowania ze strony operatora. W większości przypadków byłoby to nieopłacalne.

Dobrym zabezpieczeniem własnego biznesu jest też model white label. W tym przypadku operatorzy nie mają dostępu do danych na temat klientów pozyskiwanych przez partnera, a otrzymują jedynie informacje o zużyciu zasobów i liczbie otwieranych kont.

– *Współpraca z operatorami centrów danych jest możliwa. To kwestia zbudowania relacji partnerskich i odpowiednio opracowanych umów. Nic tak nie łączy jak faktura VAT. Trzeba jednak mieć na uwadze, że wzajemne więzi buduje się bardzo długo, a można je zepsuć jedną nieudaną transakcją. Ważna jest wymiana informacji na temat wspólnie realizowanych projektów, bo klienci potrafią rozgrywać swoją partię i wykorzystywać niezdecydowanie partnerów* – przyznaje Romuald Gacka.

Zdaniem integratora

❑ **Michał Wiatr, prezes zarządu Softtutor Consulting**

Zakres kompetencji integratorów i operatorów centrów danych jest na tyle różny, że nie widzę tu przesłanek do obaw o przejmowanie klientów przez którąkolwiek ze stron. Kluczem do dobrej współpracy jest wysoki poziom profesjonalizmu operatora oraz partnera, a także umiejętność wspólnego zmierzenia się z zagadnieniami na styku architektury technicznej i aplikacyjnej. Model usługowy znajduje zastosowanie przede wszystkim w przedsiębiorstwach, które nie zdobyły kompetencji w obszarze projektowania i rozbudowy infrastruktury IT. Jest to również odpowiednie rozwiązanie dla firm o dużej dynamice rozwoju lub zróżnicowanych wymaganiach w zakresie przetwarzania w różnych przedziałach czasu.

Sprzęt czy usługa?

Część integratorów włączyła usługi chmurowe do swoich cenników, ale wielu z nich sceptycznie podchodzi do współpracy z providerami. Niechęć do podpisywania umów z operatorami centrów danych wynika ze wspomnianego wcześniej braku zaufania, a także biznesowych... nawyków. Tradycyjnie bowiem integratorzy czerpią profity ze sprzedaży rozwiązań sprzętowych. I choć marże uzyskiwane z tego tytułu z roku na rok maleją, nadal wydają się lepszym sposobem na zarabianie pieniędzy niż model subskrypcyjny. Providerzy starają się przekonać resellerów do tej drugiej opcji, wysuwając argumenty przemawiające na korzyść outsourcingu IT.

> Nic tak nie łączy jak **faktura VAT**.

– *Model usługowy jest wygodniejszy we wdrożeniu i zarządzaniu. Dostawca usługi chmurowej bierze na siebie odpowiedzialność za prawidłowe funkcjonowanie serwerów i ciągłość ich pracy. To ważne z punktu widzenia integratora* – mówi Jola Uździcka, dyrektor sprzedaży i marketingu w Sinersio.

Czy to oznacza, że rola integratorów zostanie zredukowana do pozyskiwania jak największej liczby klientów? Niekoniecznie. Wbrew obiegowym stereotypom operatorzy centrów danych nie są zainteresowani podejmowaniem współpracy wyłącznie z partnerami zajmującymi się odsprzedażą prostych usług. Providerzy chętnie tworzą alianse z integratorami posiadającymi wysokie kompetencje technologiczne. Kooperacja z tą grupą firm IT umożliwia realizację złożonych projektów, wnoszących do oferty providera wartość dodaną.

– *Poszczególni integratorzy działający w różnych obszarach rynku zatrudniają rzesze specjalistów. Operator nie jest w stanie skompletować zespołu ludzkiego o tak szerokim zakresie kompetencji. A tylko dzięki specjalizacji można zapewnić klientom profesjonalną obsługę* – przyznaje Sławomir Kozłowski.

Nie bez znaczenia jest fakt, że integratorzy, którzy mają w portfolio usługi chmurowe, zyskują dużo większe pole manewru w negocjacjach z klientami. Mniejszych firm z reguły nie stać na profesjonalne rozwiązania informatyczne, spełniające najwyższe standardy. Model usługowy może być ciekawą opcją dla tej grupy odbiorców.

