

CRN

Sprzedawcy urzędów drukujących są zbyt skupieni na doraźnych zyskach z transakcji. To musi się zmienić, ponieważ podstawą działania na tym trudnym rynku będą prędzej czy później usługi.

Okrągły Stół CRN Polska

Usługi zarządzania drukami

Rok 2018: co nas czeka?

Split payment: za i przeciw

Rynek materiałów eksploatacyjnych



NAJCHĘTNIEJ ODWIEDZANY PORTAL DLA RESELLERÓW I INTEGRATORÓW IT

**MIESIĘCZNY RUCH
NA STRONACH
GENEROWANY PRZEZ
KOMPUTERY STACJONARNE
I PRZENOŚNE W OKRESIE
STYCZEŃ - GRUDZIEŃ 2017**



Dziękujemy za Wasze zaufanie!

- 12 McAfee: samodzielnie nie znaczy w pojedynkę**
Producent przekonuje partnerów do robienia specjalizacji w zakresie świadczenia usług
- 14 Beyond.pl w gronie najlepszych centrów danych**
Rywalizacja Datacenter Dynamic Awards objęła cały świat
- 15 Wi-Fi wciąż wygrywa z komórkami**
Na horyzoncie kolejne standardy sieci bezprzewodowych
- 16 CES 2018: subiektywne Top 10**
Najciekawsze premiery na tegorocznych targach
- 18 Co nam zostanie po CES 2018**
Felieton Damiana Kwieka
- 20 Usługi zarządzania drukiem – najtrudniejszy pierwszy krok**
Okrągły Stół CRN Polska
- 26 2018: nowe stare technologie**
Klientów interesują rzeczywiste korzyści zapewniane przez produkty IT
- 30 Rok 2017 oczami integratora**
Zmiany w firmie i na rynku według Mariusza Ziółkowskiego, szefa Avisu
- 32 Dystrybutorzy prognozują**
Przed nami rok wzrostu
- 36 Integratorzy: co było, co będzie**
Rola tradycyjnie pojmowanego integratora powoli odchodzi w zapomnienie
- 40 Zachodnia alternatywa w odwrocie**
Rynek materiałów eksploatacyjnych



46

Dobra passa na rynku serwerów NAS potrawa przynajmniej kilka lat.

NAS w biurze i pod strzechą

- 42 Sama cena to za mało**
Powolny spadek popytu na „alternatywę”
- 51 Strategiczne zarządzanie sprzedażą w B2B (cz. 2)**
Felieton Agnieszki Węglarz, eksperta ICAN Institute
- 52 Biznes w centrum danych**
Rozwiązania, które mają umożliwić przedsiębiorcom zapanowanie nad terabajtami danych
- 56 Puls branży IT**
- 58 Cyfrowa transformacja według Dell EMC**
Integratorzy pozytywnie oceniają potencjał połączonej oferty
- 59 Czas na realizację**
Rozmowa z Dariuszem Piotrowskim, dyrektorem generalnym Dell EMC w Polsce
- 60 Więcej chmury i hiperkonwergencji**
Commvault Partner Day 2018
- 61 Rewolta za witryną**
RetailShow 2017
- 62 Ważna jest szybkość działania**
Rozmowa z cyklu „Okieł użytkownika” z Anną Moskwik-Karaszewską, dyrektorem Departamentu IT w spółce Tax Care
- 64 Podzielona płatność VAT: kolejna rewolucja?**
Mechanizm split payment ma obowiązywać od 1 lipca
- 68 Zaburzona płynność finansowa**
Felieton Pawła Satkiewicza, prawnika i doradcy podatkowego
- 70 Dofinansowanie szkoleń dla firm IT**
Centrum Wiedzy Menedżera
- 72 Dokąd zmierza analityka w biznesie**
Centrum Wiedzy Menedżera pod patronatem HBR Polska
- 74 Nowości produktowe**
- 76 Po co komu Kartagina?**
Felieton Ireneusza Dąbrowskiego
- 78 Chipmageddon, czyli procesory na zakręcie**
Felieton Wojciecha Urbanka



Tomasz Gołębiowski
Redaktor naczelny

Nie bez echa

Przedsiębiorcy są trochę jak demiurgowie i reżyserzy codzienności, którzy w ogromnym stopniu kreują otaczającą nas rzeczywistość. Ich decyzje nierzadko sprawiają, że życie innych ludzi zmienia się na lepsze, a czasem nawet nabiera nowego sensu. Do takich przedsiębiorców-wizjonerów należał Tomasz Zieliński, pomysłodawca i pierwszy redaktor naczelny CRN Polska.

Używam czasu przeszłego, bo Tomasz – co piszę z dużym żalem – zmarł w styczniu, a więc (jakoś tak się złożyło) dokładnie w 20. rocznicę ukazania się pierwszego numeru naszego pisma. Oczywiście nikt z nas w styczniu 1998 roku nie myślał, że będzie ono wydawane dłużej, niż będzie żył jego pomysłodawca. I że stanie się tak ważnym etapem w karierach tak wielu osób. A właśnie trwałość i jakość dzieła świadczy o jego twórcy. Wprawdzie Tomasz Zieliński od lat nie był personalnie zaangażowany w rozwój CRN Polska, jednak to Jemu byli i obecni pracownicy naszego pisma zawdzięczają piękne – choć czasem trudne – chwile spędzone przy tym wspaniałym projekcie.

Podczas jednego z naszych spotkań, latem 2015 roku, jakby coś mnie tknęło i tak wprost, z serca podziękowałem Tomaszowi za to, co dla nas zrobił w pierwszych latach funkcjonowania gazety i portalu. Cieszył się, że wciąż dobrze sobie radzimy, ale – co było dla Niego typowe – nie rozkliwiał się nad tą kwestią i z miejsca przeszedł do omawiania swoich kolejnych planów biznesowych. Taki właśnie był: czasem mniej, czasem bardziej skuteczny, ale zawsze aktywny i myślący w trybie „do przodu”.

To właśnie m.in. Tomasz Zieliński stał za sukcesem „PC Kuriera”, którego młodzi czytelnicy CRN-a mogą nie kojarzyć, ale w swoich najlepszych latach ten dwutygodnik był absolutnym liderem w swoim segmencie rynku. Tomasz, jako jedna z głównych postaci w wydawnictwie Lupus, mógł zapisać na swoim zawodowym koncie również takie legendy polskiej prasy komputerowej jak: „Amiga”, „CADforum”, „Enter”, „Gambler” czy „NETforum”. A trzeba pamiętać, że w latach 90. prasa branżowa kreowała rynkowe trendy w stopniu wyraźnie większym, niż ma to miejsce obecnie.

Dobrze pamiętam, jak w latach 90. sprzedawałem podzespoły na warszawskiej giełdzie komputerowej – schodziły głównie te, o których dobrze napisano w „Enterze” czy „PC Kurierze”. Nie wiedziałem wówczas, że los zetknie mnie ze współtwórcą obu tych tytułów. I że kiedyś będę dla Niego i z Nim pracował nad kolejnym, który istnieje do dzisiaj. I że to będzie tak wspaniała przygoda, za którą, Tomasz, z całego serca bardzo Ci dziękuję. Twoje życie i Twoja śmierć nie przeszły bez echa. Ciebie z nami już nie ma, ale Twoje dziedzictwo trwa.

Pro memoria.

CRN COMPUTER RESELLER NEWS POLSKA

Rok 20, numer 1 (424) 31 stycznia 2018
PL ISSN 1429-8945

REDAKCYJA: 02-674 Warszawa, Marynarska 15
tel. 22 36 03 800,
redakcja@crn.pl, www.CRN.pl

Tomasz Gołębiowski **tg** (redaktor naczelny)
tel. 22 36 03 991, tomasz.golebiowski@crn.pl
Wojciech Urbanek **wu**
(zastępca red. naczelnego)
tel. 691 672 065, wojciech.urbanek@crn.pl
Dorota Smusz **ds** (sekretarz redakcji)
tel. 22 36 03 993, dorota.smusz@crn.pl
Karolina Marszałek **km**
tel. 22 36 03 642, karolina.marszalek@crn.pl
Krzysztof Pasławski **kp**
krzysztof.paslowski@crn.pl
Krzysztof Jakubik **kj**
tel. 22 24 42 923, krzysztof.jakubik@crn.pl
Tomasz Janos **tj** tomasz.janos@crn.pl
Andrzej Gontarz **ag** andrzej.gontarz@crn.pl

Rafał Janus **rj** rafal.janus@crn.pl
Dariusz Halas **dh** dariusz.halas@crn.pl

FELIETONY: Ireneusz Dąbrowski,
Damian Kwiek, Agnieszka Węglarz
ŁAMANIE I GRAFIKA: Aneta Mikulska
FOTOGRAFIA NA OKŁADCE:

Nomad_Soul – AdobeStock
FOTOGRAFIE: Focus Images Tomasz Pisiński,
PhotobyMysluk.pl, Piotr Syndoman,
Marek Zawadzki, archiwum
KOREKTA: Katarzyna Winsztal

DYREKTOR PRODUKCJI: Tomasz Gajda,
tomasz.gajda@burdamedia.pl
KOORDYNATOR PRODUKCJI:
Jan Kutyna, jan.kutyna@burdamedia.pl
PRENUMERATA: Andrzej Janikowski,
andrzej.janikowski@crn.pl, prenumerata@crn.pl

WYDAWCA:
Burda Publishing Polska Sp. z o.o.
02-674 Warszawa, Marynarska 15

ZARZĄD:
Chief Executive Officer:
Alexander Sorg
General Director
Burda International Poland:
Justyna Namięta

Chief Commercial Officer:
Michał Helman
Strategy&Sales Support Director:
Małgorzata Teodorowicz
Sales Director:
Małgorzata Nocuń-Zygmuntowicz
Deputy Sales Director:
Katarzyna Nowakowska
Director of Monetization Digital Burda Media:
Katarzyna Cieślak
Chief Digital Officer:
Anna Podkowińska-Tretyn

Brand Manager CRN Polska:
Ewa Korzańska
ewa.korzańska@burdamedia.pl

REKLAMA:
Sekretariat Biura Reklamy
22 360 36 03, fax 22 360 39 80
biuroreklamy@burdamedia.pl

Sales Team Manager:
Agata Myśluk
agata.mysluk@burdamedia.pl

PROJEKTY SPECJALNE:
Senior Project Manager:
Jacek Goszczycki
jacek.goszczycki@burdamedia.pl

Reklamy przyjmowane są w siedzibie wydawnictwa.
Za treść ogłoszeń redakcja nie ponosi odpowiedzialności.
© Copyright 2017 Burda Publishing Polska sp. z o.o.
Wszelkie prawa zastrzeżone.
Computer Reseller News Polska contains articles under
license from The Channel Company.
© 2017 The Channel Company. All rights reserved.

Burda Publishing Polska należy do: Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Wydawców i Izby Wydawców Prasy

➤ **Action** sfinalizował kolejną umowę w ramach obsługi Europejskiej Organizacji Badań Jądrowych (CERN). Kontrakt zawarty na początku 2017 r. dotyczy dostawy serwerów i pamięci masowych marki Actina. Jego realizacja została zakończona w listopadzie ub.r. W ramach tego projektu dystrybutor dostarczył CERN 130 serwerów i ok. 180 pól dyskowych o łącznej pojemności prawie 26 PB.

➤ **ABC Data** po rekordowym grudniu przekroczyła poziom przychodów założony w prognozie wyników na 2017 r. Szacunkowe skonsolidowane przychody grupy ABC Data w grudniu ub.r. wyniosły 593 mln zł. W sumie w IV kw. 2017 r. grupa wypracowała według wstępnych, szacunkowych danych 1,6 mld zł przychodów ze sprzedaży, czyli uzyskała podobny wynik jak rok wcześniej (1,611 mld zł). W całym 2017 r. grupa osiągnęła 4,637 mld zł przychodów ze sprzedaży (104 proc. wartości przychodów założonych w prognozie rezultatów na ubiegły rok).

➤ **Samsung** w IV kw. ub.r. według wstępnych danych osiągnął zysk operacyjny na poziomie 14,1 mld dol., o 64 proc. więcej niż rok wcześniej. Było to możliwe m.in. dzięki wysokim cenom półprzewodników i pamięci. W bieżącym roku może być trudniej o powtórzenie sukcesu. Zdaniem analityków Morgan Stanley istnieje potencjalne ryzyko spadków w przypadku komponentów i smartfonów w I kw. br.

➤ **Sony** kiepski okres ma już za sobą – wynika z oświadczenia CEO Kazuo Hirai na CES w Las Vegas. Szef koncernu wskazał na dobrą sprzedaż konsol gamingowych, biznes filmowy i podzespoły do smartfonów (Sony dostarcza sensory obrazu). Producent w III kw. br. wypracował 1,16 mld dol. zysku netto (czyli ponad 240 razy więcej niż rok wcześniej), przy 18,25 mld dol. przychodów (+22,1 proc.).

➤ **Qumak** uzgodnił warunki ugody dotyczącej projektu ISOK. Dogadał się z zamawiającymi: Krajowym Zarządzeniem Gospodarki Wodnej oraz Instytutem Meteorologii i Gospodarki Wodnej – Państwowym Instytutem Badawczym. Ugoda odnosi się do umowy z 2013 r. na wykonanie projektu, budowę i wdrożenie ISOK oraz usługę gwarancyjną po wdrożeniu tego systemu. W warunkach ugody potwierdzono zrealizowanie przez Qumaka umowy na ISOK w zakresie czterech pierwszych etapów projektu. Uzgodniono, że kontrakt nadal obowiązuje, a Qumak jest zobligowany do wykonania etapu 5 (wdrożenie produkcyjne).

- **Luka w procesorach Intel**a zagraża laptopom biznesowym – poinformowali specjaliści F-Secure. Chodzi o problem z bezpieczeństwem technologii Intel AMT (Active Management Technology). Jest to rozwiązanie do zdalnego zarządzania komputerami klasy korporacyjnej i ich monitorowania, wykorzystywane w milionach laptopów biznesowych na całym świecie. Haker, który ma fizyczny dostęp do komputera, może włamać się do niego w niespełna pół minuty – bez konieczności wprowadzania np. hasła do BIOS-u, Bitlockera, PIN-u do TPM, a następnie uzyskać zdalny dostęp do urządzenia. W efekcie cyberprzestępca jest w stanie w pełni kontrolować służbowy laptop pracownika, mimo że ten stosuje wszelkie środki bezpieczeństwa. Intel rekomenduje, aby producenci wymagali podawania hasła do BIOS-u w celu skonfigurowania Intel AMT.

- **Infosystems** niebawem czeka proces upadłości. To efekt żądania przez resort rozwoju i finansów zwrotu ponad 2,7 mln zł (plus odsetki) dofinansowania projektu realizowanego w ramach programu Inteligentny Rozwój („Centrum Badawczo-Rozwojowe Packaging Industry”). Infosystems wypowiedział umowę o dofinansowanie projektu w listopadzie 2017 r., tłumacząc to „zmianami rynkowymi oraz komplikacjami technicznymi”.

- **Huawei** po wielu miesiącach negocjacji ostatecznie nie udało się zawrzeć umowy z AT&T, największą siecią telekomunikacyjną w USA. W 2018 r. smartfony chińskiej marki miały pojawić się w ofercie telekomu, ale naciski polityczne były na tyle silne, że umowa nie dojdzie do skutku. Przed współpracą branży telekomunikacyjnej w USA z chińskim gigantem ostrzegęła amerykańskiego regulatora rynku senacka komisja ds. wywiadu. Poinformowała o obawach dotyczących zagrożenia bezpieczeństwa i szpiegowstwa. Huawei rozmawia obecnie z innym operatorem – Verizonem.

- **Sygnity** poinformowało o stwierdzeniu „znaczącego ryzyka istotnej zmiany wyceny wieloletniego projektu z zakresu administracji publicznej”. Chodzi o e-Podatki. To efekt weryfikacji danych w ramach badania sprawozdań finansowych spółki za rok obrotowy 2016/2017 (zakończony 30 września ub.r.) przez firmę audytorską. Sygnity zaktualizowało także szacunki budżetów pozostałych długoterminowych projektów IT. Jak podaje spółka, wymienione zdarzenia będą miały znaczący negatywny wpływ na wyniki finansowe w roku obrotowym 2016/2017 na poziomie ok. 62 mln zł.

- **HP Inc.** ma problem z akumulatorami, który dotyczy kilkunastu modeli laptopów i stacji roboczych. W związku z tym producent ogłosił program wycofania i wymiany części baterii w urządzeniach ProBook 64x (G2 oraz G3), 65x (G2 oraz G3), x360 310 G2, Envy m6, Pavilion x360, HP 11 oraz ZBook (17 G3, G4 17, Studio G3), sprzedawanych na całym świecie od grudnia 2015 r. do grudnia 2017 r. HP informuje, że akumulatory w tych przenośnych PC mogą się przegrzewać, stwarzając ryzyko pożaru i oparzeń u klientów.

MIESIĄC NA PLUSIE, MIESIĄC NA MINUSIE



- Na 2018 r. powinien przyspaść szczyt akcji wymiany sprzętu IT. Dotyczy to zwłaszcza notebooków
- **Ilona Weiss**,
prezes zarządu
ABC Data.

POWIEDZIELI



- Rola tradycyjnie pojmowanego integratora powoli odchodzi w zapomnienie, wypierana przez działającego na wielu poziomach organizacyjnym strategicznego partnera –
Piotr Biela, członek zarządu
netology.



- Za rok dysk SSD będzie wart połowę tego co dzisiaj, w przeliczeniu na cenę 1 GB –
Paweł Śmigieński,
dyrektor regionalny
Kingston Technology
na Polskę oraz Europę
Środkowo-Wschodnią.

Action: przełomowy wyrok

Wskutek skargi kasacyjnej wniesionej przez Action Naczelny Sąd Administracyjny uchylił w całości niekorzystny dla spółki wyrok warszawskiego Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego z października 2015 r. Ten z kolei został ogłoszony w związku z decyzją UKS z września 2014 r., dotyczącą VAT za grudzień 2008 r. Wartość przedmiotu sporu w tej sprawie to 6,761 mln zł. NSA skierował sprawę do ponownego rozpoznania.

„Wyrok może mieć duże znaczenie dla wszystkich przedsiębiorców, wobec których prowadzone są postępowania dotyczące VAT. Jak wynika bowiem z orzeczenia, samo podejrzenie udziału w abstrakcyjnym nadużyciu podatkowym nie jest wystarczającą przesłanką do odmowy prawa do odliczenia VAT” – podkreśla Jakub Warniela, konsultant z firmy prawniczej Crido Taxand.

Zauważa, że z ustnego uzasadnienia wyroku wynika, iż organy podatkowe mogą odmówić podatnikowi prawa do odliczenia VAT w przypadku, gdy skorzystanie z niego wiązałoby się z przestępstwem lub nadużyciem VAT. Ale muszą to udowodnić.

„To na fiskusie ciąży obowiązek udowodnienia istnienia nadużycia, ustalenia jego charakteru i wskazania, w jaki sposób doszło do uszczuplenia budżetu państwa” – zaznacza ekspert.

Duże polskie spółki połączyły się

Asseco Business Solutions połączyło się z Macrologic. Fuzję zarejestrował sąd. Połączenie nastąpiło poprzez przeniesienie całego majątku Macrologic na Asseco BS. Tym samym spółka Macrologic zostanie rozwiązana.

Fuzja jest efektem zakupu przez Asseco BS w 2017 r. ponad 90 proc. udziałów w Macrologic za ponad 100 mln zł. Celem przejęcia jest stworzenie polskiej grupy kapitałowej specjalizującej się budowie i dostarczaniu systemów ERP. Obie strony fuzji przewidują rozwój tego rynku.

Macrologic oferował ERP głównie dla średnich i dużych przedsiębiorstw, działając na rynku przez ponad 30 lat. Miał 15 oddziałów, ostatnio zatrudniał ponad 300 specjalistów. Nowa grupa będzie miała ich w sumie ponad tysiąc. Asseco BS liczy na rozwój kompetencji eksperckich połączonych przedsiębiorstw, a także na optymalizację działania grupy i efekty synergii.



ZIPSEE: to będzie dobry rok dla branży

Rosnące zapotrzebowanie na nowoczesne technologie będzie sprzyjało rozwojowi polskiej branży cyfrowej w 2018 r. – uważa ZIPSEE „Cyfrowa Polska”, związek firm z sektora elektronicznego.

„Perspektywy są bardzo optymistyczne. Nasz rynek nie jest jeszcze wystarczająco nasycony nowoczesnymi technologiami. Stąd popyt na nie wciąż jest duży” – ocenia Michał Kanownik, prezes ZIPSEE „Cyfrowa Polska”.

Jego zdaniem nasz kraj staje się atrakcyjny dla producentów, zwłaszcza sprzętu RTV i AGD, którzy coraz częściej lokują u nas centra R&D. Jednak sektor IT w Polsce potrzebuje nowych impulsów do rozwoju. Branża oczekuje, że w 2018 r. uda się wprowadzić narzędzia prawne wspierające rozwój start-upów. Niezbędne jest ponadto stworzenie dla MŚP zachęt do tworzenia produktów i oferowania usług konkurencyjnych na krajowym i światowym rynku. Ważne jest także wprowadzenie zachęt, np. podatkowych, które będą przyciągały światowe koncerny do lokowania u nas całego cyklu produkcji.

Zdaniem ZIPSEE największym zagrożeniem dla rozwoju branży w 2018 r. jest unijna reforma prawa autorskiego. Projekt wymaga, by dostawcy usług internetowych monitorowali treści pod kątem naruszania praw autorskich i odpowiadali za te nieprawidłowości. Wzrosną im więc koszty i ryzyko prawne. Definicja firm, których obejmie ta regulacja, nie jest precyzyjna. Branża obawia się, że oprócz serwisów internetowych, konsekwencje naruszenia praw autorskich mogą ponieść także ISP oraz firmy przechowujące dane udostępniane w sieci.

Xerox potrzebuje zmian?

Carl Icahn, jeden z najbardziej znanych amerykańskich inwestorów, chce wymiany zarządu Xeroxa. Jego zdaniem transformacja firmy przebiega zbyt wolno, dlatego potrzebuje ona „pilnie” nowego kierownictwa. W ocenie inwestora Xerox zbyt długo wprowadza nowe produkty na rynek, a przychody rosną w niezadowalającym tempie i – jeżeli nic się nie zmieni – firma może mieć duże problemy. Icahn ma już nawet swoich kandydatów do zarządu.

Xerox utrzymuje natomiast, że jest zadowolony z procesu transformacji i potwierdził swoje cele finansowe. Zaznacza, że kurs akcji wzrósł w ciągu roku o 30 proc., co jest dowodem zaufania inwestorów. Xerox po wydzieleniu w osobną spółkę biznesu outsourcingowego (pod marką Conduent) jest po niecałym roku zaplanowanej na trzy lata restrukturyzacji, która ma pozwolić na zmniejszenie kosztów o 2,4 mld dol. (w Xerox i Conduent łącznie).

NTT: skarbówka nie zmieniła decyzji

W grudniu ub.r. dyrektor Izby Administracji Skarbowej w Warszawie utrzymał w mocy decyzję Mazowieckiego Urzędu Celno-Skarbowego w tej sprawie z maja 2017 r.

Sprawa jest związana z rozliczeniem przez spółkę VAT za grudzień 2008 r. Skarbówka je kwestionuje. W 2014 r. decyzję dotyczącą daniny sprzed lat wydał UKS w Warszawie. Następnie utrzymała ją w mocy Izba Skarbowa. Spółka zaskarżyła tę decyzję w WSA. Czekają na wyrok sądu.

Naczelnik MUCS w decyzji dotyczącej CIT podważył te same transakcje, które wcześniej zostały zakwestionowane w sprawie VAT za grudzień 2008 r. Chodzi o rozliczenia związane z przetargiem dla MEN. Kontrolerzy utrzymują, że spółka posłużyła się fakturami dokumentującymi fikcyjne transakcje.

W rezultacie naczelnik MUCS naliczył NTT o 2,7 mln zł podatku więcej, niż pierwotnie wykażała spółka. NTT wpłacił już tę kwotę z – jak wyjaśnia – ostrożności procesowej. Grudniowa decyzja dyrektora IAS jest ostateczna w administracyjnym toku instancji. NTT zapowiada skargę do WSA.

Moc nowych korzyści w obudowie RT



PRODUKT POLSKI

Sinline RT



UPS EVER SINLINE RT (1000-3000 VA)
UPS EVER SINLINE RT XL (650-3000 VA)

SNMP/
HTTP

Wbudowany interfejs sieciowy
w standardzie

PF=1
(VA=W)

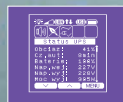
Moc czynna równa mocy pozornej*



Obudowa Rack/Tower



Sterowalność gniazd*, 5-9 gniazd
wyjściowych PL (French) i IEC 320



Intuicyjny panel LCD z dostępem
do szerokiego zakresu informacji



Skuteczna identyfikacja urządzeń



Autorskie oprogramowanie
monitorująco-zarządzające PowerSoft



Możliwość wydłużenia pracy poprzez
dodatkowy moduł baterijny*

ZASTOSOWANIE

SERWEROWNIE

INFRASTRUKTURA
SIECIOWA

STACJE ROBOCZE

www.ever.eu/sinlineRT



*Dostępne w serii SINLINE RT XL

Arcus pozwany na 157 mln zł

Energa-Operator pozwał w gdańskim sądzie okręgowym Arcusa oraz jego spółkę zależną T-matic Systems. Domaga się od nich solidarnie zapłaty 157 mln zł z odsetkami tytułem naprawienia szkody poniesionej zdaniem operatora w związku z zawarciem i realizacją umów na dostawę oprogramowania i uruchomienie infrastruktury inteligentnych liczników. Kontrakty zawarto w latach 2011-2013. Arcus uważa roszczenia za bezpodstawne.

Pozew to kolejny przejaw eskalacji konfliktu ciągnącego się od lat między trzema kontrahentami. Energa-Operator już w 2015 r. domagał się od Arcusa i jego spółki zapłaty kar umownych na kwotę 157 mln zł.

We wrześniu ub.r. Arcus i T-matic złożyli w sądzie pozew o odszkodowanie od dystrybutora energii. Oczekują 174 mln zł, zarzucając Enerdze-Operator czynny nieuczciwej konkurencji i odpowiedzialność za negatywne konsekwencje eskalacji sporu. Arcus podkreśla, że w wyniku działań operatora pogorszyła się zarówno jego sytuacja finansowa, jak też kondycja T-matic Systems.



IT Club w „Dzikim Zakątku”

Już 24 lutego resellerzy i integratorzy mogą wziąć udział w kolejnej niesztabowej imprezie integracyjnej dla osób z branży, organizowanej przez IT Club. Tym razem sprzedawcy sprzętu i oprogramowania, dostawcy usług, ludzie z firm dystrybucyjnych i producenckich spotkają się w warszawskim „Dzikim Zakątku”. Będzie to okazja do nawiązania osobistych relacji, wymiany doświadczeń, pomysłów biznesowych i relaksu przy ognisku. Można zdobyć także kilka niecodziennych umiejętności. Częścią spotkania są luźne rozmowy branżowe pod patronatem CRN Polska, które poprowadzi redaktor naczelny Tomasz Gołębiowski.

Więcej informacji na www.itclub.pl pod hasłem „Eventy” (na dole głównej strony serwisu).

Może powstać lider outsourcingu IT

Qumak i Euvic podpisały w grudniu ub.r. list intencyjny dotyczący integracji obu grup kapitałowych. Jeżeli dojdzie do połączenia, powstanie przedsiębiorstwo z pierwszej piątki największych firm IT w Polsce i jeden z największych graczy na rynku IT. W 2016 r. obie grupy wygenerowały ok. 670 mln zł przychodów. Pierwszym etapem integracji ma być przejęcie przez Qumaka IT Works, spółki należącej do grupy Euvic. Ma to nastąpić do końca I kw. 2018 r. Po załatwieniu tej sprawy może nastąpić przejęcie Euvic przez Qumaka, w zamian za akcje Qumaka, które obejmą udziały federacji Euvic. Warunkiem fuzji jest jednak m.in. stabilizacja sytuacji finansowej Qumaka, brak znaczących kar związanych z projektami, jak też nieuregulowanych zobowiązań podatkowych. Po trzech kwartałach 2017 r. Qumak miał 52,9 mln zł straty netto wobec 10,5 mln zł straty rok wcześniej, przy przychodach 209 mln zł. Szef Euvic wskazuje na potencjał outsourcingu IT. Według niego to biznes niskokosztowy i generujący stałą marżę.

Max Computers: „sytuacja opanowana”

Prowadzimy normalną działalność handlową i z miesiąca na miesiąc odnotowujemy wzrosty – zapewnia zarząd Max Computers. Nie ujawnia jednak żadnych szczegółów. Spółka jest w restrukturyzacji od 9 sierpnia ub.r., zgodnie z postanowieniem wrocławskiego sądu. Prezes dystrybutora ocenia, że najgorsze już minęło.

„Po tych czterech miesiącach bardzo ciężkiej pracy wydaje się, że sytuacja jest opanowana. Nie można powiedzieć, że sytuacja jest dobra czy też bardzo dobra, bo byłaby to nieprawda” – poinformował w oświadczeniu Marek Kociołek, założyciel spółki, który przejął jej stery jako prezes zarządu niedługo po otwarciu postępowania restrukturyzacyjnego (zastąpił Daniela Drzewińskiego). Wrocławski dystrybutor popadł w poważne tarapaty w I poł. ub.r. po cięciu limitów kredytowych przez ubezpieczycieli. Wcześniej generował ponad 650 mln zł rocznych obrotów.

„Pisząc o opanowaniu sytuacji, mam na myśli poukładanie najważniejszych spraw” – twierdzi prezes. „Podpisaliśmy porozumienie o współpracy z największymi dystrybutorami, takimi jak AB, ABC Data oraz Action. Wszelkie obecne zobowiązania regulujemy na bieżąco, a wiarygodności sprzed okresu restrukturyzacji będą spłacane w odpowiednim czasie. Prowadzone od kilku miesięcy działania pokazują, że założony plan jest realizowany, a obrany kierunek właściwy” – czytamy w piśmie skierowanym do redakcji.

Szef Max Computers twierdzi, że jego celem jest doprowadzenie spółki do stanu, w którym pozostawił ją osiem lat temu.



Z powodu przedwczesnej śmierci

Tomasza Zielińskiego,

pomysłodawcy i pierwszego redaktora naczelnego CRN Polska,

składamy najszczerze wyrazy współczucia
Rodzinie i Przyjaciółom

Media Markt i Saturn: ponad 4 mld zł obrotów

Obroty grupy na polskim rynku w roku finansowym 2016/2017, który zakończył się 30 września 2017 r., wyniosły 1,033 mld euro – poinformowało Media Markt Saturn Retail Group. Oznacza to, że dawny MSH generuje stabilną sprzedaż w Polsce na poziomie ok. 1 mld euro kolejny rok z rzędu. Po podziale grupy Metro w ub.r. Media Markt, Saturn i Redcoon działają pod egidą spółki Ceconomy. W skali globalnej jej obroty wyniosły 22,2 mld euro (+1,3 proc. rok do roku). Natomiast sprzedaż w handlu online wzrosła o 23 proc.



W listopadzie ub.r. w naszym kraju w ramach grupy działały 63 sklepy Media Markt, 21 Saturn, 3 Saturn Connect oraz sklepy internetowe mediamarkt.pl, saturn.pl i redcoon.pl. Liczba zatrudnionych na koniec III kw. br. wynosiła 5097 osób. Pod względem wartości obrotów polski rynek dla Media Markt Saturn Retail Group jest szósty z kolei (po Niemczech, Włoszech, Hiszpanii, Holandii i Austrii).

STIR: nowe uprawnienia skarbowki

Od 1 stycznia br. obowiązuje ustawa o STIR (System Teleinformatyczny Izby Rozliczeniowej). Ma ułatwić i przyspieszyć zwalczanie oszustw podatkowych, zwłaszcza wyłudzeń VAT-u. Otóż system będzie gromadził i analizował dane z kont przedsiębiorstw w bankach i SKOK-ach, a także informacje z Centralnego Rejestru Podmiotów – Krajowej Ewidencji Podatników. Specjalnie powołany zespół skarbowki ma przez 24 godziny na dobę monitorować dane transakcji i wyciągi z kont (będą spływać z banków i SKOK-ów codziennie), aby szybko wychwycić nieprawidłowości.

Szef Krajowej Administracji Skarbowej może zablokować wytypowane na podstawie analizy konto przedsiębiorstwa na 72 godz., a w razie podejrzenia wyłudzenia na kwotę co najmniej 10 tys. euro – na 3 miesiące. Kontrolerzy lokalnej skarbowki sprawdzą wskazaną przez STIR firmę.

W pierwszym pełnym roku obowiązywania STIR ma zwiększyć wpływy podatkowe o 2,5 mld zł, a w ciągu 10 lat – o 47,5 mld zł.

HyperScale Roadshow 2018: jak chronić dane



Od 8 lutego do 13 marca br. w sześciu miastach Polski Fujitsu i Commvault organizują konferencje poświęcone rozwiązaniom „plug and play” do ochrony danych, tworzenia kopii zapasowych i archiwizacji. Podczas spotkań po raz pierwszy zostaną zaprezentowane nowe produkty, które – jak zapewniają dostawcy – fabrycznie spełniają wymagania RODO. Będzie można także wziąć udział w sesjach, poświęconych m.in. pozycjonowaniu dla środowisk wirtualnych i zarządzaniu backupem. Goście Fujitsu dowiedzą się ponadto, jakich benefitów mogą oczekiwać w ramach programów dla partnerów.

Spotkania HyperScale Roadshow 2018 odbędą się w następujących miastach: Wrocław (8.02), Katowice (13.02), Warszawa (22.02), Poznań (1.03), Gdańsk (8.03), Kraków (13.03). Więcej informacji, agenda i formularz rejestracyjny znajdują się pod linkiem: www.hyperscaleroadshow.pl/2018.



INDEKS IT.Channel 20

IT.Channel 20 to nasz autorski indeks, który powstaje na bazie wyników dwudziestu firm informatycznych notowanych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych – producentów, dystrybutorów, integratorów i resellerów. Ma nam pomóc w określeniu koniunktury w kanale sprzedaży produktów IT. Wychodzimy z założenia, że zmiany kursu akcji najważniejszych firm kanału IT odzwierciedlają kondycję rynku. Zwyżka kursu reprezentuje poprawę sytuacji, a obniżka – pogorszenie. Chcielibyśmy, aby indeks stanowił coś w rodzaju papierka lakmusowego warunków panujących w kanale sprzedaży IT, z zastrzeżeniem, że nie pokazuje on pełnej sytuacji na polskim rynku teleinformatycznym ani w sektorze wszystkich innowacyjnych firm prowadzących działalność w naszym kraju.

Metodyka

Do stworzenia indeksu wykorzystaliśmy kapitalizację wybranych przez nas 20 firm. Kapitalizację, czyli wartość rynkową obliczaną na podstawie notowań. W ciągu następnego miesiąca i lat będziemy obserwowali jej zmiany. Punktem odniesienia, czyli stworzenia indeksu, jest dzień 8 stycznia. W kolejnych numerach będziemy publikowali wartość indeksu zawsze w odniesieniu do wartości początkowej. Dla ułatwienia analizy – czyli uniknięcia ułamków z wieloma miejscami po przecinku – wynik dzielenia sumarycznej kapitalizacji 20 firm w dniu określenia indeksu przez wartość odniesienia będzie mnożony przez 1000. Wartość indeksu IT.Channel 20 będzie ustalana zawsze w drugi poniedziałek miesiąca (poczynając od stycznia br).

Lista firm (alfabetycznie): AB, ABC Data, Action, Arcus, Asbis, Asseco Business Solutions, Atende, Betacom, Comarch, Comp, Indata, Komputronik, LSI Software, NTT System, OPTeam, Quantum, Qumak, Sygnity, Talex, Wasko.

Wartość indeksu na dzień 8 stycznia br.

1000

ABC Data: wiceprezes zrezygnował

Maciej Kowalski w grudniu ub.r. złożył rezygnację z funkcji wiceprezesa zarządu ABC Daty. Został powołany do rady nadzorczej spółki przez dominującego akcjonariusza – MCI Capital.

Maciej Kowalski był wiceprezesem ABC Daty ds. fuzji, przejęć i rozwoju od maja 2015 r. Natomiast w radzie nadzorczej ABC Daty zasiadał już wcześniej, od grudnia 2014 r. do maja 2015 r. Jest partnerem w grupie MCI Capital. Posiada 12-letnie doświadczenie w działalności inwestycyjnej i doradczej. Prowadził transakcje sprzedaży, zakupu i połączeń spółek w Polsce, Europie Środkowo-Wschodniej, Niemczech i krajach byłej WNP. W latach 2008–2010 oraz 2011–2014 współpracował z firmą doradztwa transakcyjnego CAG. Od 2010 r. do 2011 r. był menedżerem ds. fuzji i przejęć w Orange. Karierę zaczynał w Deloitte.



Dariusz Janik na czele Hitachi Vantara

Dariusz Janik został country managerem Hitachi Vantara w Polsce. To nowy globalny koncern, utworzony we wrześniu ub.r. z połączenia Hitachi Data Systems, Hitachi Insight Group i Pentaho. W ten sposób w jednym przedsiębiorstwie połączono infrastrukturę i analitykę: biznesy centrów danych, Big Data i Internetu rzeczy. Dariusz Janik zapowiada koncentrację na ofercie, która stanowi kompozycję rozwiązań HDS, Pentaho i platformy Lumada. Wcześniej Dariusz Janik był menedżerem odpowiedzialnym za sektor publiczny w Hitachi Data Systems (od 2012 r.). Ma także 7-letnie doświadczenie we współpracy z klientami z sektora publicznego w IBM. Pracował również w FSC i Optimusie.

ZMIANY na stanowiskach



Przemysław Kucharzewski w Komsa Systems

Przemysław Kucharzewski dołączył do Komsa Systems, obejmując stanowisko enterprise sales managera. Będzie odpowiedzialny za działania związane z rozwojem kanału biznesowego, głównie poprzez współpracę

z integratorami, dostawcami usług, operatorami telekomunikacyjnymi i resellerami.

Nowy menedżer w Komsie od wielu lat jest związany z branżą. Obecnie zasiada również w radzie nadzorczej spółki Columb Technologies (od 2008 r.). Poprzednio, do września 2017 r., pełnił rolę szefa kanału sprzedaży w Xopero Software. Wcześniej był prezesem Indata Connect (2016–2017) oraz współzałożycielem i dyrektorem operacyjnym Eptimo (2014–2016) – nowego dystrybutora na polskim rynku.

W latach 2008–2014 pracował w AB. Budował dział Enterprise Business Group, był także w zarządzie Optimusa (spółki zależnej AB). Pracował m.in. również w Incomie. Karierę zaczynał w 1995 r. w JTT Computer. Jako Project Manager odpowiadał za serwery Adax, był także dyrektorem działu serwerowego. Jest absolwentem Wydziału Informatyki i Zarządzania na Politechnice Wrocławskiej.



Z Ricoh do Xerox

Katarzyna Jędrocha objęła stanowisko SAO & DO Director (Strategic Accounts Operations & Document Outsourcing) w polskim oddziale Xerox. Będzie odpowiadać za rozwój usług outsourcingowych w zakresie ich projektowania, sprzedaży, wdrażania i utrzymania. Przez ostatnie trzy lata Katarzyna Jędrocha pracowała w Ricoh Polska jako regionalny dyrektor sprzedaży bezpośredniej, odpowiadając za sprzedaż urządzeń i usług w czterech oddziałach (Katowice, Wrocław, Poznań i Szczecin) oraz za rynek wyższych uczelni. W latach 2001–2014 pracowała w Atrium Centrum Ploterowe. Pełniła funkcję dyrektora zarządzającego, odpowiadając za opracowywanie strategii sprzedażowej i marketingowej oraz zarządzanie centralą i czterema oddziałami firmy. Rozbudowała dział sprzedaży sprzętu, oprogramowania i serwisu.

Integrator pozwiał Katowice

Indata Cities, spółka z grupy Indata, złożyła w katowickim sądzie okręgowym pozew przeciwko miastu Katowice. Domaga się zapłaty ponad 4,4 mln zł wraz z odsetkami i kosztami procesu. Żądanie jest związane z umową na realizację projektu „Katowicki Inteligentny System Monitoringu i Analizy”. Została zawarta w 2015 r., a jej wartość to 13,7 mln zł.

Spółka twierdzi, że pomimo wykonania umowy zgodnie z harmonogramem miasto obciążało ją karami w wysokości 30 proc. należnego wynagrodzenia i potrąciło tę kwotę z faktur. Urzędnicy utrzymują, że doszło do zwłoki w realizacji kontraktu. Według Indaty nie ma podstaw do takiego twierdzenia. Indata Cities jest kontynuatorem spółki Proximus.



Najszybciej rosnące polskie spółki IT

Aż 25 polskich firm IT znalazło się w rankingu Deloitte Technology Fast 500 EMEA - najszybciej rosnących spółek w regionie. Niemal wszystkie specjalizują się w oprogramowaniu. Kolejność ustalono w oparciu o procentowy wzrost przychodów w ciągu czterech ostatnich lat (2016 r. w porównaniu z 2013 r.). Najwyżej z polskich spółek uplasował się Tooploox (37 miejsce, 2827 proc. wzrostu przychodów). Za nim są: Absolvent.pl (47, 2427 proc.), Cloud Technologies (77, 1558 proc.), Bold Brand Commerce (107, 1018 proc.) i Droids On Roids (160, 761 proc.). Średnia stopa wzrostu przychodów wszystkich 500 spółek w rankingu osiągnęła 1377 proc. wobec 976 proc. w zeszłorocznej edycji. Zatem nowe wyniki wskazują na poprawę kondycji branży w regionie. Zestawienie zdominowały firmy zajmujące się oprogramowaniem (67 proc. udziału), czyli przede wszystkim one najbardziej zwiększają sprzedaż.

Arrow: nowy oddział w Polsce

Arrow Electronics otworzył biuro w Gdańsku. Zatrudni w nim m.in. inżynierów aplikacji, w tym specjalizujących się w IoT, fachowców odpowiedzialnych za obsługę klienta, logistykę i łańcuch dostaw, a także ludzi od finansów i HR. W ocenie Adama Stocha, wiceprezesa Arrow Services, Gdańsk jest jednym z najważniejszych ośrodków rozwoju nowych technologii w kraju, stąd decyzja o uruchomieniu kolejnego oddziału w Trójmieście. Arrow Electronics ma w Polsce biura w Warszawie, Krakowie, Katowicach oraz w Gdyni.

Avaya wyszła na prostą

W końcu ub.r. spółka pomyślnie zakończyła restrukturyzację, rozpoczętą w styczniu 2017 r. zgodnie z decyzją sądu, gdy Avaya nie była w stanie spłacić ponad 6 mld dol. długu. Doszła jednak do porozumienia z wierzycielami. W ramach układu zgodzili się anulować ok. 3 mld dol. zadłużenia. Zaakceptowali również plan naprawczy.

Po zakończeniu restrukturyzacji Avaya będzie koncentrować się na sprzedaży oprogramowania do komunikacji i współpracy oraz usług, stopniowo ograniczając biznes infrastrukturalny. W III kw. ub.r. oprogramowanie i usługi wygenerowały już blisko 80 proc. przychodów korporacji, które wyniosły 803 mln dol.

Sage: nowy ośrodek w Polsce

People Services Hub w Warszawie będzie kolejnym centrum usług wspólnych Sage'a nad Wisłą. Zajmie się obsługą kadrowo-płacową - informuje Newseria. To już trzeci duży projekt inwestycyjny Sage'a w Polsce obok centrum deweloperskiego (otwartego w sierpniu 2017 r.), które prowadzi prace badawczo-rozwojowe, oraz centrum usług wspólnych obsługujące procesy IT. Rozwój polskiego oddziału wiąże się ze wzrostem zatrudnienia - pracę w Sage'u ma podjąć prawie 250 osób.

Otwarcie oznacza intensyfikację działań brytyjskiej firmy na polskim rynku. Według spółki jednym z głównych czynników wzrostu są technologie chmurowe. Biznes dostawców oprogramowania płacowo-księgowego powinien także rozwijać się dzięki zmianom w przepisach (jak JPK czy split payment).

Zaproszenie Nuvias Roadshow 2018

NUVIAS
Solution Defined Distribution

6 - 14 Marca 2018
Gdańsk, Poznań, Warszawa, Kraków, Wrocław



Więcej informacji
i rejestracja:

<https://www.nuvias.com/events/nuvias-roadshow-poland/>

Partner Główny:

JUNIPER
NETWORKS

Partnerzy:

A10 Aerohive NETWORKS **KEMP** riverbed smartoptics

McAfee: samodzielnie nie znaczy w pojedynkę

Jako producent niezależny od Intelu, McAfee skupi się w stu procentach na cyberbezpieczeństwie. W końcu 2017 r. koncern przeprowadził serię spotkań z partnerami w różnych częściach świata, komunikując plan rozwoju portfolio i dalszej współpracy z kanałem sprzedaży.

KAROLINA MARSZAŁEK, AMSTERDAM

Podczas niedawnego MPower Cybersecurity Summit, David Small, wiceprezes ds. współpracy z partnerami w regionie EMEA, podkreślił, że McAfee stało się obecnie bardziej elastyczne, może więc stosunkowo szybko reagować na dynamicznie zmieniające się potrzeby rynku, włączając do oferty odpowiednie rozwiązania. Samodzielnie kreowane portfolio już jest i w przyszłości ma pozostać – jak podkreślają przedstawiciele producenta – dobrą podstawą do rozwoju biznesu szczególnie dla tych partnerów, którzy będą odchodzić od sprzedaży transakcyjnej na rzecz usług. McAfee uważa przy tym, że bez utrzymania ekosystemu firm współpracujących (integratorów, ale też innych producentów) jego wysiłki na wiele się nie zdadzą. Trend digitalizacji i rozwoju chmury na rynku przedsiębiorstw, zwłaszcza w sektorze przemysłowym, niesie bowiem ze sobą zbyt duże wyzwania i zagrożenia, aby można było realizować skuteczną strategię w pojedynkę.

W PRZYSZŁOŚĆ ZE SKYHIGH

Rozwój portfolio w zakresie zaawansowanych rozwiązań zabezpieczających ma uwzględniać cały przekrój infrastruktury klientów – od „końcówek” po chmurę. Do działań, które mają pomóc w realizacji zamierzeń producenta, należą przejęcia. W ich kontekście przedstawiciele McAfee wskazują na zakup Skyhigh Networks, firmy oferującej narzędzia i usługi Cloud Access Security Broker, mające na celu zwiększenie widoczności i ochronę danych w aplikacjach chmurowych, np. przez wykrywanie nieuprawnionych ich współdzielenia.



Fot. Karolina Marszałek

Obecnie z platform CASB korzysta mniej niż 5 proc. dużych przedsiębiorstw. Jednak według prognoz Gartnera mają się one rozwijać na tyle szybko, że do 2020 r. odsetek ich użytkowników na rynku dużych firm sięgnie 85 proc. Jak przekonuje Adam Philpott, prezes regionu EMEA w McAfee, przejście dostawcy CASB dowodzi, że po wyjściu spod skrzydeł Intelu producent szybko się rozwija, wchodząc w nowe obszary związane z bezpieczeństwem, i jako samodzielna organizacja będzie bardziej innowacyjny niż w minionych latach.

POD RĘKĘ Z INNYMI PRODUCENTAMI

Ale nie tylko zakup Skyhigh ma pomóc – zarówno producentowi, jak i współpracującym z nim integratorom – w efektywnych działaniach na rynku, który w dziedzinie bezpieczeństwa stał się wy-

jątkowo wymagający i dynamiczny. Amerykański dostawca kładzie nacisk na rozbudowywanie ekosystemu producentów, którzy integrują w swoich rozwiązaniach technologie McAfee. Jednym z nich jest Xerox, którego urządzenia wielofunkcyjne z serii ConnectKey zabezpiecza program McAfee, wykrywający nieautoryzowany dostęp oraz manipulacje przy plikach drukarek. Wyższy poziom zabezpieczeń i funkcjonalny, wygodny monitoring zagrożeń nabierają szczególnego znaczenia w czasach Internetu rzeczy. Jako że do sieci podłączonych jest coraz więcej firmowych urządzeń, służbowe dane mogą w stosunkowo łatwy sposób trafić na nośniki należące do osób nieuprawnionych. Waga zabezpieczeń rośnie także w kontekście coraz bardziej rygorystycznych przepisów prawa, które mają na celu skuteczną ochronę danych osobowych.

CHMURA: BEZPIECZEŃSTWO DLA HYBRYD

Analicyści oczekują, że chmura hybrydowa znacznie bardzo szybko dominować w przemyśle. Wraz ze wszystkimi korzyściami wynikającymi z modelu cloud computingu pojawią się nowe wyzwania związane z przejrzystością, zarządzaniem oraz bezpieczeństwem takich środowisk. Odpowiedzią na nie ma być pakiet McAfee Cloud Workload Security (CWS), umożliwiający według producenta stosunkowo łatwą, bo w dużym stopniu zautomatyzowaną kontrolę nad środowiskiem. Producent rozpoczął też

Użytkownicy chcą uproszczenia i dążą do współpracy z jak najmniejszą liczbą dostawców.

współpracę z Amazonem, co oznacza implementację mechanizmów bezpieczeństwa McAfee Web Gateway na platformie Amazon Web Services. Z kolei w przypadku Microsoft Azure podstawą kooperacji ma być system Advanced Threat Defense (ATD), bazujący na sandboxingu. Te działania, zdaniem specjalistów McAfee, stwarzają dodatkowe możliwości zapewnienia skutecznej ochrony przedsiębiorstwom, które rozwijają infrastrukturę w kierunku środowisk hybrydowych.

Kolejną firmą, z którą producent zaczął współpracować, jest Cisco. Skutkiem tego McAfee OpenDXL, czyli otwarta platforma komunikacyjna – łącząca rozwiązania z zakresu bezpieczeństwa różnych dostawców i umożliwiająca wspólny dostęp do informacji o zagrożeniach – została zintegrowana z platformą Cisco pxGrid o podobnych funkcjach. Taki pomost technologiczny ma dać partnerom szansę na rozszerzenie oferty i integrację większej liczby rozwiązań ochronnych.

Jak zauważył Adam Philpott, na rynku działa obecnie ponad 1200 producentów systemów bezpieczeństwa, z czego ok. 400 rozpoczęło sprzedaż raptem kilka lat temu. Z perspektywy klienta oznacza to poważ-

ne wyzwanie w kontekście zarządzania wieloma produktami security w jednej infrastrukturze. W efekcie, zdaniem Adama Philpotta, klienci chcą uproszczenia i dążą do współpracy z jak najmniejszą liczbą dostawców. Konsolidacja rozwiązań pochodzących od różnych producentów na jednej platformie zarządzającej stanowi odpowiedź na te potrzeby.

AI: BROŃ OBOSIECZNA

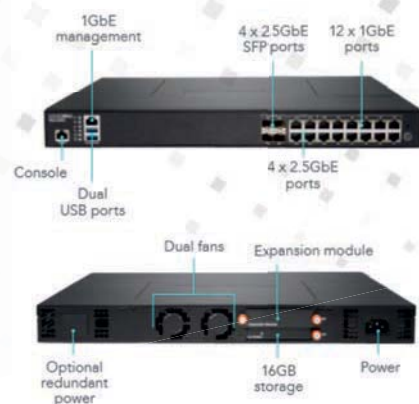
McAfee podkreśla też wykorzystanie sztucznej inteligencji w walce z cyberzagrożeniami. W tym celu wprowadziło na rynek nowy produkt – McAfee Investigator – służący do ochrony urządzeń końcowych. System wykorzystuje uczenie maszynowe oraz AI, aby poprawić skuteczność śledzenia i identyfikacji zagrożeń dzięki automatycznemu zbieraniu danych oraz ulepszeniu analiz ochrony w oparciu o różnorodne informacje i doświadczenia. Zwłaszcza że obszar potencjalnych ataków w firmach będzie się powiększał ze względu na migrację do chmury. To druga strona medalu, kiedy mowa o cloud computingu jako rozwiązaniu, które służy zmniejszeniu kosztów oraz ułatwia dostęp do potrzebnych narzędzi i usług. Uczenie maszynowe i sztuczna inteligencja mają stać się niedługo filarami ochrony przed atakami. Warto jednak pamiętać, że z AI będą korzystać nie tylko broniący się przed cyberprzestępcami, ale i sami hakerzy. Niestety, uczenie maszynowe zwiększy również siłę ich działań.