– *W wielu przypadkach lokalne serwerownie nie mogą się równać z profesjonalnymi obiektami data center, budowanymi zgodnie ze światowymi standardami. Komercyjne centra danych zapewniają wielopoziomowe bezpieczeństwo i procedury operacyjne, które umożliwiają zarządzanie w normalnych warunkach i sytuacjach kryzysowych* – tłumaczy Jola Uździcka. >

Marcin Zmaczyński, dyrektor marketingu i sprzedaży, Aruba Cloud

Sławomir Kozłowski, dyrektor centrum przetwarzania danych, Exea Data Center

Mariusz Kagan, dyrektor działu usług IT ds. zarządzania infrastrukturą, 3S Data Center

Zdaniem specjalisty

MARCIN ZMACZYŃSKI W ramach strategii Aruba Cloud integratorzy są naszymi głównymi partnerami, ponieważ realizujemy wspólny cel, jakim jest tworzenie nowych rodzajów usług oraz zrewolucjonizowanie podejścia do rynku. Koncentrujemy się na korzyściach dla obu stron. Aruba Cloud zapewnia infrastrukturę, natomiast integratorzy tworzą usługi dla klientów końcowych. Chcemy być wiarygodnym partnerem dla integratorów i wspólnie oferować najkorzystniejsze rozwiązania dla naszych klientów. Wszelkie kwestie dotyczące poziomu jakości usług regulujemy w ramach umów Service Level Agreement.

SŁAWOMIR KOZŁOWSKI W zdecydowanej większości warunki, w jakich przechowywana jest infrastruktura serwerowa w firmie, nie spełniają obowiązujących standardów zabezpieczeń. Do tego dochodzą kwestie łączy z siecią internet. Dziś nie wystarczy zwykła domowa linia. Nawet jeśli firma doprowadzi wiele łączy od różnych operatorów, otwarte pozostaną kwestie związane z administrowaniem całym brzegiem sieci. Tego typu rozwiązania są bardzo kosztowne i nieopłacalne dla pojedynczych podmiotów. Skorzystanie z usług centrów danych to jedyna droga, aby móc świadczyć usługi swoim klientom, bazując na w pełni profesjonalnych rozwiązaniach informatycznych dostępnych na rynku.

MARIUSZ KAGAN We wszystkich projektach traktujemy naszych partnerów w sposób absolutnie partnerski, z poszanowaniem wzajemnych interesów. Pamiętamy, że integrator coraz częściej szuka również data center dla swojego klienta, zatem zawsze dokładamy wszelkich starań, aby współpraca z nami przynosiła mu satysfakcję. Nawet nie dopuszczamy myśli o tym, że moglibyśmy przejmować klientów naszych partnerów. W naszych umowach staramy się bardzo dokładnie rozdzielać poszczególne obszary odpowiedzialności. Coraz częściej odwiedzamy klientów końcowych wspólnie z integratorem i bardzo precyzyjnie przedstawiamy podział kompetencji.

Ambasadorzy i sprzedawcy

Integratorzy oraz resellerzy doskonale znają realia lokalnych rynków, a tym samym mają poważny wpływ na decyzje zakupowe podejmowane przez klientów. Dlatego też firmy zajmujące się sprzedażą i wdrożeniami sprzętu IT mogą być o wiele lepszymi ambasadorami chmury niż providerzy.

– *To nasz pierwszy i najbardziej efektywny kanał marketingowy. W związku z tym stawiamy na nawiązywanie dobrych i długotrwałych relacji z naszymi partnerami, co pozwala na wspólny rozwój rynku i dystrybucję usług dla konkretnych sektorów gospodarki* – tłumaczy Marcin Zmaczyński, dyrektor marketingu i sprzedaży w Aruba Cloud.

Partnerzy są w wielu sytuacjach nie tylko promotorami usług chmurowych, ale także skutecznymi sprzedawcami. Pozyskanie ich do współpracy wielokrotnie bardziej opłaca się więc centrom danych aniżeli zatrudnianie sztabu fachowców. Z takiego założenia wychodzi Sinersio – w przypadku tego data center 80 proc. przychodów ze sprzedaży generują firmy zewnętrzne. Niemniej tego typu kooperacja niesie ze sobą pewne ryzyko dla DC. W dużym stopniu od kompetencji i rzetelności integratorów zależy bowiem jakość oferowanych usług, a także wizerunek operatora. Dlatego providerzy rzetelnie dobierają partnerów, stosując wcześniej zdefiniowane kryteria, standardy i wartości.