PARTNERZY: NOWE PODEJŚCIE

McAfee, jak każdy producent, chce zagwarantować klientom szeroki dostęp do swoich systemów. Amerykański dostawca podkreśla przy tym, że kluczowy w tym kontekście jest dla niego sprawnie działający kanał partnerski. Zależy mu też na tym, aby integratorzy byli w stanie implementować rozwiązania bezpieczeństwa tak samo sprawnie jak specjaliści producenta. Namawia ich więc do robienia specjalizacji w zakresie świadczenia usług. Biorąc pod uwagę nowe kryteria współpracy z kanałem sprzedaży widać, że resellerzy, którzy skupiają się na działaniu transakcyjnym, stają się obecnie mniej atrakcyjni dla szefów McAfee. ■

SONICWALL®

Poczuj siłę bezpieczeństwa z NGFW SonicWall NSA2650.



Dodatkowe informacje:

Sebastian Cygan
Security Sales Manager Poland and Baltic States, SonicWall,
tel. 513 099 200,
scygan@sonicwall.com

Mariusz Bajgrowicz
Security Product Manager, Ingram Micro,
tel. 785 403 220,
Mariusz.Bajgrowicz@ingrammicro.com

INGRAM MICRO®

CAPTURE MORE. FEARLESS.



Beyond.pl w gronie najlepszych DC na świecie

Choć centrum danych z Poznania nie zdobyło statuetki DCD Global Awards 2017, to samą obecność polskiego DC w gronie finalistów światowego konkursu należy uznać za wyróżnienie nie tylko dla Beyond.pl, ale całego środowiska IT w Polsce.

TOMASZ JANÓŚ, LONDYN

Wyróżnienie jest tym większe, że po raz pierwszy w 11-letniej historii konkursu Data-center Dynamic Awards rywalizacja objęła cały świat (wcześniej nagrody były przyznawane na poziomie regionalnym). „Oskary” dla branży Data Center podczas tegorocznej gali, która odbyła się w Londynie, wręczano w piętnastu kategoriach.

Jury oceniało projekty, zespoły oraz osoby ze wszystkich kontynentów i krajów, takich jak: Indie, Indonezja, Tajlandia, Hongkong, Chiny, Australia, Argentyna, Brazylia, Meksyk, Peru, Chile, Hiszpania, Republika Południowej

Afryki, Dżibuti, Niemcy, ZEA, UK, Polska, Szwajcaria, Turcja, Norwegia, Szwecja, Włochy, Holandia, Finlandia, Estonia, Iran, Arabia Saudyjska i USA. Nagrody przyznawano za najbardziej innowacyjne projekty z minionych 12 miesięcy oraz wyróżniające się osobowości.

Centrum danych z Poznania znalazło się w gronie czterech finalistów w kategorii „The Infrastructure Scale-Out Award”, obejmującej rozwojowe projekty dużej skali, angażujące wielu ludzi i wpływające na transformację gospodarki. Beyond.pl zgłosiło swoje Data Center 2, które otrzymało certyfikat bezpieczeństwa Rated 4 wg

ANSI/TIA-942. Ostatecznie nagroda przyznana w tej kategorii pojechała do Turcji.

– *Już sama nominacja to olbrzymi sukces nie tylko dla naszej firmy, ale także dla całego środowiska IT w Polsce. Pierwszy raz w 10-letniej historii tego konkursu polskie przedsiębiorstwo dostało się do finału. Jesteśmy dumni, że doceniło nas międzynarodowe środowisko ekspertów* – komentował zaraz po ogłoszeniu wyników Michał Grzybkowski, prezes i założyciel Beyond.pl.

Nagrody wręczano także m.in. za innowacyjne wdrożenie infrastruktury DC bezpośrednio na styku z klientem, nowatorskie podejście do migracji z tradycyjnego środowiska centrum danych do chmury czy automatyzację przy użyciu programowego definiowania infrastruktury. Doceniano też wysiłki w obszarze efektywności energetycznej data center oraz we wprowadzaniu otwartych standardów. Co ciekawe, w kategorii, w której oceniano ogólny wkład w rozwój branży DC, zwyciężył Uber. W dodatkowym „konkursie piękności”, w którym oceniano estetyczne walory działającego centrum danych, zwyciężyło Centrum Superkomputerowe w Barcelonie, mieszczące się w budynku dawnego kościoła na terenie kampusu Politechniki Katalońskiej.

Konkurs DCD Awards organizowany jest od 2006 r. Przez 10 lat organizatorzy nagrodzili ponad 250 innowacyjnych projektów IT, które zmieniają branżę technologiczną. Wśród docenionych firm byli m.in. najwięksi gracze na rynku data center, tacy jak Microsoft, Facebook i Oracle.

Wi-Fi wciąż wygrywa z komórkami

Coraz częściej można usłyszeć argumenty, że przy nielimitowanych ofertach transferu danych u operatorów telefonii komórkowej możliwy jest świat bez Wi-Fi. „Nic bardziej błędnego” – przekonywali podczas ubiegłorocznej konferencji Wi-Fi NOW specjaliści zaangażowani w kształtowanie tego rynku.

KRZYSZTOF JAKUBIK, BANGKOK

Przesłanek wskazujących na długotrwały i nieskrępowany rozwój sieci bezprzewodowych bazujących na standardzie 802.11 jest wiele. Przede wszystkim warto zwrócić uwagę na fakt, że funkcjonujących urządzeń z modulem Wi-Fi jest ośmiokrotnie więcej niż z chipem komórkowym. Odwrotnie proporcjonalne są zaś ceny: koszt hurtowego zakupu chipa LTE to ok. 10–20 dol., podczas gdy dla chipa Wi-Fi wynosi on tylko 1–4 dol. Organizacja Wi-Fi Alliance podaje, że obecnie na świecie działa 8 mld urządzeń podłączonych do Wi-Fi, z czego 3 mld zostały dostarczone klientom w 2017 r.

Olbrzymią dysproporcję pokazują też statystyki. Według opublikowanego w 2017 r. przez Cisco raportu „Visual Networking Index”, w 2016 r. przez sieci komórkowe przeniesionych zostało niecałe 6 exabajtów danych, przez tradycyjne zaś (z olbrzymim udziałem sieci Wi-Fi) – prawie 53 exabajty. Faktem jest, że dla sieci komórkowych prognozowany jest szybszy średni roczny wzrost (47 proc. wobec 24 proc. dla tradycyjnej transmisji danych), ale gdy uwzględnimy startową pozycję, na zrównanie tych wartości trzeba będzie poczekać niemal dekadę. Dlatego raczej należy spodziewać się popularyzacji rozwiązań umożliwiających konwergencję sieci komórkowych i Wi-Fi (ciągłość transmisji danych, np. wideo, przy przełączeniu z jednej sieci do drugiej).

Co nowego w Wi-Fi?

Na horyzoncie są kolejne standardy sieci bezprzewodowych Wi-Fi. Najbliższy to 802.11ax, który ma umożliwić korzystanie z ośmiu kanałów MIMO (Multiple Input Multiple Output). Dużym zainteresowaniem może cieszyć się standard 802.11ah (900 MHz), przeznaczony do wdrożeń rozwiązań z zakresu Internetu rzeczy. Natomiast prawdziwy przełom mają przynieść standardy 802.11ad/ay, funkcjonujące w paśmie radiowym o częstotliwości 60 GHz (na razie transmisja odbywa się w pasmach 2,4 oraz 5 GHz). Zgodne z nimi urządzenia będą miały do dyspozycji widmo o bardzo szerokim zakresie 7 GHz, co przełoży się na zminimalizowane prawdopodobieństwo zakłóceń transmisji danych.



Producenci rozwiązań oraz dostawcy usług internetowych podkreślają także konieczność całkowitego przemodelowania sposobu, w jaki są zabezpieczane sieci bezprzewodowe. Chodzi przede wszystkim o użytkowników domowych i SOHO, którzy otrzymują do samodzielnej administracji router z interfejsem przystosowanym raczej dla wykwalifikowanych inżynierów IT.

– Z powodu obaw o dokonanie niewłaściwej konfiguracji wstrzymują się od wprowadzania jakichkolwiek zmian, a to ogromne ułatwienie dla cyberprzestępców. Ci bowiem znają luki w popularnych urządzeniach oraz ich standardowe ustawienia konfiguracyjne – podkreślał podczas konferencji George Deen, Business Development Executive w firmie SafeDNS, która we współpracy z kilkoma producentami routerów wyposaża je w dodatkowe, łatwe w konfiguracji moduły ochronne.

JAK ZAROBIC?

Wyzwaniem wciąż pozostaje kwestia zarobku (albo przynajmniej zwrotu kosztów) na udostępnianiu publicznych sieci Wi-Fi przez różnego typu placówki. Pobieranie opłat za sam dostęp raczej nie wchodzi w grę, a konieczność modyfikacji infrastruktury sieciowej niezmiennie istnieje. Rosną też oczekiwania użytkowników, jeśli chodzi o łatwy dostęp do Internetu – spektakularnym przykładem jest obecność hotspotów na... szczycie Mount Everestu.

W branży praktycznie panuje zgoda co do tego, że użytkownicy bezpłatnych sieci Wi-Fi będą musieli pogodzić się z koniecznością zapoznawania się z prezentowanymi w mniej lub bardziej nachalny sposób treściami reklamowymi. A ponieważ ich naturalny opór jest duży, wciąż trwają eksperymenty nad wypracowaniem właściwego modelu, korzystnego dla wszystkich stron.

Podczas konferencji Wi-Fi NOW ciekawą platformę reklamową bazującą na tej koncepcji zaprezentowała firma CapFix. Łączy ona dostawców bezpłatnych hotspotów z reklamodawcami. Dzięki temu np. lokalna księgarnia może zlecić wyświetlanie swoich reklam z kodem rabatowym klientom podłączającym się do sieci Wi-Fi w kawiarni znajdującej się w sąsiednim budynku.

CES 2018:

subiektywne Top 10

Targi CES są kluczowym wydarzeniem dla całej branży nowych technologii. Impreza odbywająca się w Las Vegas przyciąga najważniejszych graczy rynku IT i wyznacza trendy na nadchodzący rok.

WOJCIECH URBANEK, LAS VEGAS

Tegoroczna, 51. edycja targów CES zgromadziła rekordową liczbę – ponad 3900 – wystawców, w tym Dell Technologies, Google'a, Intela, Samsunga, Lenovo czy HP Inc. Giganci rynku IT, a także mniejsi gracze pokazali mnóstwo mniej lub bardziej interesujących rozwiązań. Wśród nowości brylowały produkty wykorzystujące technologie sztucznej inteligencji, wirtualnej rzeczywistości czy Internetu rzeczy. Poniżej lista 10 najciekawszych, naszym zdaniem, premier Consumer Electronics Show 2018.

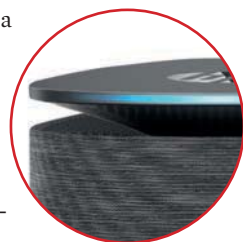


ROZWIĄZANIA DLA ASYSTENTA GOOGLE

Na ubiegłorocznym CES spora grupa producentów prezentowała urządzenia kompatybilne z Amazon Alexa. Natomiast w bieżącym roku pojawiło się wiele produktów przystosowanych do współpracy z Asystentem Google'a. LG przedstawiło głośnik ThinQ, Lenovo pochwaliło się inteligentnym wyświetlaczem, Qualcomm zaś pokazał platformę audio ułatwiającą producentom OEM opracowywanie głośników kompatybilnych z cyfrowym asystentem i innymi usługami Google.

AMAZON ALEXA

Choć Asystent Google był jednym z głównych bohaterów CES 2018, Alexa nie pozostawała daleko w tyle. HP Inc., Asus oraz Acer przywiozły do Las Vegas komputery PC z funkcją sterowania głosem, bazującą na asystencie Amazona. Dzięki integracji z Alexą nowy pulpit Pavilion Wave umożliwi użytkownikom kontrolowanie muzyki, alarmów oraz urządzeń do inteligentnego domu. Dodatkowy element stanowi dioda LED, informująca użytkownika o aktywności Alexy. Acer oraz Asus zapowiedzieli, że Alexa znajdzie zastosowanie w laptopach Acer Aspire oraz Spin, a także Asus ZenBook oraz VivoBook. Z kolei Vuzix zaprezentował inteligentne okulary do rozszerzonej rzeczywistości współpracujące z Alexą.



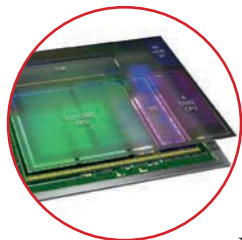
OKULARY DO ROZSZERZONEJ RZECZYWISTOŚCI MIRAGE SOLO

Lenovo Mirage Solo to autonomiczne okulary VR, które do działania nie wymagają smartfona ani komputera. Gogle bazują na platformie Qualcomm Snapdragon 835, zasilającej wiele wiodących modeli smartfonów z systemem Android. Okulary mają 5,5-calowy ekran o rozdzielczości WQHD i pole widzenia 110 stopni. Wbudowana bateria o pojemności 4000 mAh zapewnia 7 godzin nieprzerwanej pracy.



INTELIGENTNY GŁOŚNIK LG THINQ

Głośnik ThinQ powstał w wyniku kooperacji LG z koncernem Google. Jest to specyficzna kolumna, nie tylko realizująca podstawowe funkcje związane z odtwarzaniem dźwięku, ale również umożliwiająca głosowe sterowanie urządzeniami. Do grupy inteligentnych produktów domowych zgodnych z ThinQ zaliczają się telewizory LG OLED i LG Super UHD. Dzięki sztucznej inteligencji wbudowanej w telewizory LG użytkownicy mogą wydawać polecenia głosowe, mówiąc bezpośrednio do mikrofonu pilota i korzystać z udogodnień, jakie oferuje nowoczesny, zaawansowany asystent głosowy.



NVIDIA XAVIER

Drive Xavier to rozwiązanie adresowane do producentów samochodów autonomicznych. Układ zawiera 9 mld tranzystorów, ośmiordzeniowy procesor oraz 356-rdzeniowy procesor graficzny Nvidia Volta. Firma zapowiedziała, że pierwsze egzemplarze Xaviera trafią na rynek w I kw. 2018 r.

SAMSUNG FLIP

Wielkoformatowy interaktywny monitor konferencyjny Samsung Flip ma ułatwić pracę zespołową i konkurować z takimi produktami, jak Microsoft Surface Hub, Cisco Spark Board, Google Jamboard. Jednym z wyróżników 55-calowego wyświetlacza jest praca zarówno w typowym trybie krajobrazowym, jak i portretowym. Samsung Flip może być używany jak cyfrowy flipchart, ma też funkcję udostępniania ekranu, dzięki czemu członkowie zespołu mogą uczestniczyć w zdalnych spotkaniach.



INTEL NUC

Nowy model mini zestawu NUC (Next Unit of Computing) nosi nazwę Hades Canyon. Ta miniaturowa konstrukcja o wymiarach 221 x 142 x 39 mm cechuje się dużą wydajnością. Komputer może być wyposażony w procesor Intel Core i7-8705G z kartą graficzną Radeon RX Vega M GL lub Core i7-8809G z Radeonem RX Vega M GH. Hades Canyon ma miejsce na dwa moduły pamięci DDR4-2400 SO-DIMM oraz dwa nośniki SSD M.2 SATA/PCIe 3.0 x4. Najnowszy NUC Intela pojawi się na półkach sklepowych wiosną. Według producenta Hades Canyon zapewnia komfortową obsługę okularów VR.

QUALCOMM BLUETOOTH AUDIO SoC

Najnowszy układ SoC Bluetooth jest przewidziany do bezprzewodowych urządzeń audio lub tzw. inteligentnych słuchawek (hearable). Firma deklaruje, że nowa seria SoC, QCC5100, zmniejszy zużycie energii i zwiększy moc przetwarzania w bezprzewodowych słuchawkach dousznych oraz zestawach słuchawkowych. SoC wyposażono w szereg funkcji, w tym radio z podwójnym trybem Bluetooth 5, technikę redukcji szumów i systemy audio o niskiej mocy.



NOWE LAPTOPY DELLA

Dell przedstawił nowe linie notebooków XPS oraz Latitude. Na szczególną uwagę zasługuje laptop XPS 15 – pierwszy tego typu model oferowany w wersji 2w1. Komputer ma 15,6-calowy wyświetlacz UHD, a na jego pokładzie znajduje się czterordzeniowy procesor Intela 8. generacji oraz układ graficzny Radeon RX Vega M GL. Na CES 2018 zadebiutowały również laptopy Latitude 7000 Series, Latitude 5000 Series oraz Latitude 7390 (2w1). Wymienione komputery zawierają czterordzeniowe procesory Intela 8. generacji, opcję ekranu dotykowego, łączą USB-C, a ich czas pracy na bateriach wynosi do 20 godzin.

PIERWSZE URZĄDZENIE Z WINDOWS ARM FIRMY LENOVO

HP Inc. i Asus niedawno wprowadzili do sprzedaży pierwsze w historii komputery z systemem Windows 10 oraz procesorem ARM. Tą samą drogą podąża Lenovo, które pokazało na CES urządzenie Miix 630. To tablet 2w1 bazujący na układzie Qualcomm Snapdragon 835. Wykorzystanie procesora ARM zapewnia długi czas pracy na zasilaniu baterijnym – nawet do 20 godzin – oraz realizację połączeń LTE o znacznych prędkościach. W Miix 630 zainstalowano system Windows 10 S, aczkolwiek użytkownicy mogą dokonać bezpłatnej aktualizacji do Windows 10 Pro. Dodatkowe wyposażenie tabletu stanowi pióro Lenovo Pen.





Damian Kwiek
szef informacji i komunikacji
portalu CHIP

Czas na maszyny kwantowe.

Co nam zostanie po CES 2018

„TECHNOLOGICZNY ROK” ROZPOCZĄŁ SIĘ, TRADYCYJNIE, JEDNYMI Z NAJWAŻNIEJSZYCH TARGÓW NA ŚWIECIE. MIŁOŚNICY ELEKTRONIKI PRZEZ KILKA DNI STYCZNIA ZNOWU NASŁUCHIWALI WIEŚCI Z LAS VEGAS. W 1970 ROKU NA CONSUMER ELECTRONICS SHOW POKAZANO MAGNETOWID. W 1982 – COMMODORE’A 64, NATOMIAST W 1992 – ODTWARZACZ DVD. A CO ZAPAMIĘTAMY Z TEGO ROKU?

Najprostsza możliwa odpowiedź to... nic. Przynajmniej jeśli mowa o urządzeniach, które spełniają dwa warunki: pełnią rolę produktów przełomowych w rozwoju branży i mają potencjał trafienia w gust oraz finansowe możliwości masowego klienta. Takich rozwiązań tym razem zabrakło. CES 2018 zostanie więc zapamiętany jako wystawa, podczas której dwa koncerny – Intel oraz IBM – zasymulowały rywalizację na kwanty. Producent CPU pokazał w USA 49-kubitowy procesor kwantowy – mieszczący się w dłoni szefa koncernu Briana Krzanicha białą płytkę ze złotymi elementami i piekielnym potencjałem. Maszyny kwantowe mają w przyszłości radzić sobie z zadaniami nieosiągalnymi dla systemów krzemowych.

Jeszcze dalej poszedł legendarny IBM, dzięki któremu Personal Computers stały się naszą codziennością. Firma zademonstrowała na targach w Nevadzie nie tylko Quantum Processing Unit, ale cały komputer kwantowy. Urządzenie wyglądało jak złoty żyrandol podwieszony na specjalnej konstrukcji. Moc? 50 kubitów, czyli bitów kwantowych. Może kogoś na CES to rozczarowało, ale IBM nie pokazał działającego Q, bo jednostka potrzebuje specyficznych warunków. Musi być bardzo zimno – żyrandol komputerowej przyszłości wymaga temperatury 10 milikelwinów. A zatem, jeśli 0 kelwinów to -273,15 stopnia Celsjusza, dla 50-kubitowego IBM Q optymalne będzie -273,14°C (0,01 K). Komputer kwantowy w normalnych okolicznościach nie może działać, bo przeszkadzają mu szumy termiczne, elektryczne i magnetyczne.

Warto też odnotować, że kolejny raz chińskie firmy przypomniały liderom z USA i Korei Południowej, że są tuż za ich plecami, a czasem nawet już ich wyprzedzają. Od wielu tygodni mówi się o czytnikach linii papilarnych, które będą montowane wewnątrz ekranów smartfonów, a nie jako osobny dotykowy przycisk. Kto pierwszy pokazał urządzenie z taką funkcją? Apple, Samsung? Nie, chińskie Vivo. Producent zaprezentował w Las Vegas telefon, którego przycisk home, obsługujący spersonalizowany dotyk palca, pojawia się na ekranie blokady, a potem znika.

Co warto dodać do przeglądu obejmującego m.in. komputery kwantowe, sekslalki i nowoczesne zabezpieczenia smartfonów? Bardzo oryginalny pomysł platformy Netflix. Na CES pojawiła się firma PsychSec, proponująca neuromanekiny, do których za kilka lat użytkownicy przeniosą swoją świadomość, aby cieszyć się wiecznym życiem i fizyczną sprawnością. Ale to oczywiście nieprawda. PsychSec jest firmą istniejącą tylko w netflixowym serialu pt. „Modyfikowany węgiel”...

» **Software Development Academy**, a więc polska akademie programowania, otwiera oddział w Rumunii, gdzie zamierza szkolić przyszłych programistów. Szacuje się, że do 2020 r. zatrudnionych zostanie tam nawet 300 tys. specjalistów IT. Najbardziej pożądanymi są programiści (w tym aplikacje mobilnych) i testerzy. W 2018 r. SDA Romania chce wprowadzić na rynek rumuński kilkuset przeszkolonych fachowców. Sprzyjać temu będą m.in. brak podatku dochodowego dla programistów w Rumunii i wyraźnie niższe koszty pracy w porównaniu z innymi państwami UE.

» **Dell, Microsoft i kilkanaście innych firm** powołało międzybranżowe konsorcjum, którego celem jest zwiększenie zakresu przetwarzania recyklingowanych tworzyw sztucznych wyłowionych z oceanów. Każde z przedsiębiorstw ma określić możliwości wykorzystania tych materiałów w wytwarzanych produktach lub w opakowaniach, jak również ograniczyć zakres stosowania plastiku w swojej działalności i łańcuchach dostaw. Nowa inicjatywa nosi nazwę NextWave. Jej członkowie mają opracować pierwszy globalny, działający na skalę komercyjną łańcuch dostaw tworzyw sztucznych pochodzących z oceanów.

» **IBM** restrukturyzuje biznes usługowy, w efekcie czego dwa dotychczas osobne działy – Global Technology Services i Global Business Services – zostaną połączone w jedną strukturę o nazwie IBM Services. Zmiany mają przyczynić się do zoptymalizowania oferty i poprawy wyników tej części biznesu koncernu. W ich ramach w dotychczasowym dziale GTS planowana jest likwidacja 10 tys. miejsc pracy.

» **Ingram Micro** padł ofiarą spekulacji, jakoby chiński fundusz z grupy HNA, do którego od roku należy dystrybutor, zamierzał odsprzedać tę spółkę Synnexowi, broadlinerowi z centralą w Kalifornii. Spekulacje spotkały się ze stanowczym dementi ze strony Ingram Micro oraz HNA. Przypuszczenia mają związek z zadłużeniem chińskiego konglomeratu, który szuka środków na poprawę sytuacji finansowej. Synnex natomiast prowadzi dynamiczną ekspansję – w czerwcu ub.r. za 800 mln dol. przejął dystrybutora Westcon-Comstor w obu Amerykach, a także kupił 10 proc. udziałów w biznesie Westcona w regionach EMEA oraz APAC.

» **Toshiba** pozbywa się amerykańskiej spółki zależnej Westinghouse Electric. Kupi ją kanadyjski fundusz za 4,6 mld dol. Westinghouse specjalizuje się w budowie elektrowni nuklearnych. Został kupiony przez Toshiba w 2006 r. za 5,4 mld dol. Od ponad roku spółka jest niewypłacalna i spowodowała potężne problemy całej japońskiej korporacji. Wskutek nieudanego kontraktu w 2016 r. Westinghouse poniósł wielomiliardową stratę (ok. 9 mld dol.), czego efektem był ujemny wynik netto Toshiba – 8,4 mld dol. – w minionym roku finansowym i gorące poszukiwanie środków na zasypanie dziury finansowej.

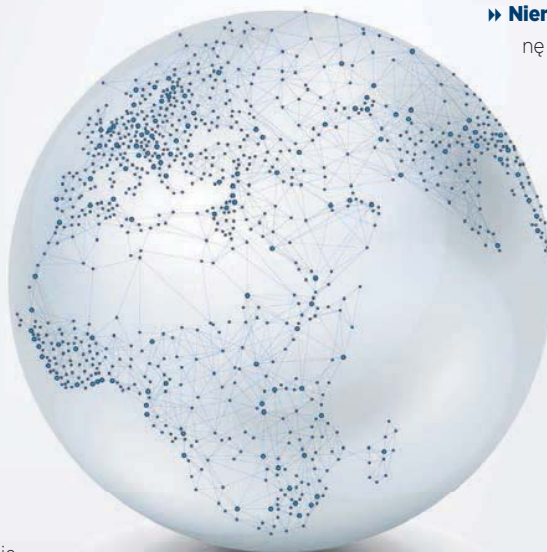
» **Avaya** utworzyła jednostkę chmurową pod nazwą Avaya Cloud, co ma usprawnić dostarczanie na rynek nowych rozwiązań i umożliwić lepsze wykorzystanie rynkowych szans. W ocenie Mercera Rowe'a, szefa Avaya Cloud, przejście oprogramowania do zintegrowanej komunikacji i współpracy (UCC) oraz centrów kontaktowych do chmury to jedna z największych możliwości rozwoju na tym rynku oraz wzrostu dla Avayi. Mercer Rowe wcześniej pracował w IBM. Był również szefem usług vCloud w VMware.

» **Barracuda** przejęła PhishLine, dzięki czemu jej oferta poszerzy się o nowe narzędzie do ochrony przed ukierunkowanymi atakami przeprowadzanymi za pośrednictwem poczty elektronicznej. Połączenie własnych rozwiązań bazujących na sztucznej inteligencji, technologii zabezpieczających przed phishingiem i spear phishingiem oraz platformy PhishLine, zawierającej m.in. zaawansowane narzędzia do analizy danych – ma umożliwić firmie Barracuda Networks zaoferowanie kompleksowej ochrony przed atakami prowadzonymi przy użyciu e-maili i z wykorzystaniem różnych socjotechnik.

» **Niemiecki** urząd odpowiedzialny za ochronę konkurencji wszczął postępowanie wobec Facebooka. Podejrzewa nadużywanie dominującej pozycji na rynku, a dokładniej nieuprawnione łączenie danych z zewnętrznych źródeł z profilami na Facebooku. Oficjalne pismo w tej sprawie koncern otrzymał w połowie grudnia ub.r. Teraz szef urzędu oświadczył, że zamierza nałożyć sankcje, jeżeli Facebook nie zmieni swojej polityki. „Użytkownicy muszą sobie zdawać sprawę, że Facebook masowo gromadzi dane także z zewnętrznych źródeł, choć ludzie wiedzą o tym niewiele albo nic” – podkreśla Andreas Mundt, szef Federalnego Urzędu Ochrony Konkurencji.

» **Microsoft** rozpoczął 2018 r. przejściem Avere Systems. Jest to firma dostarczająca rozwiązania umożliwiające szybki dostęp do plików w infrastrukturze chmury hybrydowej. Ma w portfolio m.in. wirtualne filtry, które zapewniają funkcje NAS w chmurze obliczeniowej. Inne rozwiązania umożliwiają wykorzystanie NAS bazujących na chmurze do zwiększenia wydajności i pojemności infrastruktury on-premises. Warunki zakupu nie zostały ujawnione.

» **Indyjska branża IT** przeżywa kryzys, w związku z którym do 2021 r. pracę w tym sektorze ma stracić ponad 600 tys. z 4 mln obecnie zatrudnionych specjalistów – szacuje tamtejsza firma rekrutacyjna Aspiring Minds. Prognoza związana jest z tym, że w najbliższych latach zadania niżej wykwalifikowanych programistów przejmą programy komputerowe. Problem uwidocznił się już w 2017 r., kiedy to siedem największych firm zwolniło 56 tys. inżynierów. Według przedstawicieli branży obecnie potrzebni są ludzie kreatywni, tacy, którzy potrafią wyjść poza schematy i szablony. Tymczasem programy nauczania promują studentów, którzy dobrze zdają testy i wykonują zadania niewymagające kreatywności.





Usługi *zarządzania drukiem* – najtrudniejszy pierwszy krok

Partnerzy producentów urządzeń drukujących są zbyt skupieni na doraźnych zyskach z transakcji.

To musi się zmienić, ponieważ podstawą działania na tym trudnym rynku będą prędkiej czy później usługi. Oczywiście transformacja nie jest łatwa. Z jednej strony najlepszymi odbiorcami zaawansowanego MPS-a są klienci doświadczeni – świadomi, że nie ma nic za darmo. A takich jest wciąż niewielu. Z drugiej strony zmiana sposobu działania wymaga od resellerów podjęcia ryzyka związanego z wejściem w nowy obszar – inwestycji i szkoleń. Niemniej producenci przekonują, że gra jest warta świeczki, a oni są w stanie pomóc partnerom.

Uczestnicy debaty

Maciej Amanowicz, menedżer ds. rozwoju biznesu Channel MPS, Xerox

Piotr Baca, Country Manager, Brother

Alan Pajek, wiceprezes zarządu, Ediko

Robert Reszkowski, Business Sales Manager, Epson

Mariusz Sawicki, Business Unit Manager, ABC Data

CRN Wartość polskiego rynku urządzeń drukujących, wraz z materiałami eksploatacyjnymi, wynosi około miliarda dolarów, w tym 520 milionów pochodzi ze sprzedaży produktów A4. Czy i jakie są czynniki stymulujące popyt na urządzenia drukujące? Na ile mogą stanowić przeciwagę dla przyzwyczajenia millenialsów, którzy najchętniej odesłali sprzęt drukujący do lamusa?

ROBERT RESZKOWSKI, EPSON W kontekście druku biznesowego przyzwyczajenia millenialsów nie są chyba tak istotne. Według danych IDC rynek urządzeń drukujących w cenie powyżej 500 euro rośnie zarówno w ujęciu wartościowym, jak i ilościowym. Pozostaje kwestia znalezienia własnego obszaru i zaproponowania użytkownikom rozwiązań, które przyniosą im oszczędności w dłuższej perspektywie, dzięki niższemu TCO. Jedną z możliwości jest sprzedaż usług, drugą zaś zaoferowanie odbiorcom biznesowym urządzeń drukujących w technologii atramentowej.

ALAN PAJEK, EDIKO Producenci nie koncentrują się wyłącznie na oferowaniu urządzeń i rozwijają alternatywne kanały biznesu.

W ten sposób zabezpieczają się przed tym, co może wydarzyć się w nieodległej przyszłości. Kwestia millenialsów jest jednak istotna, już bowiem na etapie rekrutacji tej grupy pracowników pojawiają się pewne problemy. To specyficzni użytkownicy, poszukujący coraz częściej urządzeń w formie usługi. Zmieniają się też same biura, gdzie powstają różnego rodzaju huby biznesowe. W nowoczesnych biurach instaluje się urządzenia, z których korzysta wiele firm jednocześnie. W takich przypadkach szczególnie dobrze sprawdzają się systemy druku podążającego. Nie lekceważyłbym tego, co może się jeszcze wydarzyć w tym segmencie rynku.

MARIUSZ SAWICKI, ABC DATA Dla użytkownika końcowego w większości przypadków nie ma znaczenia format samego urządzenia, czy jest to A3 czy A4 – najważniejsze są jego funkcje. Dlatego wychodzimy z założenia, że najpierw należy zbadać potrzeby klienta. Co go tak naprawdę interesuje? Jakie procesy może usprawnić? Dopiero kiedy odnajdziemy odpowiedzi na powyższe pytania, możemy zaoferować kompleksowe urządzenie bądź rozwiązanie. Wejście na rynek pracy millenialsów ma znaczenie, jest to bowiem pokolenie zgłaszające duże zapotrzebowanie na nowoczesne rozwiązania. Zresztą same urządzenia cały czas się zmieniają,

pojawiają się w nich dodatkowe funkcje, spełniające oczekiwania młodych użytkowników. Takim przykładem są panele, które można konfigurować i dostosować do indywidualnych potrzeb.

ROBERT RESZKOWSKI, EPSON Tego typu możliwości wiążą się z zastosowaniem odpowiedniego oprogramowania, najważniejsze zaś różnice dotyczą TCO. Liczy się też zachowane standardów jakościowych. Tym bardziej że w przypadku biznesu drukujemy dokumenty księgowe, kadrowe, które za kilka lub nawet kilkadziesiąt lat trzeba będzie odtworzyć. Natomiast całkowicie zgodzę się z tym, że klienta nie interesuje format drukarki.

PIOTR BACA, BROTHER Z danych IDC wynika, że globalna ilość wydruków kurczy się w tempie ok. 5 proc. rocznie. Brother jest firmą, która od lat oferuje urządzenia w modelu transakcyjnym, niemniej zachodzące zmiany sprawiają, że obecnie zaczynamy poważnie rozmawiać o usługach MPS. Jeśli chodzi o urządzenia, to nadal oferujemy drukarki A4 i nie przewidujemy w tym zakresie żadnych zmian. Natomiast nie zauważam dużego zainteresowania technologiami atramentowymi dla sektora biznesowego. Według

naszych najnowszych badań 90 proc. firm oraz instytucji korzysta z urządzeń laserowych. Jednakże nie brakuje nowych wyzwań, w tym związanych z pokoleniem millenialsów.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Na temat trzeba spojrzeć nieco szerzej. Rynek druku rzeczywiście się kurczy. W ostatnich latach powstaje mnóstwo dokumentów cyfrowych. Niemniej należy zwrócić uwagę na inne statystyki, z których wynika, że ludzie tworzą ogromne ilości danych. Wprawdzie liczba drukowanych stron maleje, aczkolwiek nie można mówić o końcu ery druku. Moim zdaniem drukarki przetrwają przynajmniej 20 lat.

CRN Wszystko wskazuje na to, że świat druku podążać będzie w kierunku usług. Jednakże model MPS jest różnie postrzegany zarówno przez resellerów, jak i samych producentów. Czy moglibyśmy dokonać klasyfikacji tego typu usług i wytłumaczyć związane z nimi niejasności?

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Na rynku druku występuje sprzedaż transakcyjna oraz model MPS-owy. Ten drugi obszar należy podzielić na BPS, a więc Basic Print Services, i właściwy MPS – Managed Print Services. W Polsce mamy do czynienia przede wszystkim z BPS-em. Niestety, brak wiedzy sprawia, że >



Mariusz Sawicki,
ABC Data

- resellerzy niechętnie angażują się w sprzedaż usług. Najczęściej utożsamiają je z dużą złożonością, a także wysokimi kosztami wejścia w ten segment rynku. Tymczasem droga do MPS wiedzie poprzez BPS.

ALAN PAJEK, EDIKO Już trzy lata temu zauważyliśmy, że MPS to dla nas jedyna droga, ponieważ specjalizując się w nim, uniezależniamy się od wahań nastrojów występujących u producentów. Gdybyśmy bazowali wyłącznie na niskich marżach z eksploatacji sprzętu, byłoby nam bardzo ciężko przetrwać. Nowe kierunki rozwoju MPS wymuszają na nas działania zmierzające do podnoszenia kompetencji. Nie bez przyczyny postawiliśmy na rozwój własnego oprogramowania MPS Satellite, przeznaczonego do pozyskiwania danych z urzędów. W rezultacie rentowność naszych działań wzrasta.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Różnica pomiędzy BPS i MPS jest dość płynna. O ile BPS skupia się na oferowaniu sprzętu i zarządzaniu, o tyle w MPS-ie zaczynają się pojawiać ważne procesy związane z obsługą infrastruktury drukującej, procesów cyfryzacji dokumentów itp.

CRN To ciekawe spostrzeżenie, że resellerom bardziej opłaca się bazować na własnych rozwiązaniach aniżeli produktach vendora. Czy to nagminne przypadki?

PIOTR BACA, BROTHER Oczywiście musimy podzielić resellerów na firmy, które od lat zajmują się sprzedażą kontraktową, oraz partnerów dopiero zaczynających swoją przygodę z tym modelem biznesowym. Przedsiębiorstwom przyzwyczajonym do sprzedaży transakcyjnej nie jest wcale łatwo przejść na sprzedaż kontraktową. MPS postrzegane jest w bardzo różny sposób. Wielu resellerów specjalizujących się w sprzedaży tradycyjnej nadal odbiera komunikaty płynące z rynku jako bardzo chaotyczne, dlatego mamy do wykonania gigantyczną pracę w zakresie wsparcia partnerów, aby transformacja biznesu stała się faktem. Wejście w nowe usługi stanowi dla nich poważną barierę i tu widzimy naszą dużą szansę.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Resellerzy stają przed dylematem: łatwość czy niezależność? Druga opcja wymaga zatrudnienia ludzi z większymi kompetencjami. Niemniej producent, tak jak chociażby w naszym przypadku, daje gotowe narzędzie do zastosowania, zmniejszając barierę inwestycyjną wejścia na rynek.

CRN Jednak wielu resellerów, a także integratorów z dużą nieufnością patrzy na MPS.

MARIUSZ SAWICKI, ABC DATA Jednym ze sposobów na zachęcenie resellerów do oferowania MPS jest edukacja. Wielu integratorów doskonale zna się na technologiach sieciowych i rozmaitych rozwiązaniach IT, aczkolwiek MPS wymaga specyficznego podejścia do klienta. Trzeba go przekonać, że będzie taniej i szybciej, a nowoczesne systemy usprawnią procesy biznesowe w firmie. Duże znaczenie ma to, że MPS pozwala związać ze sobą klienta. Im wię-

cej umów, tym większe przychody, które w pewnym momencie przekroczą wpływy ze sprzedaży pudełek.

W ABC Data prowadzimy projekt MPS od dwóch lat i rzeczywistość niektórych resellerów trudno przekonać do współpracy. Należy podkreślić, że również w tym segmencie rynku istnieje już rywalizacja. Dlatego musimy chronić interesy naszych partnerów.



Alan Pajek,
Ediko

Jeśli rozpoczęli prace nad określonym projektem, warto, żeby doprowadzili je do końca. Aby im to ułatwić, wprowadziliśmy do sprzedaży produkty niemieckiej firmy Triumph-Adler, które umożliwiają budowanie oferty w mniej standardowy sposób.

CRN Niektórzy producenci nie mają żadnych wymagań wobec partnerów. Resellerzy po prostu otrzymują prowizję za zdobycie klienta. Czy to dobra i skuteczna metoda?

MARIUSZ SAWICKI, ABC DATA Reseller nie ponosi ryzyka, zyskuje większy spokój, ale też mniej zarabia. To dobry sposób, żeby rozpoczynając przygodę z MPS metodą małych kroków. Firma zajmująca się sprzedażą transakcyjną nie przekształci się z dnia na dzień w doświadczony dostawcę usług MPS.

ALAN PAJEK, EDIKO W sprzedaży usług MPS należy bardzo ostrożnie posługiwać się argu-

mentami cenowymi. Często integratorzy oferujący usługi zapewniają, że ich użytkownicy będą drukować mniej i taniej. Jednak w praktyce bywa z tym różnie. Wprowadzenie nowoczesnych systemów sprawia, że klienci drukują częściej, aczkolwiek tworzą więcej ofert, rozwijając tym samym swój biznes. Trzeba im to umiejętnie wytłumaczyć.

CRN Czy istnieją takie grupy klientów końcowych, które sceptycznie podchodzą do MPS?

ROBERT RESZKOWSKI, EPSON Ze szczególnie dużą rezerwą do usług MPS podchodzi sektor publiczny. Niemniej jego nastawienie powoli zaczyna się zmieniać.

ALAN PAJEK, EDIKO W ostatnim czasie odnotowujemy wzrost zainteresowania MPS-em wśród klientów z sektora publicznego. To odbiorcy o zróżnicowanych wymaganiach i integrator może na tym wygrać. Mniejsi gracze, tacy jak my, są elastyczni i potrafią przystosować się do nietypowych zamówień.

PIOTR BACA, BROTHER Kiedy wchodziliśmy z naszą ofertą do Polski, zebraliśmy informacje z rynku i przyjrzeliliśmy się istniejącym ofertom na MPS. Niestety, spotkaliśmy się z wieloma nieprawidłowościami, np. usługobiorca zobowiązywał się w umowie płacić nie tylko za klik, ale również toner. W rezultacie część rozczarowanych klientów nie podpisuje kolejnych umów. O ile w przypadku sprzedaży transakcyjnej ciągle mówimy o cenie, o tyle w przypadku MPS powinniśmy stawiać na kompetencje. Wygrywamy przetargi, w których nie zawsze jesteśmy najtańsi. Klient powierzający nam proces zarządzania drukiem nie poszukuje najniższej ceny, lecz optymalizacji. Na

rynku działa co najwyżej kilku tak zaawansowanych graczy jak Ediko, zatem istnieje duży obszar do zagospodarowania. Jednak, żeby zaistnieć w segmencie MPS, należy posiadać odpowiednie kwalifikacje, wiedzę, a przede wszystkim cierpliwość.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Klienci końcowi często mają niewielką świadomość istnienia MPS. Oczywiście rozmawiamy z nimi i próbujemy wytłumaczyć korzyści płynące z modelu usługowego. Ważna jest edukacja.

ROBERT RESZKOWSKI, EPSON Niezwykle ważne, żeby reseller i użytkownik końcowy potrafili spojrzeć na cały proces w dłuższym okresie. Najczęściej bywa tak, że w początkowym etapie użytkowania koszty zakupu sprzętu w modelach tradycyjnym i usługowym są bardzo zbliżone. Jednak w późniejszych latach MPS okazuje się tańszy. Szczególnie zwracamy na to uwagę przy sprzedaży produktów atramentowych. Kiedy dokładnie skalkuluje się koszty różnych typów urządzeń i technologii drukowania, okazuje się, że w ciągu trzech lat można zaoszczędzić nawet 90 tysięcy złotych. Cena w większości przypadków jest trudnym do oszacowania czynnikiem i nie determinuje wyboru. Użytkownik będzie zadowolony, jeśli otrzyma dobrze dobraną ofertę.

CRN Co zrobić, aby szala sprzedaży przechyliła się na korzyść MPS?

PIOTR BACA, BROTHER Musimy ciągle uświadamiać użytkowników, że istnieją nowe możliwości w zakresie optymalizacji druku. Nie możemy oczekiwać od klienta, że będzie miał rozległą wiedzę na temat procesów drukowania. Gdyby tak było, nie potrzebowalibyśmy ludzi do obsługi klientów końcowych. Większość vendorów dzisiaj mówi o sprzedaży MPS, dlatego rynek będzie się zmieniał, gdyż my go kreujemy.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Całkowicie zgadzam się z opinią mojego przedmówcy. Niestety, wciąż wiele do życzenia pozostawia kultura dokonywania zakupów w firmach. Czasami trudno przebić się z merytorycznymi argumentami – dotyczy to zarówno przedsiębiorstw, jak i instytucji. Kultura zakupowa w Polsce jest diametralnie inna niż w Europie Zachodniej.

ALAN PAJEK, EDIKO Największy w Polsce jest rynek MŚP. Tego typu firmy nie mają wyspecjalizowanych informatyków i zajmują się obsługą sprzętu we własnym zakresie. Najczęściej wygląda to tak, że kiedy drukarka przestaje działać, prezes jedzie do sklepu wielkopowierzchniowego i kupuje toner. W ten sposób niepotrzebnie traci czas. Z kolei w większych firmach trafiamy na informatyka, którego irytują nasze uwagi.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Ludzie wychodzą z założenia, że jeśli zrobią coś sami, będzie taniej. Jednak nie liczą np. czasu straconego w korkach. W dużych przedsiębiorstwach za 90 proc. postępowań zakupowych odpowiada informatyk. Najczęściej ma inne priorytety niż interes firmy, dla której pracuje. Zaangażowanie decydentów rozumiejących szeroki kontekst biznesowy jest kluczowe, aby dostrzec korzyści z usług MPS.

MARIUSZ SAWICKI, ABC DATA Dlatego tak ważna jest edukacja resellerów. Powinni wiedzieć, z kim rozmawiać, nie zawsze musi to być informatyk. Choć dotarcie do innych decydentów nie jest wcale proste, niemniej warto podjąć ten trud.

ROBERT RESZKOWSKI, EPSON Skuteczne są spotkania w czasie konferencji, gdzie możemy rozmawiać nie tylko z informatykami. Dyrektor zarządzający może mieć zupełnie inne spojrzenie na kwestie zarządzania drukiem. Producent dąży do tego, żeby oferować coś więcej niż pudełko. Wiele zależy od naszej inwencji oraz aktywności na szeroko pojętym rynku.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Popularyzacja MPS to kwestia czasu. Niezwykle ważna jest zmiana mentalna, a ona nie następuje po przeczytaniu dwóch artykułów czy odbyciu spotkania. Jednak jestem przekonany, że nasza praca przyniesie owoce. W jaki sposób działać? Niedawno rozmawiałem z klientem, który koniecznie chciał znać cenę usługi. Wytłumaczyłem mu, że najdroższym zasobem jest czas pracowników, i wyjaśniłem, w jaki sposób MPS pozwoli go oszczędzić.

CRN Świadomość klienta końcowego wydaje się kluczowa w kontekście rozwoju rynku MPS. Użytkownik musi znać

korzyści, które usługa ta przyniesie mu w szerszej perspektywie. Ale to długa droga. Od jednego z integratorów usłyszeliśmy, że udało mu się wdrożyć „taki fajny MPS” tylko dlatego, iż odbiorca był doświadczony i bogaty.

MARIUSZ SAWICKI, ABC DATA Sama rozmowa integratora z niedoświadczonym klientem nie wystarczy, aby wytłumaczyć mu cenę za klik. Dlatego trzeba udostępniać urządzenia do testowania, żeby w pierwszej kolejności dostrzegł, jak wiele korzyści niesie ze sobą nowy model. Musi poczuć różnicę pomiędzy używanym przez lata sprzętem i nowoczesnym rozwiązaniem. Integratorzy, którzy dbają o to, aby klient przetestował maszyny, często dodają do nich oprogramowanie.

ALAN PAJEK, EDIKO To prawda, ale testy kosztują. Dobrze, jeśli te koszty poniesie producent, a nie integrator. W czasach naszej współpracy z Samsungiem stworzyliśmy narzędzie

MPS-owe, które producent od nas kupił, aby kontrolować pracę urządzeń testowych u użytkowników. Jeśli klient przekroczył zakładany limit wydruków, do których miał prawo w czasie testów, uiszczał opłatę. Dzięki temu rozwiązaniu zyskaliśmy kontrolę nie tylko nad kosztami, ale też mieliśmy pewność, że klient w ogóle... podłączył testową drukarkę do prądu. Test powinien się kończyć ankietą, w której użytkownik wskazuje zalety i wady maszyn.

PIOTR BACA, BROTHER Jednym ze sposobów na dokładne przyjrzenie się kosztom druku w przedsiębiorstwie jest dwuetapowy audyt. Różnice w liczbie wydruków i kosztach, które wychodzą podczas ukrytego, a potem jawnego audytu, mogą sięgać kilkudziesięciu procent. Sam fakt poinformowania, że monitorujemy wydruki, sprawia, że użytkownicy drukują mniej. Dodatkowo klientowi >



Maciej Amanowicz,
Xerox

- można wskazać obszary, w których powinien dokonać zmian, uświadomić, ile kosztują przestoje maszyn lub utrzymanie materiałów zamiennych itd. To często sprawia, że użytkownik końcowy zaczyna myśleć o zmianie sposobu rozliczania druku. Ważne, aby o wynikach audytu rozmawiać nie z działami informatycznymi, lecz analitycznymi, administracją czy dyrektorami zakupów.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Audyt jest absolutnie istotnym elementem podejścia MPS-owego. Jednak należy go oferować klientowi bardzo ostrożnie. Lepiej skupić się na wyjaśnieniu, co zostanie u niego sprawdzone i w jaki sposób, niż operować słowem „audyt”.

CRN Czyżby pojęcie audytu się zdewaluowało?

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Tak. Klienci się na to hasło uodpornili, ponieważ już widzieli kilka „audytów” i na tej podstawie dochodzą do wniosku, że nie są im potrzebne. Często przypominają zwykłą inwentaryzację, w której wyniku użytkownik końcowy otrzymuje dane, którymi już dysponuje lub sam może je bez większego trudu zdobyć.

ALAN PAJEK, EDIKO Jedni klientów edukują, inni mieszają im w głowach, oferując tanie lub darmowe pseudo-audyty. Tymczasem prawda jest taka, że one powinny kosztować, ponieważ to jest wiedza specjalistów i seria czynności, które trzeba wykonać. Muszę jednak zaznaczyć, że na palcach jednej ręki mogę policzyć klientów, którzy zapytali o to, czym w ogóle jest w naszym rozumieniu ten audyt i co konkretnie zamierzamy robić. A to przecież znakomite podejście do tematu, ponieważ punkt po punkcie możemy pokazać naszą usługę, a klient może ją w pełni świadomie kupić bądź odrzucić.

PIOTR BACA, BROTHER Trudno powiedzieć, czy się zdewaluowało, ale na pewno nie ma wartości, jeżeli jest robiony „za darmo”. Niejednokrotnie sprowadza się do podpięcia narzędzia do zbierania danych z liczników. Zanim rozpoczniemy proces audytu, powinniśmy uświadomić klienta, co kryje się pod tym pojęciem i jakie procesy zostaną zweryfikowane. Mówimy wówczas o tym, że klient jest świadomy wykonanej pracy i musi za nią również zapłacić.

CRN Czy bez audytu można zaferować klientowi MPS?

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Tak, choć trudno jest taką usługę świadczyć bez szczegółowego rozpoznania środowiska druku. W rezultacie działania integratora mogą być słabiej oceniane przez klienta końcowego. Jeśli nie wiadomo, co dokładnie poprawić, trudno odczuć zmiany.

CRN Problem ze sprzedażą MPS polega chyba na tym, że mniejsi resellerzy nie patrzą na ofertę kompleksowo, skupiając się na doraźnych celach.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Trudno jest przekonać firmy sprzedające produkty w tradycyjnym modelu do zmiany przyzwyczajzeń, patrzą bowiem na biznes poprzez pryzmat szybkich zysków

ze sprzedaży. Rozwój usług wiąże się z inwestycjami, podjęciem ryzyka, opracowaniem strategii.

PIOTR BACA, BROTHER Od prawie 2,5 roku Brother organizuje spotkania i szereg szkoleń, podczas których tłumaczymy, jak zmienia się rynek i co robić, aby zabezpieczyć biznes. Efekty tych działań nie spełniają do końca naszych oczekiwań. Mówimy o firmach, w których oczekujemy transformacji. Ale nie mogą też powiedzieć, że nasi partnerzy nie patrzą na rynek perspektywicznie. Widzimy coraz większe zrozumienie, a przede wszystkim wyniki, które wiem, że będą coraz lepsze.

MACIEK AMANOWICZ, XEROX Partnerzy, którzy zaczną wdrażać MPS już teraz, wygrają. Przyjdzie taki czas, że zapotrzebowanie na tego typu usługi stanie się powszechne.