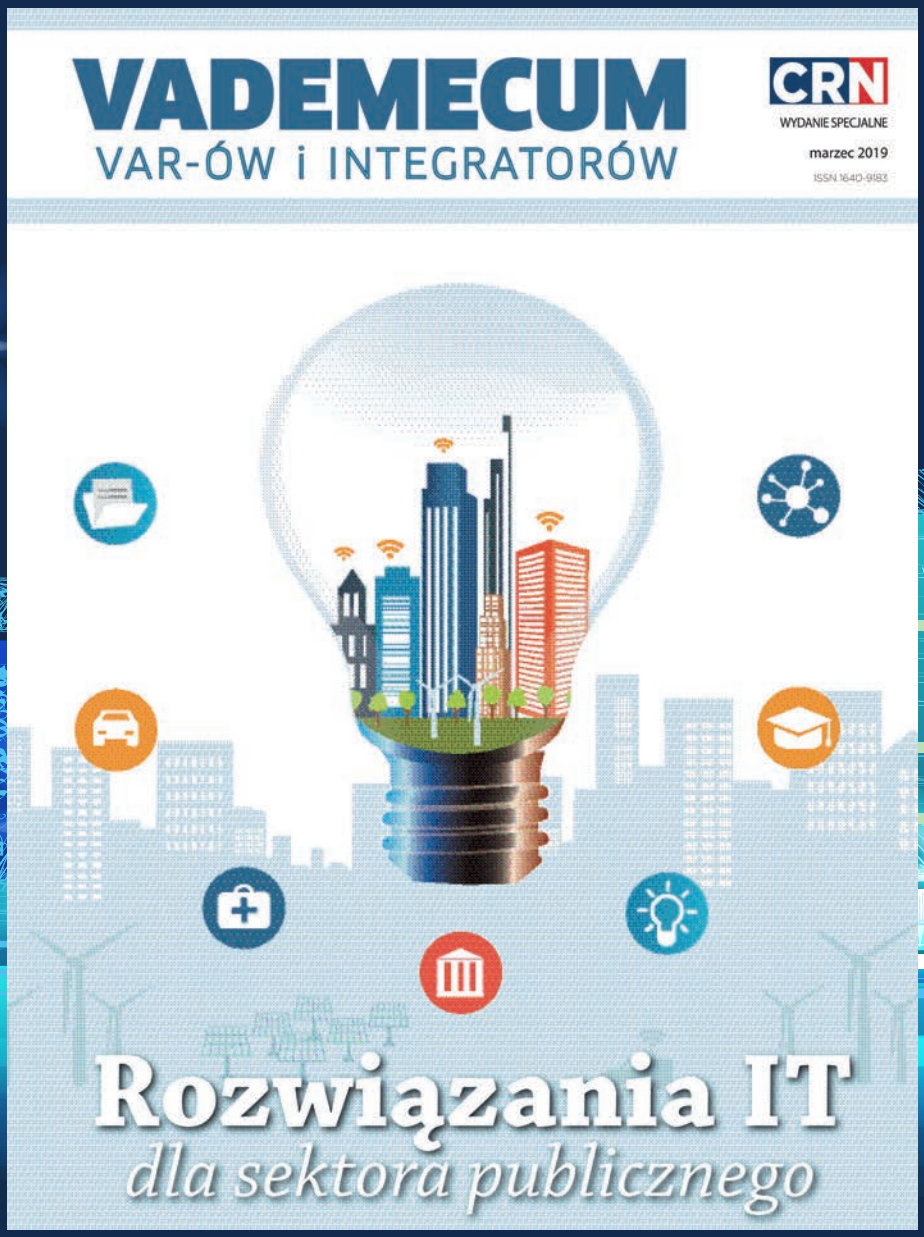
– *Na razie nie mamy kłopotów z niesolidnymi resellerami, ponieważ przed podpisaniem umowy przedstawiamy zasady współpracy i rygorystyczne procedury bezpieczeństwa w centrum danych. Potencjalny partner na ogół wie, czy będzie w stanie im sprostać* – tłumaczy Jola Uździcka.

W podobnym tonie wypowiadają się również inni operatorzy. Wprawdzie czasami dochodzi do drobnych konfliktów z integratorami, ale rzadko zdarza się, że którakolwiek ze stron dąży do zaniechania współpracy.

– *Każde rozwiązanie umowy poprzedzone jest rozmowami, próbą wypracowania innych niż dotąd warunków. Zmiana partnera wiąże się z dodatkową pracą, a tym samym dodatkowym kosztem, którego biznes za wszelką cenę powinien unikać. Dlatego tak ważne jest znalezienie odpowiednich partnerów, integratorów, z którymi mamy długą perspektywę kooperacji* – mówi Tomasz Sobol, CMO w Beyond.pl.