CRN Niechęć wielu partnerów do transformacji biznesu w kierunku usług może działać hamująco na klientów końcowych, którzy być może o MPS-ie coś przeczytali, nabrali chęci, aby wdrożyć takie rozwiązanie, ale nie znajdują wsparcia w obsługującej ich firmie.

ROBERT RESZKOWSKI, EPSON Przyzwyczajenia każdej ze stron – zarówno integratorów, jak i klientów końcowych – hamują zmiany. Rynek druku nie jest wyjątkiem. Mentalność ludzi jest inna w każdym kraju, a u nas zauważam wyjątkową niechęć do zmian. Decydenci, stając przed „problemem” wprowadzenia nowych urządzeń, inaczej rozlokowanych, wymagających poznania funkcji, często skutecznie się temu sprzeciwiają.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Ale jest dobra wiadomość. Rośnie nowe pokolenie, przyzwyczajone np. do carsharingu. Do niedawna trudno było sobie wyobrazić, że można na co dzień jeździć nie swoim samochodem. Ale rozwój tej usługi rzeczywiście ma wpływ na zmianę naszych przyzwyczajzeń. Ludzie uświadamiają sobie, że nie muszą czegoś mieć na własność, żeby z tego korzystać.

CRN To, co dla 30-latków będzie atrakcyjne, niekoniecznie spełni oczekiwania starszego pokolenia. Ono woli mieć coś na własność.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Jednak za 10 lat ten trzydziestolatek będzie decydem zakupowym.

PIOTR BACA, BROTHER Nie wiemy, co będzie za 10 lat...

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Niemniej pokusiłbym się o przewidywania. Branża leasingowa niewątpliwie wyznacza kierunek. Mam tutaj na myśli firmy, które mają za sobą zmianę sposobu myślenia o flocie samochodowej. Ta bariera wynajmu została przełamana nie tylko w sektorze prywatnym, ale i publicznym – wszystko, co jest związane z samochodem, może być oferowane na zasadach outsourcingu. Branża leasingu samochodów o około 10 lat wyprzedza rynek MPS. Rozmawiając z klientami o usłudze druku, zawsze sprawdzam, w jaki sposób korzystają z floty samochodowej. Jeśli przyznają, że mają własne auta, wiadomo, że będzie ciężko ich przekonać do usług zarządzania drukiem.



Robert Reszkowski,
Epson

PIOTR BACA, BROTHER Ale wynajmowanie bywa droższe niż zbadanie oferty dostawców i samodzielne operowanie autem.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Jednak jeśli policzymy w większych firmach koszt ludzi zatrudnionych do obsługi floty, sposób postrzegania tej sprawy się zmienia.

CRN Praktycy z rynku MPS twierdzą, że klienta, który zaakceptuje tę usługę, przestaje interesować, jakiej marki maszyny drukujące pracują w jego środowisku. Co to oznacza dla integratorów, a co dla producentów?

ALAN PAJEK, EDIKO Dla nas oznacza to, że sprzedajemy usługę, a nie maszynę. W związku z tym podczas rozmowy z klientem musimy skupić się na zaletach usługi. Klient nie będzie przebierał w markach, tak jak dzieje się na rynku samochodów. Marka, a ostatecznie producent staje się istotny dla integratora.

CRN W takiej sytuacji integrator wzmacnia swoją pozycję wobec producenta. Czy producenci będą z tego zadowoleni?

PIOTR BACA, BROTHER Dlatego tak istotnym jest nawiązanie długoletniej relacji z partnerem handlowym, który podpisuje umowy wieloletnie. Partnerzy powinni współpracować z producentami, z którymi można planować długie relacje. Jesteśmy vendorem, który odwiedza klientów końcowych, ale ostateczna sprzedaż odbywa się zawsze z dilerem, co wcale nie jest czymś naturalnym na rynku.

ROBERT RESZKOWSKI, EPSON Przewidywalność, stabilność w relacjach z partnerami, a tym samym klientem końcowym, stanowią dobrą przeciwwagę dla cen rozwiązań. Kupujemy rozwiązanie, które będzie nam służyło przez co najmniej kilka lat. Nie można walczyć ceną, która jest w dużej mierze głównym wyznacznikiem w sprzedaży tradycyjnej. W przypadku MPS kupujemy współpracę i relacje.

MARIUSZ SAWICKI, ABC DATA Nie wolno też zapominać, że sprzedaje handlowiec i to on ma z reguły największy wpływ na decyzje klienta końcowego. W związku z tym bardzo ważne jest podtrzymywanie dobrych relacji pomiędzy dostawcą a resellerem.

CRN Ważną kwestią, która chyba ma spory wpływ na dobrą współpracę producenta z integratorem, staje się obecnie otwartość jego rozwiązań na oprogramowanie do zarządzania drukiem zewnętrznych dostawców.

MARIUSZ SAWICKI, ABC DATA Rozwijając Dział Najmu Druku, postawiliśmy na producentów, którzy są otwarci na rozwiązania ogólne. Oferowanie klientowi narzędzia „monobrandowego” byłoby dla naszych partnerów utopijne. Ale generalnie o wadze oprogramowania w segmencie druku świadczy sposób, w jaki na targach CeBIT prezentował się Triumph-Adler. Na stoisku tej marki praktycznie nie było urządzeń. Prezentowano za to funkcjonalności specjalistycznego software’u. Dodam, że na

rynku niemieckim ten producent ma bardzo duży wybór specjalizowanego oprogramowania wertykalnego. Wcześniej wspominaliśmy, że gros naszego rynku zajmuje public, i uważam, że dostępny wachlarz takich gotowych aplikacji producenckich pomógłby partnerom wejść z MPS-em do klientów publicznych.

CRN Ale na MPS-ie świat usług się nie kończy. Czy zarządzanie dokumentami, treścią to tematy ciekawe, przynajmniej dla niektórych firm z rynku druku?

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX IDC już nie mówi o MPS, tylko o Managed Print & Document Services. Przyszłość należy do tych, którzy będą świadczyć usługi związane z drukiem, bo drukarki pracują na styku świata analogowego i cyfrowego. Jeśli liczba dokumentów cyfrowych rośnie w stosunku do analogowych, to również charakter usług będzie się zmieniał.

PIOTR BACA, BROTHER Z punktu widzenia naszego biznesu przechodzimy ze sprzedaży transakcyjnej do podpisywania kontraktów. Sukces naszych partnerów będzie również naszym sukcesem, dlatego dokładamy wszelkich starań, aby odbyło się to jak najszybciej. Kolejny etap to rozwijanie dodatkowych opcji serwisowych, usług, które umożliwią generowanie coraz większych profitów naszym resellerom.

ALAN PAJEK, EDIKO Od dwóch lat informujemy klientów, że obsługujemy rozwiązania MPS oraz MCS (Managed Content Services). Już dawno zauważyliśmy, że urzędnicy u klientów są częściej wykorzystywane do skanowania niż drukowania. W ten sposób włączają oni dokumenty w proces obiegu. My pozyskujemy te treści, przetwarzamy i znakujemy. Od czasu, kiedy zaczęły rozwijać się usługi chmurowe, następuje integracja urządzeń z serwisami typu Dropbox i innymi. Dzięki temu możemy drukować z chmury lub katalogować w niej dokumenty. W tej sytuacji dodatkowego znaczenia nabiera aspekt bezpieczeństwa dokumentów.

MACIEJ AMANOWICZ, XEROX Stworzenie dla przedsiębiorstwa rozwiązania dostosowanego do jego procesów i przepływu danych w nim jest bardzo pracochłonne i drogie. To się opłaca tylko wtedy, jeśli skala rynku jest odpowiednio duża.

ALAN PAJEK, EDIKO Firmy na polskim rynku nie są zamknięte granicami. To może dawać tę skalę.

ROBERT RESZKOWSKI, EPSON Ważne, aby partnerzy wykorzystywali darmowy software oferowany przez producentów, przynajmniej na początku swojej drogi na rynku tych usług – na przykład Document Capture Pro Epsona, przeznaczony do skanerów biznesowych używanych w obiegu dokumentów. Liczymy na to, że partnerzy będą zapoznawali klientów końcowych z takimi rozwiązaniami i pokazywali ich możliwości.



Piotr Baca,
Brother

ROZMAWIALI: **KAROLINA MARSZAŁEK,**
WOJCIECH URBANEK



2018: nowe stare technologie

Jak zwykle wśród „najgorętszych” technologii nowego roku są takie, które będzie się wdrażało, oraz te, o których będzie się głównie mówiło.

TOMASZ JANÓŚ

Ten rok zdominują rozwiązania, które wyznaczały kierunki rozwoju branży już w latach ubie-

głych. Choć nie od dziś jest o nich głośno, to dopiero teraz dojrzewają zarówno one, jak i polski rynek (który jest dość zacho-

wawczy) do bardziej masowych wdrożeń. A przy tym bardziej przemyślanych, bo klienci coraz lepiej potrafią odróżnić

marketingowe hasła od rzeczywistych korzyści zapewnianych przez promowane rozwiązania.

Dlatego rozpoczynający się rok powinien być punktem zwrotnym choćby dla cloud computingu. Jak wykazują badania, świadome wykorzystanie chmury publicznej przez polski biznes i instytucje w latach ubiegłych pozostawało na poziomie marnych kilku procent. W tej dziedzinie bardzo odstawaliśmy nie tylko od światowych liderów, ale także od sąsiadów w regionie.

Warto zwrócić uwagę na zwiększoną aktywność dostawców chmury publicznej na polskim rynku, coraz bardziej dojrzałą ofertę dla środowisk hybrydowych i – co ważne – dużo lepsze postrzeganie tego typu usług przez użytkowników. Te czynniki sprawiają, że w 12 nadchodzących miesiącach powinniśmy obserwować znaczny wzrost wykorzystania

chmury publicznej. Tym bardziej że start następuje z wyjątkowo niskiego pułapu.

Z kolei cyfrowa transformacja przez ostatnie lata funkcjonowała trochę jako słowo wytrych, służąc do uruchamiania budżetów klientów. Dzięki niej mieli – jak obiecywał przekaz marketingowy – „uniknąć technologicznego zapóźnienia i wyróżnić się na tle konkurencji”. Przeszedł jednak czas na weryfikację obietnic i okazało się, że sprawy nie wyglądają za dobrze.

Badania wykazują, że do tej pory wdrażana cyfryzacja zwykle nie przekładała się na poprawę wskaźników finansowych w firmach, a inne korzyści z inwestycji w cyfrową transformację najczęściej pozostawały w sferze pobożnych życzeń. Pomimo tego dostawcy w nowym roku nie porzucą idei digital transformation. Będą jednak wraz z partnerami w sposób bardziej przystający do rzeczywi-

stych potrzeb klientów przekonywać ich, że warto działać jako w pełni cyfrowe przedsiębiorstwo.

Zejść na ziemię muszą także w przypadku Internetu rzeczy. Przez lata o IoT słyszało się wiele, jednak wizja miliardów połączonych urządzeń nie sprawiła, że resellerzy i integratorzy masowo włączyli tego typu projekty do swojej oferty. Prócz smart meteringu prezentowano niewiele konkretnych przykładów wdrożonych i działających instalacji. Teraz powinno się to zmienić.

Na kolejnych kilku stronach prezentujemy krótki przegląd technologii, które w opinii ekspertów będą wyznaczać kierunki rozwoju rynku IT w nowym roku. Bez wątpienia część z nich szybko znajdzie wielbicieli, innymi zaś zajmą się wyłącznie pionierzy, występujący w roli testerów rzeczywistej wartości poszczególnych rozwiązań.

Chmura hybrydowa



Choć mało kto już wątpi, że chmura to przyszłość IT, w naszym kraju wciąż nie ma wielu odważnych, by sprawdzić to na własnej skórze. Sytuację może zmienić coraz bardziej konkretna wizja chmury hybrydowej. Warunki do tego stwarzają najwięksi dostawcy. Po dwóch latach zapowiedzi Microsoft wreszcie udostępnił Azure Stack – platformę IaaS dla chmury prywatnej, która może być łączona z pu-

blicznym Azure'em. Amazon Web Services, lider na rynku public cloud, poprzez partnerstwo technologiczne oferuje hybrydowe środowisko VMware on AWS. Tworzenie hybrydowej chmury ma też ułatwiać współpraca AWS z Cisco. Z kolei Google Cloud Platform wchodzi w sojusze z VMware'em i Nutanixem. W przygotowaniu oferty chmury hybrydowej, skutecznym jej wdrażaniu i zarządzaniu tym skomplikowanym środowiskiem dużą rolę będą odgrywać integratorzy. Łączenie chmur powinno stać się dla nich nowym, zyskownym zajęciem. ■

Sztuczna inteligencja

Dzięki chmurze sztuczna inteligencja (AI) oraz uczenie maszynowe (ML) mają szansę na szybszą popularyzację. Wśród dostawców publicznej chmury trwa wyścig, kto pierwszy stworzy platformę AI, którą klienci będą chętnie integrować z wykorzystywanymi w przedsiębiorstwach systemami i aplikacjami. Jeśli do tej pory komunikacja z komputerem polegała na wskazywaniu, klikaniu, dotykaniu ekranu i pisaniu na klawiaturze, to teraz coraz

częściej będziemy się porozumiewać z maszyną za pomocą głosu. Sterowanie głosem i wirtualni asystenci mogą szybko zrewolucjonizować obsługę urządzeń w domu, biurze czy zakładzie produkcyjnym. Wirtualny asystent (a w zasadzie asystentka, bo Cortana, Google Assistant, Siri czy Alexa mówią żeńskimi głosami) może zasadniczo zmienić organizację i prowadzenie spotkań biznesowych. Już teraz potrafi wykonywać proste polecenia w rodzaju



„wyślij tę prezentację do X”. Za chwilę będzie możliwa realizacja bardziej skomplikowanych zadań, jak np. podsumowanie najważniejszych tematów poruszonych na spotkaniu. ■

Walka z cyberzagrożeniami

W 2018 r. przeprowadzenie ataku z wykorzystaniem ransomware'u będzie coraz łatwiejsze. Szczególnie ze względu na rosnącą liczbę usług RaaS (Ransomware as a Service), za pomocą których cyberprzestępcy udostępniają zleceniodawcom swoje szkodliwe oprogramowanie, eliminując jednocześnie potrzebę posiadania wiedzy i umiejętności programowania. Do obrony przed ransomware'em i innymi cyberzagrożeniami coraz częściej wykorzy-



stywana będzie automatyzacja, uczenie maszynowe i sztuczna inteligencja. Ce-

lem jest skrócenie czasu niezbędnego do wykrycia pojawiających się zagrożeń i minimalizacja szkód wywołanych udanym atakiem. Cisco zwraca uwagę, że możliwa staje się już identyfikacja i blokowanie szkodliwego oprogramowania wykorzystującego ruch zaszyfowany, i to bez naruszenia zasad prywatności. „Sukces” WannaCry pokazał, że branża IT, stosując nowe podejście do ochrony, nie może zapominać o podstawach – łataniu dziur w zabezpieczeniach, wprowadzaniu wielokładnikowego uwierzytelniania, skutecznej segmentacji sieci i „last but not least” – o porządnym backupie. ■

Systemy hiperkonwergentne

To jeden z najszybciej rosnących segmentów rynku IT. Niemal każdy dostaw-



ca infrastruktury stara się wprowadzić do oferty systemy hiperkonwergentne. W rezultacie mnożą się podejścia do koncepcji HCI (Hyper-Converged Infrastructure). Wspólne jest to, że w jednym zwirtualizowanym rozwiązaniu łączy się ze sobą pamięć masową, moc obliczeniową i funkcje sieciowe. Jedną z zalet jest działanie w trybie plug and play. Potencjalnie łatwa jest też rozbudowa – gdy potrzeby rosną, można dokupić serwer x86

z dodatkową pamięcią masową, a po połączeniu z resztą hiperkonwergentnej infrastruktury oprogramowanie wirtualizujące zadba o load balancing powiększonego systemu. Systemy HCI były początkowo przeznaczone do obsługi infrastruktury wirtualnych pulpitów (VDI) oraz innych aplikacji o przewidywalnym zapotrzebowaniu na zasoby. Z czasem ze specjalizowanych rozwiązań dla VDI zmieniły się w skalowalne platformy, które mogą obsługiwać bazy danych (zwłaszcza in-memory), aplikacje komercyjne, rozwiązania do pracy grupowej, serwery plików i druku itp. ■

Platformy IoT

W 2018 r. powinniśmy zobaczyć więcej dowodów na to, że Internet rzeczy nie jest tylko przyszłościową wizją wielu miliardów połączonych z siecią urządzeń, ale nadaje się do wdrażania tu i teraz. Dostawcy – poprzez przejęcia, tworzenie nowych platform i działania w kanale sprzedaży – dostosowują swoje strategie do oferowania rozwiązań IoT. Pod koniec ub.r. Dell Technologies stworzył nowy dział produktów do Internetu rzeczy, na których rozwój ma w ciągu trzech lat przeznaczyć 1 mld dol. Także Intel promuje swoją nową platformę IoT, stworzoną z myślą głównie o zastosowaniach w retailu. Lepsze zarządzanie i kontrolę nad połączonymi systemami przemysłowymi (w tym IoT)

ma zapewnić partnerom platforma HPE, łącząca światy IT i OT. W 2018 r. bardzo energicznie na tym rynku będzie działać Cisco, w obydwu obszarach – sprzętowym i oprogramowania. Swoją ofertę przygotowują także dostawcy chmury publicznej. Ponieważ bezpieczeństwo IoT wzbudza coraz więcej obaw, zabezpieczanie systemów z wieloma połączonymi z siecią „rzeczami” staje się szansą na biznes. ■



SDN na

Od dłuższego czasu to oprogramowanie decyduje o innowacyjności branży sieciowej, w coraz większym zakresie realizującej wizję sieci definiowanych programowo. Liderzy rynku SDN co roku podwajają wyniki sprzedaży rozwiązań, które mają uczynić sieci bardziej elastycznymi i tańszymi. Klienci chcą, by programowalność dawała im większą kontrolę nad dostępem do sieci, umożliwiała mikrosegmentację i szybkie wdrażanie bazujących na oprogramowaniu rozwiązań, związanych np. z bezpieczeństwem czy transmisją wideo. SD-WAN zaspokaja potrzebę lepszej obsługi chmury i środowisk hybrydowych, coraz częściej wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa.

Edge computing albo mgła

W klasycznym modelu Internetu rzeczy wszystkie dane rejestrowane przez czujniki są przesyłane do chmury i tam analizowane. Wiąże się to z opóźnieniami, których w wielu zastosowaniach (zwłaszcza przemysłowych) być nie powinno. Dlatego tam, gdzie dane muszą być analizowane natychmiast, wprowadza się koncepcję edge computing albo mgły (fog), uniezależniającą instalację IoT od chmury i Internetu. W takim modelu moc obliczeniowa, pamięć ma-

sowa oraz połączenia sieciowe znajdują się na brzegu sieci, gdzie zbierane przez sensory informacje są procesowane. Węzły edge computing mogą analizować większość informacji i przesyłać do dalszej analizy tylko to, co wymaga przetworzenia i przechowania w chmurze. W koncepcję edge computing wpisuje się oferta mikrocentrów danych, czyli niewielkich boksów modułowych, gotowych do uruchomienia systemu IT na brzegu sieci. W obudowie szafy



ładź kontenera zapewniona jest klimatyzacja, dystrybucja zasilania i sieci, a także rozwiązania składające się na bezpieczeństwo fizyczne małego data center. ■

Oprogramowanie rządu

Gdy powstają nowe usługi chmurowe, platformy programistyczne i mechanizmy współpracy, rośnie grupa różnego typu aplikacji. Zachodzą szybkie zmiany, a eksperci powtarzają, że większość aplikacji, jakie w najbliższych latach będą wykorzystywane w przedsiębiorstwach, wciąż jeszcze nie powstała. Nadchodzi fala oprogramowania, które będzie mieć natywnie wbudowane funkcje chmurowe oraz umożliwi progra-



mistom szybkie tworzenie aktualizacji i wprowadzanie nowych wersji do pro-

dukcji. Tym samym dostawcy usług będą mieć okazję wspomóc swoich klientów, rozwijając i zarządzając produktami typu Software as a Service, które będą tworzone zgodnie z indywidualnymi potrzebami. Jak ważne stają się aplikacje, pokazuje strategia gigantów w dziedzinie infrastruktury sprzętowej. Od pewnego czasu HPE, Dell czy Cisco wydają bardzo dużo, by wzmocnić swoją ofertę bazującą na oprogramowaniu i usługach. Także partnerzy, którzy postawią na dostarczanie przede wszystkim aplikacji, a nie infrastruktury, będą mogli liczyć na większe zyski. ■

Łączach



Technologia definiowanej programowo sieci WAN umożliwi zautomatyzowane zarządzanie oraz precyzyjne dostosowywanie sieci do specyfiki aplikacji i obsługi ruchu. Programowalna sieć rozległa w czasie rzeczywistym reaguje na zmieniające się obciążenia i warunki, przez co staje się bardziej efektywna kosztowo. ■

Fot. (7) AdobeStock

Nośniki pamięci

Każdego kolejnego roku obserwujemy, jak układy flash zdobywają nową część rynku pamięci masowych. Rok 2018 nie będzie jeszcze tym, w którym SSD prześcigną dyski HDD pod względem wielkości sprzedaży. Fabryki produkujące układy NAND nie dałyby rady. Już teraz nie nadążają za potrzebami, co ma wpływ na cenę. A ta wciąż znacznie różni się od kosztu zakupu dysku twardego. Jednak zdaniem analityków trudności zaopatrzeniowe mają w 2018 r. zostać przezwyciężone, więc ceny powinny spaść. Więcej producentów będzie montować SSD w swoim sprzęcie, przede wszystkim w komputerach PC, ale też macierzach all-flash (oferuje je już każdy liczący się dostawca pamięci maso-

wych). Akceptacja dla SSD w przedsiębiorstwach będzie się zwiększać, na co wpływ będzie miał wyraźny wzrost pojemności i bezproblemowa obsługa flash w środowiskach wirtualnych. Jeszcze przez kilka lat tańszy i pojemniejszy HDD będzie liderem rynku, by ostatecznie stać się urządzeniem niszowym. W głównym nurcie pozostaną SSD i... wiekowe taśmy, które najlepiej sprawdzają się w archiwizacji. ■





Fot. AdobeStock

Rok 2017 oczami integratora

W porównaniu z okresem sprzed kilku lat racjonalniej podchodzimy do naszych klientów i nie walczymy o nich do upadłego.

MARIUSZ ZIÓŁKOWSKI, AVIS

Patrząc na moje rozterki i plany z 2014 r. („Rollercoaster, czyli rok 2014 oczami resellera”, CRN Polska nr 1/2015), muszę stwierdzić, że po trzech latach pracuję wydajniej, ale spokojniej. Oswoilem się z podejściem dystrybutorów i producentów do naszej grupy biznesowej, pozostając z tymi, którzy nas szanują i do-

ceniają. Jeśli chodzi o producentów, to muszę przyznać, że z politowaniem patrzymy na ich programy partnerskie i wybieramy produkty, które odpowiadają nam i naszym klientom.

W porównaniu z okresem sprzed kilku lat racjonalniej podchodzimy do naszych klientów i nie walczymy o nich do upadł-

go. Staramy się o tych, których możemy obsłużyć na jak najwyższym poziomie, co procentuje nowymi, konkretnymi klientami, którzy przychodzą do nas z polecenia. Tacy klienci akceptują nasze propozycje, ceny i marże.

Co do nowych tematów i rozwiązań, jak chmura, smart home czy e-medycyna,

to nauczeni doświadczeniem staramy się mieć te rozwiązania pod ręką, ale nie angażujemy w nie zasobów finansowych ani ludzkich. Staramy się raczej sprostać bieżącym wyzwaniom, odpowiadać na zapotrzebowanie klientów i w tę stronę kierować nasze wysiłki. Z nowych tematów, nad jakimi pracujemy w kontekście najbliższych miesięcy, warto wymienić szeroko rozumiane bezpieczeństwo infrastruktury informatycznej i zasobów. Jest to temat wprawdzie ważny, ale niezbyt doceniany przez klientów. Niemniej zarówno bieżące, jak i przyszłe wysiłki naszych wdrożeniowców skoncentrowane będą na tej właśnie dziedzinie. Oby z dobrym skutkiem.

Rok 2017...

...był rokiem odbicia po nieco słabszym niż rok wcześniej rezultacie w 2016 r. Gorsze wyniki w tym roku były spowodowane brakiem przetargów. Jest ich co prawda nadal mało, niemniej jednak praca z firmami z sektora MŚP i instalacje teletechniczne zapewniły nam odbicie i osiągnięcie satysfakcjonującego wyniku. Chociaż nie ukrywam, że liczyliśmy na wzrosty na rynku przetargów publicznych. Niestety, w kolejnych miesiącach ubiegłego roku nic takiego się nie wydarzyło. Dla przykładu nasz Urząd Miejski Biskupiec zakupił w zeszłym roku tylko trzy nowe komputery. W pozostałych urzędach i szkołach było niewiele lepiej. Nawet ministerialny program „Aktywna tablica” do dziś nie został zrealizowany w naszej gminie. Tak więc pozostało nam być czujnym i współpracować z budżetówką na poziomie, na jaki pozwalają jej finanse, co w rezultacie sprowadza się do niezbędnych wymian sprzętu i kosztów eksploatacji.

Na szczęście mieliśmy do czynienia ze zwiększonym zapotrzebowaniem na nasze usługi ze strony MŚP. Budujemy dla nich infrastrukturę teleinformatyczną, a także dostarczamy sprzęt i oprogramowanie. Z kolei dzięki zwiększonemu popytowi na lokale mieszkalne – zarówno nowe, jak i remontowane – mamy pracę przy budowie instalacji teletechnicznych, w tym światłowodowych. Dlatego też zakupiliśmy spawarkę światłowodową wraz

z osprzętem pomiarowym, co dało nam możliwość wykonywania instalacji światłowodowych i realizacji dodatkowych zleceń.

Cieszy nas też współpraca z austriacką firmą Egger, która prowadzi w Biskupcu budowę fabryki płyt wiórowych. Znajomość języków – w tym niemieckiego i angielskiego – umożliwiła mi bezpośrednie kontakty z kadrą zarządzającą, a w efekcie pozyskiwanie zleceń na dostawy sprzętu i usług. Zalicza się do nich m.in. dostarczanie Internetu na teren budowy i do mieszkań pracowników.

Ogólnie rok 2017 oceniam jako okres może bez „fajerwerków”, za to z realizacją dużej liczby zleceń informatycznych i teletechnicznych. Mieliśmy dużo pracy

Po wielu latach osiągnęliśmy dojrzałość, która umożliwi nam satysfakcjonującą pracę za godziwe pieniądze.

i satysfakcji pod względem zawodowym i finansowym. Pod koniec roku rozpoczęliśmy przygotowywanie naszej sieci internetowej do kolejnego skoku technologicznego, to jest przechodzenia z usługi dostarczanej drogą radiową na usługę dostarczaną via światłowód. Umożliwi nam to utrzymanie dotychczasowych, a ponadto pozyskanie nowych klientów oraz świadczenie nowych usług, jak na przykład telewizja wysokiej rozdzielczości.

Rok 2018...

...będzie rokiem kontynuacji, przy jednoczesnych wysiłkach mających na celu pozyskiwanie klientów zainteresowanych systemami bezpieczeństwa. Ponadto planujemy rozszerzenie terytorialne naszej działalności teletechnicznej. Chcemy wyjść poza lokalny rynek i zdobywać zlecenia w sąsiednich województwach jako samodzielny wykonawca lub podwykonawca.

Lokalnie będziemy migrować z naszą siecią internetową w kierunku światłowodu. Mamy własny sprzęt i doświadczoną kadrę oraz wsparcie ze strony zaprzyjaźnionych operatorów. Powinniśmy więc wywiązać się z tego zadania z pozytywnym skutkiem, udostępniając mieszkańcom naszego miasta Internet na dobrym, światowym poziomie. Generalnie zamierzamy podtrzymywać tendencję do wybierania zleceń, które gwarantują nam godziwy zysk, bez walki o każdą transakcję do upadłego.

Nasze plany zwiększenia udziału w rynku instalacji teletechnicznych, ale także wymogi stawiane przez prawo i inwestorów zmuszają nas do zdobywania kolejnych kwalifikacji technicznych i certyfikatów. Na tym także skupiamy się od jakiegoś czasu i będziemy kontynuować działania edukacyjne w bieżącym roku.

Jeśli chodzi o rynek, to oczywiście nadal liczymy na ożywienie w budżetówce i jesteśmy gotowi uczestniczyć w przetargach. Co do współpracy z dystrybucją IT, naszym głównym dostawcą pozostanie ABC Data. Jednocześnie w kręgu naszych zainteresowań pojawiają się nowi – jak dla nas – dystrybutorzy związani ze światłowodami i instalacjami teletechnicznymi. Jednym z nich jest Schrack, z którym zacieśniamy współpracę. Z kolei w branży security kontynuujemy kooperację z ADI Global i MKJ. I wreszcie w przypadku segmentu internetowego naszym dostawcą i cenionym partnerem jest niezmiennie firma MSI Telekom. Skupienie się na współpracy z kilkoma solidnymi partnerami, z którymi się rozumiemy i którzy nigdy nas nie zawiedli, daje nam szansę trwałego rozwoju.

Warto przy tym podkreślić, że prowadzenie firmy to nie tylko statystyki zawierające się w przedziale styczeń–grudzień danego roku. To wieloletnia praca, planowanie, nauka, budowanie pozycji na rynku, tworzenie klimatu do pracy i motywowanie załogi. To ciągła praca nad sobą i tworzeniem atmosfery zaufania do właściciela firmy, którą klienci, partnerzy i pracownicy kojarzą nierozdzielnie z moim nazwiskiem. To wreszcie ciągłe przygotowywanie się na nadejście nowego, nieznanego jeszcze wyzwania, o którym wiadomo dzisiaj tylko tyle, że... nadejdzie. ■



Fot. AdobeStock

Dystrybutorzy prognozują: *przed nami rok wzrostu*

W 2018 r. dystrybutorzy przewidują poprawę koniunktury. Jednak, aby z niej skorzystać, resellerzy powinni dostosować się do zmian na rynku.

KRZYSZTOF PASŁAWSKI

W zeszłym roku wartość polskiego rynku dystrybucji ICT sięgnęła 30,9 mld zł – wynika z szacunków PMR, co oznacza poprawę o 2,7 proc. rok do roku. W 2018 r. analitycy spodziewają się kontynuacji wzrostu, a ten optymizm dzielą dystrybutorzy – oczekują obrotów co najmniej na poziomie z 2017 r., a niektórzy nawet o 20 proc. większych.

Rozwojowi powinno sprzyać długo oczekiwane ożywienie w sektorze publicznym i napływ funduszy unijnych. Optymiści liczą też na przyspieszenie cyklu wymiany rozwiązań IT w przedsiębiorstwach oraz napędzające popyt zmiany w przepisach prawnych (głównie dotyczących RODO). Istotnym czynnikiem ma być również poprawa sytuacji gospodarczej w kraju i na świecie. Do tego producenci zapowiadają, że w 2018 r. zamierzają zwiększyć sprzedaż pośrednią – jak wynika z badania światowej organizacji dystrybutorów GTDC. Co ważne, prognozowany w tym dokumencie rozwój VAD, usług w chmurze, rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa i generalnie rosnące znaczenie usług oraz zaawansowanych rozwiązań w kanale sprzedaży – powinny wpłynąć nie tylko na przychody, ale również na poprawę rentowności biznesu.

Mimo całej gamy pozytywnych czynników, które – na co liczą dystrybutorzy – będą sprzyjać poprawie koniunktury, branża dystrybucyjna jest jednak daleka od hurraoptyzmu. Nadal sporo mówi się o braku innowacyjnych produktów, które mogłyby zdecydowanie zwiększyć popyt.

Na szczęście w 2018 r. ryzyko związane z działaniami organów skarbowych, wciąż poszukujących w firmach dystrybucyjnych zaległości VAT, wydaje się mniejsze niż w poprzednich latach. Branża nie spodziewa się już wstrząsu na taką skalę, jaki miał miejsce w 2016 r., gdy skarbowka naliczyła Actionowi do zapłaty wielomilionowe kwoty rzekomych zaległości, a spółka rozpoczęła restrukturyzację. Wówczas polityka instytucji finansowych wobec firm IT stała się dużo bardziej restrykcyjna. Teraz jest z tym lepiej.

– *Już od kilku miesięcy obserwujemy pozytywną zmianę w podejściu do naszej branży nie tylko ubezpieczycieli, ale i Ministerstwa Finansów. Obecnie możemy*

mówić o poprawie w dialogu z partnerami handlowymi i instytucjami finansowymi – przekonuje Ilona Weiss.

Prezes ABC Daty przyznaje jednak, że w najbliższym czasie nie należy spodziewać się powrotu wzajemnych relacji do stanu sprzed wspomnianych wydarzeń.

BIZNESY, KTÓRE BĘDĄ ROSNAĆ

Wśród obszarów, w których można spodziewać się wzrostu sprzedaży w 2018 r., dystrybutorzy wymieniają usługi w chmurze. Na rozwój w tym zakresie na pierwszym miejscu wskazują też światowe firmy we wspomnianym badaniu GTDC. W Polsce powinno temu sprzyjać niewielkie nasycenie rynku usługami cloud – według GUS korzysta z nich zaledwie 10 proc. polskich przedsiębiorstw ogółem. W małych firmach (do 49 pracowników) odsetek ten wynosi 7,6 proc. Rosnąca świadomość korzyści przedsiębiorców z wdrażania rozwiązań chmurowych również powinna pozytywnie wpłynąć na popyt.

Oprócz usług w chmurze w ofercie dystrybucyjnej generalnie powinna zwiększać się sprzedaż w modelu VAD. Przewidywane jest poszerzanie zakresu usług, które umożliwiają integratorom i resellerom generowanie wartości dodanej, co jest związane z rosnącą złożonością rozwiązań ICT.

– *Presja na marże powoduje, że rola dystrybutorów i resellerów musi się zmieniać, aby w oparciu o VAD generować dodatkowy zysk – mówi Andrzej Przybyło, prezes AB.*

Sprzedaż z wartością dodaną może objąć całą gamę produktów. Szef AB wymienia m.in. monitoring wizyjny, druk i archiwizację danych. Dystrybutorzy są jednak zgodni, że w bieżącym roku znacząco wzrośnie zapotrzebowanie przede wszystkim na rozwiązania z obszaru bezpieczeństwa. Popyt powinno stymulować zbliżające się wejście w życie RODO – unijnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych, które zacznie obowiązywać od 25 maja 2018 r. Nowe przepisy znacznie zwiększają wymagania dotyczące ochrony, więc potencjalnie większość przedsiębiorstw działających na rynku powinno zainwestować w poprawę zabezpieczeń. W tym kontekście wzrośnie rola doradztwa – według światowych danych Watch Guard z listopada

Zdaniem dystrybutorów w 2018 r. wzrośnie sprzedaż...

- ...usług chmurowych,
- ...rozwiązań w modelu VAD,
- ...systemów bezpieczeństwa,
- ...notebooków,
- ...sprzętu dla graczy,
- ...systemów inteligentnego domu,
- ...rozwiązań z zakresu Internetu rzeczy,
- ...analitiky Big Data oraz BI,
- ...monitoringu wideo,
- ...Digital Signage i systemów AV,
- ...rozwiązań do komunikacji w firmach, w tym wideokonferencji,
- ...narzędzi do automatyzacji produkcji,
- ...smartfonów.

ub.r. aż 37 proc. firm nie ma pewności, czy w ogóle musi dostosować się do wymogów RODO.

Popyt na rozwiązania z sektora security powinien rosnąć także za sprawą coraz większej skali zagrożeń (zwłaszcza tych, o których głośno, jak ransomware) i świadomości decydentów w przedsiębiorstwach na temat konieczności stosowania skutecznej cyberochrony.

Oprócz bezpieczeństwa największą dynamiką wzrostu w obszarze VAD w dystrybucji mają cechować się komercyjne rozwiązania open source, narzędzia do automatyzacji produkcji, do komunikacji w firmach i służących do zarządzania informacją. Do potencjalnie najsilniej rozwijających się rynków w 2018 r. można zaliczyć również systemy do wideokonferencji, AV, rozwiązania analityki biznesowej oraz Big Data.

– *Będzie znacznie większy popyt także na macierze all-flash – twierdzi Łukasz Chęć, Product Manager QSAN w EPA Systemy.*

Spodziewana jest też poprawa koniunktury na rynku przedsiębiorstw. Dystrybutorzy liczą na to, że w końcu dojdą do skutku odkładane w poprzednich latach inwestycje, co zaowocuje większymi nakładami na infrastrukturę informatyczną. ➤

► – W 2018 r. powinien przypaść szczyt akcji wymiany sprzętu IT. Dotyczy to zwłaszcza komputerów, a ściślej notebooków. Stąd można spodziewać się wzrostów m.in. sprzedaży notebooków biznesowych, choć oczywiście część firm, zwłaszcza MŚP, ze względu chociażby na cenę, zapewne postawi na komputery konsumenckie – przewiduje Ilona Weiss.

Ponadto zdaniem szefowej ABC Data w kraju powinna utrzymać się dobra pasaża w sektorze gamingu, co oznacza solidną sprzedaż zarówno komputerów dla graczy, jak i komponentów oraz akcesoriów. Do produktów, których sprzedaż będzie rosła w dystrybucji ICT, zaliczono również smartfony, w tym wysokomarżowy sprzęt z wyższych półek cenowych.

Z prognoz dystrybutorów wynika, że resellerzy powinni przygotować się na

rosnący popyt na rozwiązania z zakresu inteligentnego domu. W tym kontekście AB przytacza prognozy przewidujące, że wartość rynku smart home zwiększy się ze 120 mln zł w 2017 r. do 600 mln zł w ciągu czterech lat. Według MEC Analytics 70 proc. Polaków jest przekonanych, że właśnie za cztery lata rozwiązania inteligentnego domu staną się standardem.

Ponadto rok 2018 r. w dystrybucji ICT będzie stał pod znakiem rozwoju rynku Internetu rzeczy.

– *Rozwój IoT przełoży się na wzrost sprzedaży systemów do przechowywania i archiwizacji danych, o ile będą one konkurencyjne cenowo wobec odpowiednich usług oferowanych w chmurze. Stworzy też szanse rynkowe dla firm tworzących oprogramowanie do analityki i sterowania urządzeniami* – przewiduje Piotr Cisowski, Business

Unit Manager EBU w Arrow ECS. Internet rzeczy będzie również stymulować popyt na rozwiązania zabezpieczające przechowywanie i przesyłanie danych.

RESELLERZY POWINNI SIĘ ZMIENIAĆ

Dystrybutorzy twierdzą, że partnerzy muszą się zmieniać, aby skorzystać z poprawy koniunktury przewidywanej w 2018 r. Podkreślano, o czym zresztą mówi się od lat, że resellerzy muszą odchodzić od sprzedaży „pudełkowej” i asortymentu typowego dla retailu. Wskazywano zwłaszcza rozwój kompetencji związanych z usługami (jak doradztwo). Zdaniem dystrybutorów resellerzy powinni również postawić na większą specjalizację w konkretnych branżach.



Ilona Weiss,
prezes ABC Data



Andrzej Przybyło,
prezes AB



Sławomir Harazin,
wiceprezes Action



Adam Rudowski,
prezes Veracom

Zdaniem dystrybutorów

ILONA WEISS Wiodący dystrybutorzy, aby pozostać konkurencyjnymi na rynku, muszą oferować coś więcej niż tylko sprawne przesuwanie pudełek, o czym od dawna mówimy. Dziś w naszej branży najważniejsza jest wiedza i zasób kompetencji technologicznych, czyli atrybuty niezbędne przy unikalnych kontraktach. Myślę, że w 2018 r. dystrybutorzy VAD wreszcie będą mogli rozwinąć skrzydła. Wiele wskazuje na to, że w końcu może nastąpić długo oczekiwane odbicie na rynku przetargów publicznych. Spodziewamy się, że m.in. ze względu na postępującą cyfryzację państwa, w nieco dłuższej perspektywie na rynku przetargów IT nastąpi szybszy wzrost.

ANDRZEJ PRZYBYŁO Cyberbezpieczeństwo stanowi dużą szansę dla resellerów i integratorów na poszerzenie oferty o nowe i perspektywiczne usługi. Ich rolą przy dostarczaniu urządzeń i rozwiązań zapewniających bezpieczeństwo infrastrukturze IT powinno być przede wszystkim dobre doradztwo i pomoc użytkownikowi w poprawnym wdrożeniu rozwiązania. Oznacza to, że partner powinien mieć głęboką wiedzę na temat bezpieczeństwa danych i informacji oraz bardzo dobrą znajomość oferowanego sprzętu. Co więcej, ta wiedza powinna być odświeżana oraz okresowo weryfikowana i potwierdzana przez certyfikaty i egzaminy.

SŁAWOMIR HARAZIN Na rynku poradzą sobie ci resellerzy, którzy zbudują odpowiednio silne przewagi konkurencyjne. Moim zdaniem tego typu przewagą mogą być specjalistyczne usługi bazujące na innowacyjnych rozwiązaniach. Czyli nie wystarczy dowieźć do klienta produkt, trzeba jeszcze dostarczyć do niego całe oprogramowanie, know-how, a także zapewnić systematyczną obsługę wdrożonych produktów i usług.

ADAM RUDOWSKI Integratorzy i resellerzy IT zaoferują największą wartość swoim odbiorcom, dysponując kompetencjami z zakresu doradztwa biznesowego. Wydaje się to kluczem do sukcesu w sprzedaży. W celu zapewnienia lojalności klientów końcowych w dłuższym terminie, konieczne jest odchodzenie od transakcyjnego modelu sprzedaży na rzecz wspierania użytkowników w doskonaleniu stosowanych narzędzi, procesów i posiadanych kompetencji. Z pewnością kluczowa jest specjalizacja w wybranych branżach oraz wynikająca z niej głęboka wiedza o rynku i modelu działania konkretnych firm czy instytucji.

– Niezmiennym warunkiem odniesienia sukcesu przez partnerów jest właściwe rozpoznanie potrzeb klienta. Dzięki poznaniu potrzeb i oczekiwań użytkownika oraz możliwości fachowego doradztwa reseller będzie w stanie skonstruować ofertę dla konkretnych grup klientów – uważa Andrzej Przybyło.

Przedstawiciele dystrybutorów zalecają także resellerom i integratorom dywersyfikację działalności i oferty.

– Z jednej strony powinni postawić na dodatkowe usługi, zarówno przed-, jak i posprzedażowe, a z drugiej na produkty inne niż te dostępne w sieciach handlowych. Ich oferta może obejmować np. sprzęt dla klienta biznesowego – radzi Ilona Weiss.

SPLIT PAYMENT – WIELKA NIEWIADOMA

W lipcu 2018 r. wejdzie w życie mechanizm podzielonej płatności (split payment). To zasadnicza zmiana w transakcjach między przedsiębiorstwami. Po-

lega ona na tym, że płatność za fakturę będzie dzielona przez bank na kwotę netto i VAT, które trafią na osobne konta. Tym drugim firma nie będzie mogła swobodnie dysponować. Split payment będzie dobrowolny, ale resort finansów spodziewa się, że docelowo skorzysta z niego 90 proc. przedsiębiorstw.

Jak nowa regulacja wpłynie na rynek? Zdaniem dystrybutorów trudno na razie przewidzieć jej skutki. Nasi rozmówcy wskazują zarówno na plusy, jak i ryzyko związane z podzieloną płatnością. Najważniejszym pozytywnym rezultatem powinno być znaczne ograniczenie (a zdaniem niektórych całkowita eliminacja) wyłudzeń VAT, co oznaczałoby usunięcie z rynku nieuczciwej konkurencji, a w efekcie zwiększenie obrotów i marż uczciwych firm z branży.

– Każde rozwiązanie, które ma na celu uszczelnienie systemu podatkowego, zapewnienie bezpieczeństwa i ochronę uczciwego biznesu, jest dobre dla branży IT. Przedsiębiorcy decydujący się na split

payment będą mieli kolejny dowód na zachowanie należytej staranności – podkreśla prezes Ilona Weiss.

Z drugiej strony podzielona płatność może ograniczyć płynność finansową firm, ponieważ część pieniędzy z płatności za faktury będzie trudno dostępna na koncie VAT (ma ono służyć do regulacji zobowiązań podatkowych, a nie np. do finansowania bieżących zakupów). Dlatego silne finansowo podmioty lepiej poradzą sobie w nowej sytuacji.

– Nowe regulacje mogą mieć znaczący wpływ na całą branżę, chociażby poprzez nowe wymogi płynnościowe. Dystrybutorzy o silnych fundamentach finansowych i odpowiedniej adekwatności kapitałowej nie powinni odczuwać negatywnych skutków zmian wprowadzonych nowymi regulacjami – podsumowuje Andrzej Przybyło.

Nasi rozmówcy są natomiast zgodni, że obecnie trudno ocenić, jak podzielona płatność wpłynie na biznes przedsiębiorstw IT. ■

JOIN US FOR EMEA'S NO.1 CONSUMER TECH CHANNEL EVENT



6-9 February 2018
Fairmont Hotel
Monaco



@DISTREE_EMEA



DISTREE-EMEA.COM

DISTREE EMEA



Fot. AdobeStock

Integratorzy: *co było, co będzie*

Zadaliśmy sześciu integratorom kilka pytań dotyczących niedawnej przeszłości i najbliższej przyszłości ich firm oraz całego rynku IT w Polsce i na świecie. Choć udzielone odpowiedzi w znacznym stopniu różnią się od siebie, to w jednej kwestii panuje zgoda, a mianowicie, że rola tradycyjnie pojmowanego integratora powoli odchodzi w zapomnienie, wypierana przez działającego na wielu poziomach przedsiębiorstwa strategic business partnera.

Jaki był rok 2017 dla waszej firmy?

Piotr Biela, członek zarządu netology Miniony rok był trudny, ale i dał satysfakcję; otwierał oczy w przypadku wielu zjawisk, ale i potwierdzał wagę budowanego od lat zaufania i doświadczenia. Dzięki temu nasze dotychczasowe działania stały się przepustką do wielu innowacyjnych projektów. Pokazał on również, że rola tradycyjnie pojmowanego integratora powoli odchodzi w zapomnienie, wypierana przez działającego na wielu poziomach przedsiębiorstwa strategic business partnera. W roku 2017 ostatecznie przekonaliśmy się, że umiejętny wybór modelu dostarczenia usługi – podkreślam, usługi, a nie tylko konkretnego produktu – zapewnia długotrwałe relacje, oparte na głębokim zrozumieniu roli IT w nowoczesnym przedsiębiorstwie. Pod tym względem był on przełomowy...

Piotr Fabiański, prezes zarządu Infonet Projekt Był to rok dużych wyzwań. Przede wszystkim skupiliśmy się na wprowadzeniu nowej strategii. Z dużymi sukcesami podpisaliśmy wiele umów ramowych na dostawę sprzętu, głównie w sektorze energetycznym. Pozyskaliśmy również wiele kontraktów serwisowych. A co najważniejsze, nasze oprogramowanie zyskało kolejnych dużych klientów.

Tomasz Spyra, właściciel RAFcom Rok 2017 był dla nas jednym z lepszych od początku działalności firmy. Jest to efekt działań, które podejmowaliśmy i prowadziliśmy przez cały rok, m.in. spotkań z klientami w ramach programu „RAFcom IT Future Flash”, który został bardzo dobrze przyjęty na rynku. Tym, co dało się zauważyć w minionym roku, był spadek liczby dużych projektów oraz znaczący wzrost mniejszych.

Artur Kozłowski, wiceprezes Integrity Partners Chociaż poprzeczkę po raz kolejny postawiliśmy sobie wysoko, był to kolejny dobry dla nas rok. Zwiększyliśmy obroty i zysk, utrzymaliśmy zatrudnienie na stabilnym poziomie, pozyskaliśmy wielu nowych klientów (i na rozwiązania Microsoft, i dostawę licencji w modelu Cloud Solution Provider), jak również zrealizowaliśmy duże projekty w największych firmach i instytucjach w Polsce w obszarze cybersecurity. Niemniej ubiegły rok był dla nas przede wszystkim wielkim otwarciem na rynki zagraniczne, zarówno europejskie, jak też północno- i południowoamerykańskie, gdzie zrealizowaliśmy wiele projektów migracyjnych – do Office'a 365 i platformy Azure.

Maciej Kałużynski, prezes One System Rok 2017 był dla nas pierwszym rokiem pracy z organizacją Dell EMC po połączeniu. Zaangażowaliśmy się w partnerstwo z największym obecnie producentem rozwiązań IT na świecie. Realizując ustalone plany sprzedażowe, zdobyliśmy najwyższy status partnerski Titanium, potwierdzający nasze kompetencje. Miniony rok był dla nas bardzo udany. Pomimo licznych wyzwań oraz dynamicznie zmieniającej się sytuacji na rynku IT zrealizowaliśmy ambitne cele biznesowe, jakie postawiliśmy sobie na rozpoczynający się rok.

Adam Niklewicz, właściciel Corporation Systemy Komputerowe i Consulting Jaki był rok 2017 dla naszej firmy...

Zdecydowanie nie najlepszy, a zaryzykowałbym stwierdzenie, że gorszy od poprzedniego. Coraz więcej firm boryka się z problemami finansowymi, co przekłada się na zatory płatnicze. Widać zdecydowany spadek inwestycji – mniej nakładów na modernizację, odnawianie infrastruktury czy też na rozwój technologii. Dostrzegamy także coraz więcej obaw klientów dotyczących wymagań „urzędowych” – JPK, e-deklaracji czy RODO. Oczywiście generuje to w naszej branży ruch inwestycyjny, na przykład wymianę komputerów i systemów, ale wiele rzeczy robimy trochę po omacku, ponieważ nikt do końca nie wie, jak to wszystko będzie wyglądało za pół roku, za miesiąc czy... nawet jutro.

W jakim kierunku będziecie rozwijać działalność firmy w 2018 r.?

Piotr Biela, członek zarządu netology

Dla nas będzie to rok rosnącej świadomości roli rozwiązań umożliwiających zarządzanie bezpieczeństwem w przedsiębiorstwie. Celowo użyłem słowa „zarządzanie”, ponieważ w netology bezpieczeństwo utożsamiamy z procesem, a więc ciągiem działań zmierzających do osiągnięcia i późniejszego utrzymania zadowalającego nas i naszych klientów stanu, nie zaś „jednorazową akcją wdrożeniową”. W obszarze tym mamy przygotowaną niezwykle ciekawą ofertę, która powinna znaleźć uznanie wielu przedsiębiorstw. Rok 2018 będzie też rokiem dalszego oferowania rozwiązań, które umożliwiają działom IT bycie >

DELLEMC
PARTNER
TITANIUM

ONESYSTEM
Jeden partner, wiele rozwiązań

NAJLEPSZA OFERTA
NA SERWERY
DELL EMC
W ONE SYSTEM

► aktywnym i ważnym członkiem procesów biznesowych w dowolnej firmie. Chcemy zmieniać postrzeganie komórek IT: z kosztogennych zbiorowisk technologicznych geeków w działające rozumiejące biznes i wpływ, jaki na konkurencyjność i innowacyjność mają rozwiązania technologiczne.

Piotr Fabiański, prezes zarządu Infonet Projekt

Na pewno będziemy inwestować w rozwój serwisu i kompetencji w takich obszarach jak: backup, storage i wirtualizacja. W kontekście naszego oprogramowania, ITManagera, strategia działania w 2018 r. przewiduje dwa kluczowe obszary. Po pierwsze budowę nowej, siódmej już wersji tego systemu, z którą chcemy wejść na rynki zagraniczne. Poza tym ITManager będzie również dostępny w modelu SaaS. Inwestujemy też w public cloud ze szczególnym uwzględnieniem modelu usługowego, technologii związanych z mobilnym biurem i pracą grupową.