Wypracowanie optymalnego procesu kooperacji pomiędzy integratorami a operatorami centrów danych nie jest łatwe. Niemniej ten problem zaczyna występować na całym rynku IT, co niedawno zauważyli analitycy Canalys. Ich zdaniem jednym z największych zagrożeń dla operatorów jest alienacja partnerów z powodu zbyt szybkiego lub wolnego wprowadzania nowych trendów. W obu przypadkach grozi to odchodzeniem resellerów do konkurencji. Poza tym integratorzy i resellerzy zaczynają dywersyfikować swoje oferty. Część z nich powoli kieruje się w stronę modelu usługowego, aczkolwiek nie rezygnuje z tradycyjnej sprzedaży. To na razie najbardziej bezpieczna strategia, jaką można obrać na szybko zmieniającym się rynku. ■

JUŻ W MARCU
KOLEJNE WYDANIE



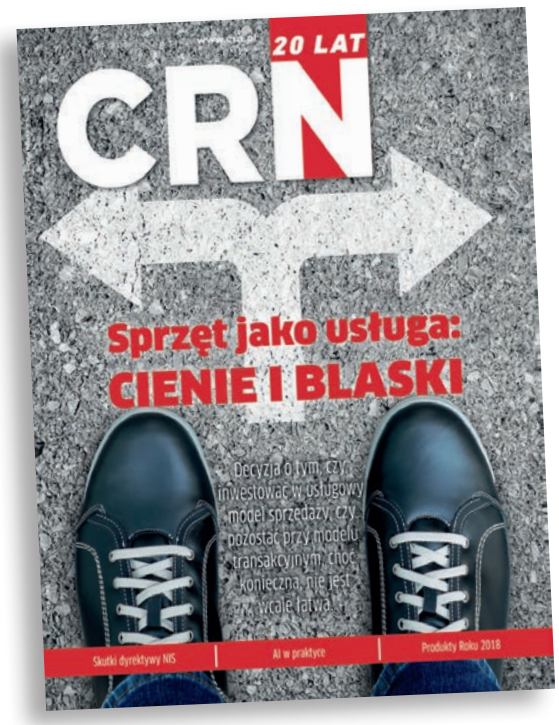
Nowoczesna administracja publiczna • Systemy informatyczne w placówkach medycznych • Cyfrowe narzędzia dla szkół i uczelni • Inteligentne miasta

---

ZESPÓŁ REDAKCYJNY VADEMECUM:
Andrzej Gontarz, Krzysztof Jakubik, Tomasz Janoś, Dorota Smusz, Wojciech Urbanek
Kierownik projektu Vademecum: Jacek Goszczycki

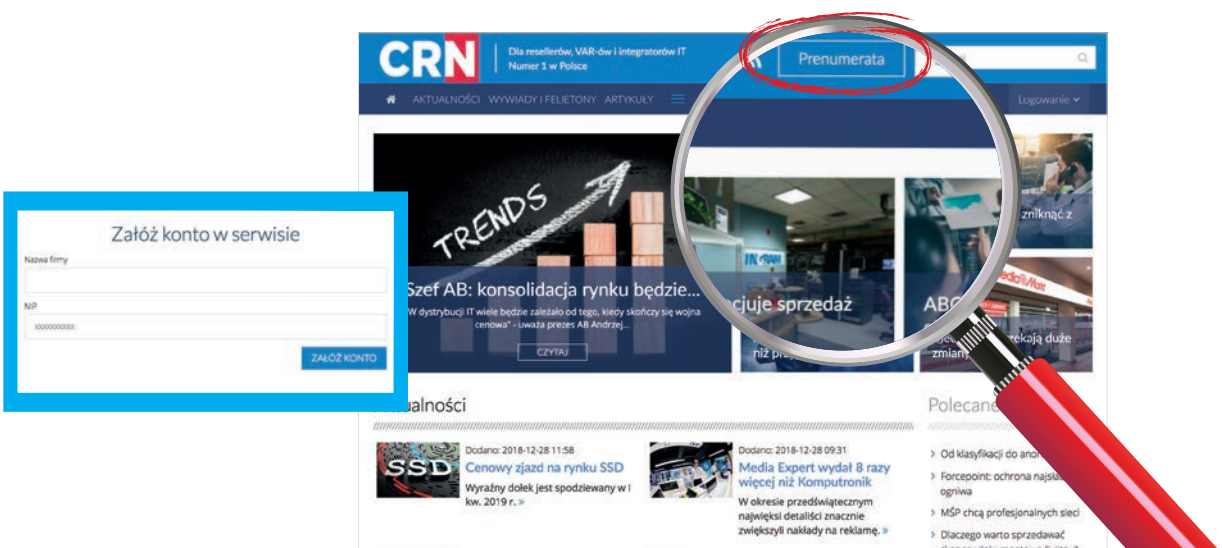
PRENUMERATA
BEZPŁATNEGO MAGAZYNU

WYŁĄCZNIE DLA FIRM Z BRANŻY IT



Załóż konto
na stronie CRN.pl
wypełniając odpowiedni formularz

Prenumerata jest aktualna przez 12 miesięcy.
Pod koniec tego okresu wysyłane jest przypomnienie o możliwości jej przedłużenia.



Więcej informacji: tel. 22 36 03 992, prenumerata@crn.pl

NAJLEPIEJ POINFORMOWANE PISMO W BRANŻY IT!