Tomasz Spyra, właściciel RAFcom

W 2018 r. będziemy rozwijać naszą działalność w kierunku bezpieczeństwa, pamięci masowych all-flash, platform do uwierzytelniania, autoryzacji i kontroli dostępu oraz systemów backupu z deduplikacją globalną, w tym rozwiązań do ochrony danych znajdujących się w usługach chmurowych. Ponadto będziemy w dalszym ciągu rozwijać projekt „RAFcom IT Future Flash”.

Artur Kozłowski, wiceprezes Integrity Partners

Dynamiczne zmiany, jakie zachodzą w branży IT, nie pozostają bez wpływu na planowanie strategii naszej firmy. Potrzeba dostosowania się do nowych pomysłów i wizji globalnych dostawców rozwiązań wymusza na takiej firmie jak Integrity Partners konieczność szybkiego reagowania na sygnały, jakie płyną z rynku. W roku 2018 będziemy stawali jednak na dwa sprawdzone dotychczas „konie”, a będzie to cloud i szeroko pojęte cybersecurity. Dzięki korektom w strukturze przedsiębiorstwa, które mają za zadanie zwiększyć efektywność, dużym inwestycjom w digital marketing, działaniom w obszarze research and development, jak też wprowadzaniu no-

wych rozwiązań do naszego portfolio – chcemy jeszcze bardziej ugruntować naszą pozycję na rynku IT w 2018 r.

Maciej Kałużynski, prezes One System W odpowiedzi na potrzeby naszych obecnych klientów oraz uwzględniając trendy rynkowe będziemy w 2018 r. skupiać się na dostarczaniu rozwiązań pomagających przyspieszać procesy biznesowe, ułatwiających zarządzanie, a co za tym idzie zapewniających oszczędności i większe przychody naszym klientom. Mam tu na myśli m.in. rozwiązania hiperkonwergentne, nowoczesne serwery i macierze dyskowe, a także bezpieczny i bardzo wydajny backup zapewniający deduplikację i kompresję danych.

Adam Niklewicz, właściciel Corporation Systemy Komputerowe i Consulting

Oczywiście utrzymujemy obecny kierunek działania, a więc rozwiązywanie problemów naszych klientów, dostarczanie sprzętu, oprogramowania i kompleksowych rozwiązań, w tym reagowanie na zmiany w wymaganiach prawnych dotyczących JPK, e-deklaracji itp. Od pewnego czasu wprowadziliśmy usługi chmurowe firm zewnętrznych, aby umożliwić klientom niejako oderwanie działalności od konkretnego biurka.

Na jakie usługi będzie największy popyt w 2018 r. na całym rynku?

Piotr Biela, członek zarządu Netology Security, security, security... w każdym obszarze i na każdym poziomie. Od kluczowego w naszym rozumieniu kształtowania świadomości przez systemy rozwiązujące konkretne problemy w kluczowych obszarach aż do całościowych rozwiązań typu SOC. Niezwykle ważne jest dla nas dalsze rozwijanie kompetencji, które zapewniają optymalizację wartości wskaźnika „time to market”, niezależnie od tego, czy działamy na poziomie infrastruktury, rozwiązań programowych czy procesów. Ponadto jesteśmy przekonani, że konsekwentnie realizowana polityka wspierania klientów – nie tylko w doborze najlepszego dla nich rozwiązania, ale wspólnym znajdowaniu i mierzeniu korzyści biznesowych będących skutkiem jego wdrożenia – będzie kluczem do nowych, ciekawych projektów. Zasada „poznaj, żeby zrozumieć – zrozum, żeby doradzić” jest nadal aktualna.

Piotr Fabiański, prezes zarządu Infonet Projekt

Myślę, że nasza strategia obejmuje dokładnie te obszary, które będzie charakteryzować największy popyt w 2018 r.: wsparcie serwisowe, rozwiązania integratorskie, technologie związane z Office 365 lub Google G-Suite jako mobilne biuro i platforma do pracy grupowej. W kontekście IT Managera będą to optymalne kosztowo rozwiązania służące do wsparcia w zakresie RODO, zarządzania zasobami, ticketami (systemy Help Desk) czy monitoring komputerów służbowych.

Tomasz Spyra, właściciel RAFcom

Należy się spodziewać usług związanych z audytem systemów informatycznych oraz ich dopasowaniem do wymogów wchodzącego w maju 2018 r. rozporządzenia RODO. Popyt będzie rósł również na usługi związane z zapewnieniem poufności i bezpieczeństwa składowanych danych.

Artur Kozłowski, wiceprezes Integrity Partners

Moim zdaniem nadal będzie duże zapotrzebowanie na specjalistyczne usługi eksperckie, architektoniczne, niezbędne w skomplikowanych projektach, wdrożeniach, integracjach systemów, zabezpieczeniu danych i dostępow. Szczególnie tam, gdzie mamy do czynienia z dużymi przedsiębiorstwami czy instytucjami i mówimy o rozwiązaniach głównie on-premise. Oczywiście gwałtowny rozwój chmury i modelu SaaS wymusił na branży IT szybkie, sprawne i elastyczne działanie w obszarze dostarczania podstawowych usług oraz wsparcia dla działów IT i użytkowników. Jednocześnie w znacznie większym stopniu jesteśmy angażowani przez działy „biznesowe” naszych klientów, aby wspierać osoby odpowiedzial-

ne za dobór odpowiednich narzędzi poprawiających produktywność i bezpieczeństwo. Niewątpliwie – co widać już było w 2017 r. – w związku ze zbliżającą się datą dostosowania podmiotów do dyrektywy RODO wzrośnie zapotrzebowanie na usługi prawne, analityczne i consultingowe.

Maciej Kałużyński, prezes One System Usługi chmurowe to jeden z najbardziej wyraźnych trendów. Już dziś zauważamy dużo większe zainteresowanie, niż jeszcze rok temu, implementacją Office'a 365 oraz rozwiązań Microsoft Azure. Coraz więcej klientów interesuje się również zakupem rozwiązań w modelu as a service, leasingowaniem lub wynajmem infrastruktury oraz otrzymywaniem w ramach usług konkretnych funkcjonalności rozwiązania. W związku z wejściem w 2018 r. regulacji dotyczących ochrony danych osobowych spodziewamy się dużego zainteresowania usługami audytorskimi związanymi z bezpieczeństwem i przechowywaniem danych w przedsiębiorstwach.

Adam Niklewicz, właściciel Corporation Systemy Komputerowe i Consulting

Na pewno zyskiwać na znaczeniu będą usługi związane z dostosowaniem systemów informatycznych, wraz z dokumentacją, do nowych wymagań prawnych. Rozwój e-deklaracji oraz JPK wymusza wymianę komputerów wraz z systemami. Podpisy kwalifikowane to kolejne pozycje konieczne do wprowadzenia w firmach. RODO to chyba najważniejsza pozycja w naszej ofercie na rok 2018. Znakomita większość naszych klientów nie ma pojęcia, co powinna zrobić, aby nie narazić firmy na kary. Szkolenia, które są organizowane, udzielają mało konkretnych odpowiedzi. Dlaczego? Ponieważ „wszystko jest w ruchu” i sami szkoleniowcy nie wiedzą, jak to będzie wyglądało w praktyce.

Czy już przestawiacie firmę na usługi chmurowe?

Piotr Biela, członek zarządu netology Od kilku lat zapewniamy rozwiązania oferowane pod marką netosphere. W naszym jednak rozumieniu chmura jest jedynie sposobem dostarczenia i rozliczenia usługi, nie zaś jej fizycznym adresem. Tak więc tam, gdzie znajduje to uzasadnienie, będziemy gorącymi ambasadorami rozwiązań cloud – nie zaś ślepymi wyznawcami tego modelu biznesowego. Wspólnie z klientami uczymy się korzystać z jego dobrodziejstw, uważając jednocześnie na pułapki, np. związane z monitoringiem, rozliczalnością czy bezpieczeństwem usług.

Piotr Fabiański, prezes zarządu Infonet Projekt Tak, coraz większa liczba naszych klientów rozważa już, pod kątem wdrożeń naszego oprogramowania, wykorzystanie platform SW/HW dostępnych w chmurze. My również do działalności produkcyjno-biznesowej zaczynamy używać rozwiązań chmurowych, w tym Office 365.

Tomasz Spyra, właściciel RAFcom Nie, jeszcze nie, choć cały czas przyglądamy się technologiom chmurowym. Pełne przestawienie się na usługi cloud wymagałoby zmiany profilu działalności firmy i nabycia nowych kompetencji. W tym momencie skupiamy się na tym, na czym znamy się najlepiej i gdzie posiadamy największe kompetencje, a więc na bezpieczeństwie i ochronie danych.

Artur Kozłowski, wiceprezes Integrity Partners Począwszy od 2009 r. płyniemy z „nurtem chmury” i każdy kolejny rok to coraz większy udział tych usług w ogólnym bilansie naszej firmy. Nadal jednak, pomimo coraz większego zainteresowania rozwiązaniami chmurowymi i zaufania do nich, nie możemy zapominać o takich podmiotach i instytucjach, które są jeszcze z różnych powodów sceptycznie nastawione do chmury i wymagają od nas tradycyjnego podejścia.

Maciej Kałużyński, prezes One System W 2017 r. postawiliśmy na rozwój kompetencji w zakresie cloud oraz wprowadziliśmy do naszej oferty hybrydowe rozwiązania do backupu i przechowywania danych, które integrują się z chmurą, m.in. Microsoft Azure.



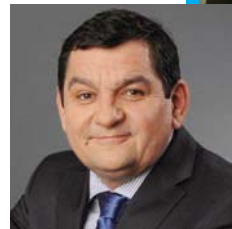
Piotr Biela,
członek zarządu
netology

Piotr Fabiański,
prezes zarządu
Infonet Projekt



Tomasz Spyra,
właściciel
RAFcom

Artur Kozłowski,
wiceprezes
Integrity Partners



Maciej Kałużyński,
prezes
One System

Adam Niklewicz,
właściciel
Corporation Systemy
Komputerowe
i Consulting



Adam Niklewicz, właściciel Corporation Systemy Komputerowe i Consulting Nie, ale jest to związane z tym, że reprezentuję małą firmę. Na tę chwilę nie widzę takiej potrzeby. Oczywiście mamy w ofercie usługi chmurowe innych dostawców, z którymi współpracujemy. Jednak zainteresowanie nimi naszych klientów jest niemal zerowe.

OPRACOWAŁ
TOMASZ GOŁĘBIOWSKI



Materiały eksploatacyjne: zachodnia alternatywa w odwrocie

Przemysł „eksploatacji zamiennej” w Europie i USA, który do późnych lat 90. w całości oparty był na lokalnej regeneracji kaset, ciągle słabnie. Szanse na przetrwanie mają tylko największe zachodnie przedsiębiorstwa. Przy czym również w ich przypadku regeneracja własna stanowi coraz mniejszą część biznesu.

KAROLINA MARSZAŁEK

Jak to się stało, że przemysł regeneracyjny na Zachodzie uległ wyraźnemu skurczeniu, podczas gdy liczba producentów materiałów eksploatacyjnych w Chinach wzrosła? Próbę odpowiedzi na tak zadane pytanie podjęli analitycy Actionable Intelligence (AI) w raporcie „Forces Shaping Today’s Cartridge Remanufacturing Industry” opublikowanym w grudniu ub.r. Przypominają, że w okresie największego rozkwitu tego segmentu rynku (od lat

90. do kryzysu w 2008 r.) w USA i Europie działało ponad 10 tys. firm produkujących zamienne wkłady do urządzeń drukujących, posługując się techniką regeneracji. W samych Stanach było to 4,5 tys. podmiotów. Teraz w USA pozostało ich poniżej 750, choć w Europie nadal działa ich kilka tysięcy. Autorzy raportu spodziewają się jednak, że po 2020 r. liczba „regeneratorów” spadnie po raz kolejny, tym razem o co najmniej jedną trzecią.

To efekt tego, że tania i szybka produkcja z Chin rozpętała wojnę cenową, którą zdołały przetrwać głównie największe zachodnie przedsiębiorstwa (powstałe m.in. w wyniku procesów konsolidacyjnych na rozdrobnionym rynku, co miało miejsce przed 2008 r.). Analitycy AI przypominają, że zachodnie firmy już pod koniec lat 90. chętnie zaczęły wspomagać swój biznes towarami z Dalekiego Wschodu, aby nadażyć za wysokim popytem, jaki wytworzyły ich własne, oparte

na regeneracji zamiennie materiały eksploatacyjne. Wygodniej, szybciej i taniej było bazować choć w części na imporcie zamienników z Chin, niż w całości polegać na własnej, bardziej czasochłonnej i kosztowniejszej refabrykacji. W wyniku narastającego popytu producenci z Kraju Środka stanęli w pewnym momencie przed koniecznością nadążania za zamówieniami z Zachodu – stąd na dalszy plan zeszło ryzyko związane z dostarczaniem produktów w 100 proc. nowych, często naruszających patenty producentów (mowa o tzw. klonach), które od roku 2008 zaczęły napływać do Europy i Stanów coraz większą falą.

PATENTOWA KRUCJATA

Odpowiedzią urzędników europejskich i amerykańskich na napływ „niebezpiecznego patentowo” towaru był nacisk na egzekwowanie prawa własności intelektualnej, jakie przysługuje producentom oryginalnych materiałów eksploatacyjnych. Znacznie wzrosła liczba urzędników celnych, szczególnie w USA, ale i na zachodzie Starego Kontynentu. Głośnym echem odbiły się w mediach sprawy sądowe o naruszenie patentów OEM, z czego najwięcej ich odbyło się w 2014 r. Pozwy przeciwko licznym konkurentom składali wtedy: HP, Lexmark, Canon, Epson i Samsung. W samym 2017 r. miało miejsce co najmniej sześć ważnych rozpraw, inicjowanych na wniosek Epsona i Canona. Dzięki efektywnej kontroli towaru pod kątem praw patentowych producentów OEM przed konkurencją z Chin obroniły się przy okazji te zakłady, które opierają działalność na odnawianiu zużytych wkładów atramentowych i tonerowych.

Jednak niedawno wprowadzone zmiany w prawie patentowym USA mają z kolei ułatwić tamtejszym resellerom import tanich wkładów z zagranicy. Ich większe ilości już są dostępne, co z pewnością naraża lokalne firmy regenerujące na ryzyko dalszej utraty udziału w rynku. Można się też spodziewać, że nowe zapisy prawne będą w dłuższej perspektywie sprzyjać dalszej erozji cen.

Z danych Actionable Intelligence wynika, że każdego miesiąca do USA trafia

Tysiące chińskich fabryk...

...produkujących wkłady zamiennie do urządzeń drukujących są rozproszone we wschodnich prowincjach Chin – od Liaoning na północy do Guangxi na południe od Guangzhou. Lokują się także w skupiskach centralnych chińskich prowincji, takich jak Hebei i Syczuan oraz w okolicach Pekinu. Południowe miasto portowe Zhuhai w prowincji Guangdong jest największym centrum produkcyjnym w Chinach. Według danych chińskiego rządu znajduje się tam ok. 700 zarejestrowanych firm produkujących alternatywne materiały eksploatacyjne. W 2015 r. chińskie władze twierdziły, że Zhuhai odpowiadał za produkcję 70 proc. światowych taśm do drukarek, 60 proc. wszystkich zamiennych wkładów atramentowych używanych na całym świecie i 35 proc. światowych regenerowanych kaset z tonerem. Materiały eksploatacyjne do drukarek eksportowane przez to jedno miasto są wysyłane do ponad 100 krajów na całym świecie.

1 mln regenerowanych kaset z tonerem oraz 1,4 mln 100 proc. nowych materiałów eksploatacyjnych. W Europie natomiast proporcje te wynoszą 1,8 do 2,7 mln. Według raportu AI na rynkach rozwijających się, gdzie ochrona patentowa jest słabiej egzekwowana, klony mogą stanowić nawet 70 proc. rynku eksploatacji zamiennej.

BLIŻEJ KLIENTÓW

Wśród chińskich dostawców „alternatywy” obserwuje się od pewnego czasu procesy konsolidacyjne, które umożliwiają im zwiększanie liczby produkowanych wkładów alternatywnych

Wśród chińskich dostawców „alternatywy” obserwuje się od pewnego czasu procesy konsolidacyjne.

w krótkim terminie – zarówno nowych (w tym „niebezpiecznych patentowo”), jak i regenerowanych. Przedsiębiorstwa Państwa Środka przez konsolidację zastrzegają także wewnętrzną rywalizację – jako przykład analitycy AI wskazują Hubei Dinglong i Ninestar Corporation. Chińskie firmy starają się też wchodzić

bezpośrednio na rynek zachodni przez akwizycję, czego modelowym przykładem jest zakup Lexmarka przez Apex Technology. Kolejnym celem chińskich potentatów może być w najbliższych latach m.in. Pelikan Hardcopy.

NASZE PODWÓRKO

Polski rynek alternatywnych materiałów eksploatacyjnych również wyrósł na regeneracji wkładów, którą prowadziły nieduże, ale liczne firmy. Sytuacja tych przedsiębiorstw była co najmniej niewesoła już jakiś czas temu (pisaliśmy o tym m.in. w artykule „Chiński przypływ”, nr 7/2016). Obecnie nie brakuje opinii, że polscy „regeneratorzy” zostali właściwie pokonani przez producentów z Chin. Tych, którzy pozostali, można policzyć na palcach jednej ręki. Bronią się jeszcze głównie te firmy, które wyspecjalizowały się w regeneracji kaset skomplikowanych, specjalistycznych. Lepiej wygląda sytuacja zachodnio-europejskich „regeneratorów”, których „chiński huragan” nie zmiata tak szybko jak w przypadku polskiej konkurencji. Wynika to przede wszystkim z większej siły dużych firm zachodnich, które importując wschodni towar, mogły sobie jednocześnie pozwolić na obniżkę cen kaset regenerowanych lokalnie. Zachowują więc ciągle wysokie zdolności produkcyjne, choć oczywiście ich biznes systematycznie się kurczy, co oznacza, że wcześniej czy później również zachodnie rynki nie unikną polskiego scenariusza. ■



Eksploatacja: sama cena to za mało

Spadki sprzedaży na rynku materiałów eksploatacyjnych dotyczą głównie zamienników. Prowadzenie biznesu bazującego na tych produktach utrudnia zarówno stopniowa zmiana polityki cenowej producentów OEM, jak i wojna – również cenowa – między licznymi dostawcami „alternatywy”.

KAROLINA MARSZAŁEK

Z jednej strony nie jest źle i najwyraźniej druk nie „umiera” – przynajmniej w MŚP. Tak wynika z badania przeprowadzonego przez ARC Rynek i Opinia na zlecenie Brothera. W sumie 80 proc. respondentów przyznało w nim, że kwestia druku jest dla nich bardzo ważna. Aż 90 proc. uczestników badania stosuje maszyny laserowe, zaś modele atramentowe wykorzystywane są przez 39 proc. Przeważają wydruki monochro-

matyczne, ponieważ przeważnie zawierają dokumenty tekstowe i księgowo, w tym zamówienia oraz umowy. Z kolorowych wydruków korzysta jedynie 10 proc. badanych – najczęściej pracowników działu marketingu i sprzedaży. Przy zakupie drukarek w pierwszym rzędzie użytkownicy zwracają uwagę na koszt materiałów eksploatacyjnych (64 proc. wskazań).

Z drugiej strony na polskim rynku materiałów eksploatacyjnych ciągle obserwo-

wane są, wprawdzie niewielkie, ale jednak spadki. Od stycznia do czerwca 2017 r. sprzedaż tych produktów obniżyła się o blisko 2 proc. w ujęciu ilościowym, w porównaniu z tym samym okresem 2016 r. – wynika z danych IDC. W sumie w I poł. ub.r. wprowadzono na rynek ok. 6,1 mln kartridżów atramentowych i tonerów.

Mniejsza stabilność panowała w segmencie tuszów (-3,1 proc.) niż tonerów (-1,2 proc.). Gorsza koniunktura w oma-

wianym okresie uderzyła w tak zwane zamienniki. Podczas gdy sprzedaż produktów oryginalnych pozostała na tym samym poziomie, w segmencie „alternatywy” zanotowano blisko 8-proc. spadek. Największe tąpnięcie (-15,9 proc.) dotyczyło produktów ponownie napełnianych. W grupie zamienników skonsolidowane wyniki sprzedaży Actisa i Activejet dają tym markom 31,6 proc. udziału w rynku (ilościowo), udziały kolejnych marek wynoszą po mniej niż 10 proc. Największy w tym ujęciu spadek sprzedaży zanotowały małe marki zaliczone do grupy „others” (-31,9 proc.).

To powolne, ale jednak zmniejszanie się popytu na „alternatywę” jest zastanawiające w kontekście przytoczonych wyżej rezultatów badania ARC Rynek i Opinia, z których wynika, że cena materiałów eksploatacyjnych jest szczególnie istotna przy podejmowaniu decyzji o zakupie. Skłania to do postawienia tezy, że odbiorcy, choć faktycznie sięgają po produkty atrakcyjne cenowo, jednocześnie odchodzą od wybierania tych najtańszych.

OEM: TAKTYKA DZIAŁA

Producentom OEM w walce o utrzymanie dobrych rezultatów na tym trudnym rynku pomaga zapewne lepsza niż kiedyś polityka cenowa – dotycząca zarówno wkładów atramentowych, jak i tonerów. Integratorzy, zwłaszcza ci więksi, twierdzą, że coraz częściej opłaca im się poświęcić czas i przekonać klientów biznesowych do przejścia na oryginały, bo marże na ich sprzedaży zaczynają być naprawdę satysfakcjonujące. Na rosnącą popularność oferty producentów OEM wpływają też działania mające na celu rozpowszechnienie usług Managed Printing Services. Przez ostatnie dwa lata były jednym z wiodących tematów na rynku druku. Podobnie będzie w roku 2018 i kolejnych latach, ponieważ producenci szczególnie liczą na rozwój modelu kontraktowego, a nie wzrost liczby zrealizowanych transakcji.

MPS w najprostszej formie – płatności za klik – można oprzeć na zamiennikach. Na przykład w przypadku klientów, u których w ramach tej usługi wstawiane są używane maszyny. Często przy „alternatywie” chcą również pozostać użyt-

kownicy korzystający z leciwych, ale ciągle działających drukarek. Według przywołanego wcześniej badania Brothera tę taktykę stosuje 73 proc. respondentów z sektora MŚP. Jednak w końcu wymiana nastąpić musi, a wówczas, wraz z nowymi maszynami wstawianymi w ramach świadczenia usługi, będą dostarczały oryginały.

Na razie MPS rozwija się przede wszystkim w dużych firmach. One też, nawet jeśli nie korzystają z tego modelu świadczenia usług, skłaniają się raczej ku materiałom eksploatacyjnym OEM. Tak wynika m.in. z doświadczenia Grupy Marcova Polska, partnera kilku producentów drukarek, który ma przy tym spore doświadczenie w sprzedaży „alternatywy”.

Producenci podkreślają, że do zakupu oryginalnych materiałów eksploatacyjnych klientów skłania coraz częściej korzystny współczynnik TCO związany z maszynami drukującymi. Dlatego błędem byłoby, rozmawiając z klientem, nie brać tego pod uwagę. Widząc korzyści płynące z poprawy parametru TCO, klient chętniej dokupi „święty spokój” w postaci OEM-ów. Rola tego współczynnika będzie niewątpliwie rosła w procesie sprzedaży rozwiązań druku.

ZAMIENNIKI: WALKA NA DWA FRONTY

Biznes na rynku zamiennych materiałów eksploatacyjnych komplikuje kilka czynników. Najważniejszym jest walka cenowa – nie tylko „alternatywy” z OEM, ale także między poszczególnymi dostawcami zamiennych tuszów i tonerów. Ta druga przybrała na sile wraz z napływem na nasz rynek chińskich zamienników, które już właściwie pokonały lokalnych regeneratorów, sprawiając, że biznes tych, którzy pozostali, opiera się z reguły na regeneracji niszowych specjalistycznych wkładów.

Dużym odbiorcą zamiennych materiałów eksploatacyjnych jest administracja państwa. Jednak rozwój cyfrowego obiegu dokumentów zaczyna mieć negatywny wpływ na sprzedaż tuszów i tonerów także użytkownikom z tego sektora. Zwłaszcza że klienci końcowi – nie tylko państwowi odbiorcy – coraz częściej rezygnują z druku na rzecz zapisywania danych na nośnikach elektronicznych. Specjaliści podkreślają, że nowe technologie, szybki styl życia i coraz łatwiejszy dostęp do Internetu stanowią obecnie główne wyzwania dla biznesu związanego z drukiem i materiałami eksploatacyjnymi, również tymi tańszymi. Dlatego usługi, a także sprzedaż, >

Zdaniem integratora

❑ Michał Gac, wiceprezes zarządu, Grupa Marcova Polska

W dużych firmach klienci końcowi zdecydowanie przechodzą już na MPS, a więc i eksploatację OEM. Nawet jeśli duże przedsiębiorstwo z tej usługi nie korzysta, to również kupuje oryginalne materiały eksploatacyjne. W małych firmach nadal istotne są zamienniki – chińskie, ponieważ polska regeneracja właściwie już nie istnieje. Nie obroniła się przed dalekowschodnią „alternatywą”. My sami ograniczyliśmy nasze działania regeneracyjne wyłącznie do wyjątkowo specjalistycznych produktów.

Przyznam, że polityka producentów OEM bardzo się zmieniła i partnerzy mogą teraz dobrze zarabiać na oryginalnych materiałach eksploatacyjnych. Mam tu na myśli podejście HP i Xeroxa, z którymi blisko współpracujemy, a także OKI. Czasem lepiej jest sprzedać dwa „OEM-y” niż dwadzieścia zamienników. Jeśli gdzieś sprzedaliśmy maszynę, ale klient nie chce podpisać kontraktu, opłaca nam się poświęcić czas, przekonując go do stosowania materiałów eksploatacyjnych producenta drukarki. Zamiennikami odbiorcy końcowi są atakowani ze wszystkich stron, dlatego marże na nich są w tej chwili groszowe.

Jako firma bardzo postawiliśmy na MPS. Ściśle w tym zakresie współpracujemy na przykład z Xeroxem. Ten producent ma mądrą politykę, ponieważ usługa w jego wydaniu umożliwia nam stały kontakt z klientem końcowym. Niedawno zadzwonił do mnie człowiek z działu „directowego” Xerox, proponując wspólne działania u dużego klienta, z którym Marcova Polska ma relacje, ale trudno byłoby nam samym zaspokoić wszystkie jego potrzeby.

A przez takie propartnerskie podejście producenta korzyści odnoszą wszystkie strony.

- ▶ obok materiałów eksploatacyjnych, rozwiązań z zakresu zabezpieczania i przechowywania danych, to dobra taktyka.

MARŻE: TRZEBA DO NICH WRÓCIĆ

Jak argumentują eksperci, powszechne zjawisko walki ceną musi wpływać na jakość produktu – trzeba ją ciągle obniżać, aby móc sprzedać towar. Mimo tego klienci końcowi przyzwyczajeni do patrzenia tylko na cenę nie zwiążą się na trwałe z resellerem. Nawet jeśli będą rozczarowani towarem, który u niego kupili, mogą nie wrócić do sklepu, aby poinformować o tym sprzedawcę, tylko zaopatrzą się w innym miejscu. Reseller może więc nie mieć świadomości, ilu klientów traci i dlaczego, a także czy towar, który oferuje, jest postrzegany dobrze czy nie.

„Najwyższy czas, aby wielu resellerów odpowiedziało sobie na pytanie, na ile zależy im na rentowności” – słyszymy od dostawców, którzy widzą konieczność odwrócenia niekorzystnego dla kanału niskocennego trendu na rynku zamiennych eksploatacji. Dodają, że to wymaga innego podejścia do biznesu, stworzenia strategii, która jest potrzebna obecnie nawet najmniejszemu sprzedawcy. Spostrzegają, że część resellerów już to rozumiała, wielu jednak przeskakuje od dostawcy do dostawcy w poszukiwaniu groszowych zniżek, zamiast związać się z takim, od którego oprócz dobrego produktu dostaną np. wsparcie marketingowe.

Jednocześnie autorzy takich rad przyznają, że wyjście z opisanej sytuacji jest trudne dla zapracowanego właściciela małej firmy IT. Możliwe, że do zmiany spojrzenia na własny biznes zmusi niektórych resellerów przewidywany ogólny wzrost cen zamienników, po tym jak podrożeją komponenty niezbędne do ich produkcji. Ma to związek z finalizacją dużych akwizycji na rynku druku – HP Inc. i Samsunga oraz Lexmarka i chińskiego Apexa (wiodącego, wraz ze Static Control, wytwórcy komponentów do zamiennych wkładów).

PATENTOWE ZAGROŻENIE

Handel najtańszymi zamiennymi tuszami i tonerami staje się problematyczny jeszcze z innych powodów, nieustannie podkreśla-

>>> Trzy pytania do...



Tomasza Drzała, prezesa Stowarzyszenia Fair Market Institute

CRN Od pewnego czasu piszemy o napływie na polski rynek tzw. chińskich klonów. Jak FMI ocenia skalę tego zjawiska?

TOMASZ DRZAŁA Do naszego stowarzyszenia w każdym tygodniu trafia wiele podobnych informacji. Jest to aktualnie duży problem. Współpracujemy na co dzień z producentami OEM w celu weryfikacji tego, co się dzieje na rynku.

CRN Czy i jak można temu przeciwdziałać? Czy producenci powinni systematycznie prowadzić tak spektakularne działania związane z ochroną własności intelektualnej, jak np. HP Polska w latach 2013–2014 r.?

TOMASZ DRZAŁA O ile wiem, producenci planują je lub nawet już prowadzą. Może nie są zakrojone na tak szeroką skalę jak kilka lat temu, ale na pewno możemy potwierdzić intensyfikację działań. Mamy również nadzieję, że polski rynek powoli się cywilizuje. Dużą rolę odgrywa w tym przypadku edukacja. I nie mam na myśli edukacji dystrybutorów czy też producentów, ale raczej resellerów i dużych zamawiających. Nasze stowarzyszenie prowadzi działania na rzecz zwiększenia świadomości

przedsiębiorców, jeśli chodzi o konieczność stosowania oryginalnych produktów i zwalczania tzw. szarej strefy dystrybutorów nieautentycznych części zamiennych.

CRN W jaki sposób dystrybutor zamienników z Chin może sprawdzać, czy nie sprowadza klonów? Trudno to robić bez dużych inwestycji w ten biznes. Tymczasem ciągle słyszy się o walce cenowej na rynku „alternatywy”, co wyklucza duże inwestycje w przypadku większości firm...

TOMASZ DRZAŁA FMI nieodpłatnie opiniuje produkty w zakresie ewentualnego naruszenia praw patentowych. Dotyczy to w szczególności, ale nie tylko, wkładów laserowych z zewnętrznym mechanizmem napędowym. Jak już wspominałem, najważniejsza jest jednak świadomość zamawiających. Tym bardziej że polski system, obok ochrony cywilnoprawnej patentów, w przypadku ich naruszenia przewiduje również odpowiedzialność karną. Zwracamy uwagę, że jest to odpowiedzialność solidarna i obejmuje zarówno producentów, dystrybutorów, jak i dalszych nabywców.

nych zarówno przez producentów OEM, jak i przez niektórych dostawców „alternatywy”. Przypominają oni o ryzyku patentowym. Wiedza o patentach obejmuje bardzo dużo obszarów, co sprawia, że rozwijanie bezpiecznego i intratnego biznesu na rynku materiałów eksploatacyjnych jest sprawą trudną.

Istnienie poważnego ryzyka nieświadomego zakupu i dalszej odsprzedaży wkładów naruszających własność intelektualną producentów OEM potwierdzają coraz to nowe źródła – przykładem Actionable Intelligence, którego raport pochodzący z grudnia 2017 r. opisujemy na stronie 40, a także powstałe w ub.r. Stowarzyszenie Fair Market Institute. Organizacja ta, jak czytamy na jej stronie internetowej „prowadzi działania na rzecz zwiększenia

świadomości przedsiębiorców o konieczności stosowania oryginalnych produktów i zwalczania tzw. szarej strefy dystrybutorów nieautentycznych części zamiennych”. Jakiś czas temu stowarzyszenie zaapelowało do branży o „wstrzymanie importu produktów, co do których istnieje uzasadnione podejrzenie łamania praw patentowych największych światowych producentów, takich jak HP, Canon czy Xerox”. FMI radzi m.in., aby w przypadku kupowania tuszów i tonerów innych niż OEM, poprosić o zabezpieczenie przed odpowiedzialnością z tytułu ewentualnego naruszenia tych praw – można je otrzymać od dobrych dostawców. W tym kontekście kluczowe staje się korzystanie z zaufanego źródła, nie zaś kierowanie się jedynie kryterium ceny. ■

Szkoła XXI wieku: niewielka zmiana, wielkie efekty

Nowe rozwiązania IT mogą sprawić, że szkoła nie będzie kojarzyć się dzieciom ani rodzicom jedynie z dźwiganiem ciężkich książek, zeszytów i stert prac, ale również z nowoczesnymi, nadążającymi za współczesnym światem rozwiązaniami i zabawą. Dobrym przykładem jest wdrożenie serwera Synology, dzięki któremu w jednej z warszawskich podstawówek zmieniła się jakość uczenia i uproszczono sprawy organizacyjne.

Szkoła Podstawowa nr 146 im. Janusza Korczaka istnieje od 1964 r. To placówka edukacyjna, która stawia na nowoczesne rozwiązania i metody nauczania. W ostatnich latach dynamicznie rozwija się pod tym względem, zachęcając dzieci do aktywnego korzystania z udostępnianych im zasobów. Dyrekcja szkoły zdecydowała się także na informatyzację codziennych czynności. Uczniowie wymieniają się z nauczycielami pracami domowymi i zadaniami, które są udostępniane w katalogach domowych nadzorowanych przez pedagogów. Dzięki temu w każdej chwili nauczyciele i rodzice mogą sprawdzać aktualny postęp prac oraz nadzorować wykonywane zadania.

WYZWANIE

To, że szkoła postanowiła dopasować ofertę do wymogów XXI wieku, wiązało się z określonymi wyzwaniami. Zwłaszcza że w tym roku szkolnym jej infrastruktura znacząco się powiększyła, ze względu na przejście dodatkowej placówki wraz z jej wszystkimi zasobami. Wynikająca z tego rozbudowa infrastruktury spowodowała problemy związane z dużą liczbą jednocześnie zapytań oraz niewystarczającymi zasobami posiadanego serwera. To z kolei uniemożliwiało efektywne korzystanie z niego w czasie rzeczywistym. Kolejnym wyzwaniem okazały się popularne programy szyfrujące dane. W rezultacie pojawiła się potrzeba zakupu urządzenia, które pełniłoby funkcję centrum kopii zapasowych z możliwością odzyskiwania zaszyfrowanych plików



historycznych, aby uniknąć potencjalnej straty ważnych dokumentów.

ROZWIĄZANIE

Dyrekcja i szkolni specjaliści IT po analizie rynku wskazali na serwer Synology RS815+. Spełniał on wszystkie zakładane wymogi i dysponował niezbędnymi funkcjonalnościami. Wdrożenie przeprowadziła firma IT Solution. Urządzenie zostało zaimplementowane w infrastrukturze sieciowej placówki (ok. 100 komputerów i ok. 400 użytkowników). Dzięki zastosowaniu dysku SSD w trybie cache skróceniu uległ czas dostępu do najczęściej używanych plików. Urządzenie zostało dodatkowo skonfigurowane jako centrum backupu i współużytkowania plików ważnych dla części administracyjnej szkoły. Dzięki synchronizacji kluczowych elementów oraz wersjonowaniu plików możliwe stało się – jak już wspomnieliśmy – odzyskiwanie ważnych danych po zaszyfrowaniu ich na komputerze. Dzięki czterem portom GbE ustawiona została agregacja łączy, co zwiększyło wydajność w sieci lokalnej.

Istotnym elementem serwera RS815+ jest system DSM, dzięki któremu Synology może zapewnić instytucjom publicznym czy też firmom prywatnym możliwość efektywnej komunikacji w czasie rzeczywistym w trakcie tworzenia plików oraz wspólne działania na jednej bezpiecznej platformie.

SYNOLOGY – OPIEKA NAD PARTNERAMI

Warto przypomnieć, że od połowy ub.r. polski zespół Synology powiększył się o dwie dodatkowe osoby. Opieką nad kanałem partnerskim i koordynacją działań marketingowych zajmują się od tamtej pory: Magdalena O'Dwyer oraz Aneta Bělasky (obie panie w ramach funkcji product managera). Jak mówią: „Rynek polski jest naszym priorytetem i dołożymy wszelkich starań, aby partnerzy Synology czuli nasze wsparcie. Jednocześnie doceniamy wkład klientów w sukces naszej firmy. Jako producent jesteśmy otwarci na wszelką współpracę z resellerami i integratorami, którzy mają ciekawe, innowacyjne i praktyczne pomysły”.



Fot. AdobeStock

NAS w biurze i pod strzechą

Ostatnie wydarzenia na rynku IT to woda na młyn dla producentów serwerów NAS. Wszystko wskazuje na to, że dobra passa potrwa przynajmniej kilka lat.

WOJCIECH URBANEK

Gospodarstwa domowe oraz małe firmy coraz częściej zaopatrują się w systemy NAS. QNAP, lider na polskim rynku tych rozwiązań, zwiększył w 2017 r. sprzedaż urządzeń przeznaczonych dla SOHO w Polsce o 70 proc w ujęciu rocznym.

Przy okazji warto nadmienić, że największą popularnością w zeszłym roku cieszyły się w naszym kraju rozwiązania dwudyskowe w konfiguracji RAID 1 z nośnikami o pojemności 4 TB. Czym tłumaczyć nagły wzrost zainteresowania tą grupą produktów? W dużym

stopniu jest ono pokłosiem lawinowego przyrostu danych nieustrukturyzowanych. Użytkownicy domowi i właściciele przedsiębiorstw często sięgają po NAS-y, żeby zapanować nad rosnącym bałaganem w plikach. Z kolei właściciele posesji nierzadko wykorzystują te urządzenia

do przechowywania danych pochodzących z monitoringu.

Jednakże o popycie na NAS-y decydują również inne czynniki. W ostatnim czasie istotny wpływ na poziom sprzedaży takich serwerów mają cyberprzestępcy, którzy używają do przeprowadzania ataków oprogramowania ransomware. Dzieje się tak dlatego, że NAS-y są bardzo wygodnym narzędziem do wykonywania backupów, a posiadanie kopii danych z gwarancją ich odzyskania jest zbawienne w przypadku ich zaszyfrowania.

Według raportu opublikowanego przez Symanteca średni okup za zaszyfrowane dane wynosi ok. 2 tys. zł. Ponieważ to równowartość czterodyskowego NAS-a z dwurdzeniowym procesorem Intela, lepiej zapłacić tę kwotę producentowi niż cyberprzestępcy. Zwłaszcza że użytkownik, poza świętym spokojem, zyskuje dostęp do szerokiej gamy przydatnych funkcji.

Nie bez przyczyny tacy producenci jak QNAP czy Synology przeprowadzili kampanie informacyjne, przedstawiając serwery NAS jako skuteczne rozwiązania do ochrony danych. Działania dostawców z Dalekiego Wschodu przyniosły nadspodziewane efekty.

– Nie ukrywam, że ataki ransomware mają duży wpływ na sprzedaż naszych urządzeń. Przychodzą do nas klienci, którzy w innych okolicznościach prawdopodobnie nigdy nie zdecydowałiby się na zakup NAS-a. Jednak rosnące ryzyko utraty dostępu do danych i związane z tym koszty zaczynają działać na ich wyobraźnię – mówi Dale Chen, wiceprezes ds. marketingu i sprzedaży w QNAP.

Co ważne, producenci nie ograniczyli swoich poczynań wyłącznie do akcji marketingowych i wprowadzili innowacje, które zapewniają lepsze zabezpieczenie plików. Serwery NAS oferują nie tylko funkcje tworzenia kopii zapasowych, ale również migawek (snapshot). Te ostatnie rejestrują metadane plików, umożliwiając zachowywanie oraz przywracanie różnych wersji tego samego pliku, folderu bądź całego woluminu. Technika od dawna jest dostępna w rozwiązaniach przeznaczonych dla średnich oraz dużych przedsiębiorstw, a od pewnego czasu zaczyna się pojawiać także w prostszych urządzeniach. QNAP wraz z najnowszą wersją systemu QTS roz-

szerzył dostępność migawek, z których będą mogli korzystać użytkownicy niemal wszystkich modeli. Z kolei Synology wyposażyło czterodyskowy model DS418play w system plików BTRFS, umożliwiając tworzenie snapshotów. W bieżącym roku firma planuje wprowadzenie tej funkcji w mniejszych modelach.

– Snapshoty stają się popularną funkcją ze względu na możliwość bardzo szybkiego przywracania danych. Najwięksi producenci zaczynają udostępniać migawki w modelach budżetowych, począwszy od tych wyposażonych w dwie zatoki. To dobry kierunek – podkreśla Przemysław Biel, Product Manager w AB.

ATAKI NA SERWERY NAS

Wielu klientów kupuje serwery NAS w celu zabezpieczenia danych. Jednak użytkownicy nie zawsze zdają sobie sprawę z tego, że wspomniane urządzenia znajdują się na celowniku cyberprzestępców. Na początku 2018 r. media obiegrała informacja o lukach w oprogramowaniu WD My Cloud. Na cyberataki narażeni byli użytkownicy, którzy nie zmienili domyślnej nazwy ani hasła dostępu. Western Digital wkrótce po ujawnieniu informacji o błędach udostępnił nową wersję software'u.

Niestety, nie jest to odosobniony przypadek. Rok temu F-Secure opublikował raport obnażający słabości w oprogramowaniu serwerów QNAP. Cyberprzestępcy znaleźli luki pozwalające na zainstalowanie malware'u, przejęcie haseł oraz zdalne wydawanie poleceń.

Co ciekawe, systemy NAS, choć bronią przed atakami typu ransomware, mogą być ich ofiarą. Pierwszy taki przypadek miał miejsce niemal cztery lata temu, kiedy Cryptolocker uderzył w system DSM firmy Synology. Natomiast w ostatnich miesiącach odnotowano aktywność StorageCrypt – szkodliwego oprogramowania atakującego serwery NAS przy użyciu luki Sambra Cry. Napastnicy żądali za odszyfrowanie kopii zapasowych opłaty w wysokości od 0,4 do 2 bitcoinów.

Przytoczone przykłady pokazują, że pliki przechowywane na systemach NAS nie są do końca bezpieczne. Niemniej gwoli sprawiedliwości należy dodać, że producenci starają się szybko wyeliminować błędy, wprowadzając poprawki zamykające luki. Kwestie związane z bezpieczeństwem urządzeń mają kluczowe znaczenie, gdyż cyberprzestępcy mogą bezkarnie uzyskać dostęp do informacji lub przejąć kontrolę nad serwerem, wykorzystując go do przeprowadzania ▶

Zdaniem producentów

□ Grzegorz Bielawski, Country Manager polskiego oddziału QNAP

Chęć zapewnienia odpowiednio wysokiego poziomu bezpieczeństwa firmowych bądź domowych danych stanowi główny powód, dla którego polski klient kupuje serwer NAS. Ludzie rozumieją, że stworzenie sprawnie i niezawodnie funkcjonującego systemu backupu nie może polegać na zakupie dysku USB i incydentalnym tworzeniu kopii zapasowej. W tym przypadku potrzebne jest wyspecjalizowane rozwiązanie, które nie tylko automatycznie będzie tworzyć kopie wskazanych zasobów, ale również bezpiecznie je przechowywać i zapewni dostęp z dowolnego miejsca i urządzenia.

□ Magdalena O'Dwyer, Product Manager, Poland, Baltic and Balkan countries, Synology

Zainteresowanie rozwiązaniami NAS w małym biznesie jest coraz większe, co wynika przede wszystkim z przystępnych cen i łatwej obsługi. W końcu NAS służy nie tylko do składowania danych, ale umożliwia też uruchomienie innych usług niezbędnych w firmie. Rok 2017 zaskoczył nas wynikami i przeszedł nasze oczekiwania. Spodziewaliśmy się wzrostu w segmencie MŚP, ale w tym przypadku sprzedaż utrzymała się na poziomie podobnym do roku 2016. Zaskakującym faktem był natomiast ogromny wzrost w sektorze enterprise. Firmy często decydowały się na zakup „większych” modeli, biorąc przy tym pod uwagę skalowalność urządzeń, a także przyszły wzrost potrzeb w zakresie zabezpieczenia oraz rosnącej ilości danych.

- ▶ ataków. Swoją rolę do odegrania mają w tym przypadku resellerzy, którzy powinni przypominać klientom o potrzebie regularnej aktualizacji oprogramowania, a także udzielać porad w zakresie odpowiedniej konfiguracji systemów.

CHMURA CZY URZĄDZENIE

O ile duże firmy nieufnie podchodzą do usług chmury publicznej, o tyle małe przedsiębiorstwa i odbiorcy indywidualni zdecydowanie szybciej chłoną rynkowe nowości. Niewykluczone, że w nieodległej przyszłości producenci NAS-ów będą musieli rywalizować z dostawcami usług chmurowych i popularnymi serwisami, takimi jak Dropbox, Box czy Google Drive. Ale nie wszyscy postrzegają producentów i usługodawców jako realnych konkurentów.

– *Chmura publiczna nigdy nie będzie zagrożeniem dla lokalnych kopii, natomiast stanowi dla nich idealne uzupełnienie. QNAP oraz Synology oferują aplikacje, które integrują się z chmurą publiczną i umożliwiają wykonywanie backupu, a także synchronizację plików* – wyjaśnia Przemysław Biel.

Producenci serwerów NAS wchodzą w rozmaite aliansy z dostawcami usług chmurowych. Prawdopodobnie najbliż-

❑ Marek Korzus, właściciel iCOD.pl

Dwa główne czynniki wpływające na zakupy NAS-ów przez klientów SOHO, to backup danych oraz szerokie możliwości w zakresie przechowywania i wymiany plików. Jednocześnie coraz większe grono użytkowników dostrzega potrzebę zabezpieczenia danych przed różnymi atakami, nie jest to jednak najważniejszy powód decydujący o zakupie urządzeń. Niemniej należy podkreślić, że świadomość użytkowników w tym zakresie nieustannie wzrasta. Największą popularnością cieszą się rozwiązania 2- oraz 4-dyskowe. Często ich dodatkowym atutem jest możliwość dalszej rozbudowy, dzięki czemu stają się jeszcze bardziej atrakcyjne dla klientów.

sza przyszłość branży IT należeć będzie do chmury hybrydowej, co oznacza, że jedni i drudzy są skazani na długotrwałą współpracę. Systemy QNAP oraz Synology umożliwiają tworzenie kopii zapasowych w chmurach publicznych Microsoft Azure, Amazon S3, Amazon Glacier, Google Cloud Storage, a także synchronizację plików pomiędzy własnymi urządzeniami oraz serwisami Google Drive czy Dropbox.

Tomasz Kaczorowski, Territory Channel Manager w polskim oddziale Microsoft, podczas ubiegłorocznej warszawskiej konferencji QNAP-a zachęcał resellerów do sprzedaży usług chmurowych.

– *Około 30 proc. danych przechowywanych w chmurze stanowią kopie bezpieczeństwa,*

natomiast 64 proc. przedsiębiorstw kupuje usługi związane z backupem oraz odzyskiwaniem danych od partnerów. To biznes, którym warto się zainteresować – przekonywał Tomasz Kaczorowski.

Alternatywą dla modeli hybrydowych może być chmura prywatna. W październiku na rynku europejskim zadebiutowała płatna usługa Synology C2, przeznaczona do tworzenia kopii zapasowych w chmurze należącej do producenta. To propozycja dla użytkowników, którzy chcą mieć większą kontrolę nad swoimi danymi, a jednocześnie szansa dla resellerów dzierżawiących przestrzeń chmurową dla klientów z segmentu SOHO.

Zdaniem dystrybutorów

❑ Kornelia Szłósarczyk, Product Manager Działu Pamięci Masowych i Serwerów, Veracomp

Chmura nie stanowi raczej zagrożenia dla NAS-ów, gdyż kupując urządzenie, otrzymujemy do dyspozycji swój prywatny cloud, gdzie za niewielkie pieniądze możemy przechowywać dane i udostępniać pliki. Takie rozwiązanie daje użytkownikowi pewność, że zgromadzone dokumenty są bezpieczne. Zapewnia to zdecydowane ograniczenie ryzyka wypłynięcia danych, a także niezależnienie klienta od dostawcy rozwiązania. Na rynku są już dostępne systemy hybrydowe popularnych NAS-ów kompatybilne z rozwiązaniami chmurowymi najbardziej znanych dostawców.

❑ Robert Kot, Product Manager, ABC Data

W przypadku rozwiązań NAS polski rynek jest daleki od nasycenia. Wciąż istnieje liczna grupa klientów, do których trzeba dotrzeć nie tylko z produktem, lecz przede wszystkim z odpowiednią porcją informacji. Z tego powodu urządzenia NAS stanowią doskonały sprzęt dla resellerów. Dysponują oni obszerną wiedzą o rozwiązaniach, które oferują, dzięki czemu są w stanie zapewnić potrzebne wsparcie merytoryczne podczas zakupu, a także wsparcie posprzedażowe. Co więcej, klienci z sektora MŚP cenią sobie możliwość wypożyczenia sprzętu demo i przeprowadzenia własnych testów wydajności. Umożliwienie im tego przez resellera znacznie ułatwia przekonanie klienta do danego rozwiązania.

FREE NAS JAKO ALTERNATYWA

W Polsce karty w segmencie produktów NAS rozdają dwaj gracze: QNAP oraz Synology. Obaj producenci z Dalekiego Wschodu kontrolują ponad 90 proc. polskiego rynku i jedynie jakiś kataklizm mógłby zmienić obecny układ sił. Co nie znaczy, że zmian nie będzie. Ekspertki zwracają uwagę, że w dobie popularności rozwiązań open source wzrośnie zainteresowanie systemami bazującymi na FreeNAS – darmowym serwerze plików. Oprogramowanie to może być instalowane na używanych serwerach, certyfikowanych urządzeniach bądź dostarczane razem ze skonfigurowanym sprzętem.

– *Społeczność skupiona wokół tego rozwiązania liczy ok. 200 tysięcy aktywnych członków, oprogramowanie zaś zostało pobrane już 10 milionów razy. Tak liczna grupa osób zaangażowanych w projekt sprawia, że serwery bazujące na FreeNAS są cały czas rozwijane. Użytkownicy to*

**SZUKASZ
PRACOWNIKÓW
W BRANŻY IT?**

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

najlepsi i najsurowsi recenzenci – mówi Brett Davis, wiceprezes iXsystems.

Ta amerykańska firma z siedzibą w San Jose opracowuje serwery NAS już od 2009 r., a od niedawna włączyła do swojego portfolio również systemy konwergentne. iXsystems oferuje m.in. urządzenia FreeNAS Mini czy FreeNAS Certified przeznaczone dla małych przedsiębiorstw.

– Na lokalnym rynku SOHO konkurujemy z produktami QNAP oraz Synology. Na pewno zaletą tych ostatnich jest przyjazny interfejs oprogramowania. Natomiast nasze rozwiązania wyróżnia stabilność i wydajność – mówi Brett Davis.

Nie wszyscy są zwolennikami tego rodzaju systemów. Polscy dystrybutorzy nie postrzegają FreeNAS jako poważnej alternatywy dla najpopularniejszych produktów sprzedawanych na naszym rynku. Tym bardziej że producenci z Dalekiego Wschodu w ostatnich latach obniżyli ceny sprzętu, wprowadzili wiele nowych funkcji i poprawili jakość swoich urządzeń.

– Systemy FreeNAS nie są zbyt popularne w segmencie SOHO, ponieważ ustępują pod względem funkcji produktom Synology czy QNAP. Nie są to kompletne rozwiązania, a takich właśnie poszukują odbiorcy indywidualni i małe firmy – tłumaczy Piotr Kotas, Monitoring IP Product Manager w EPA Systemy.

Nieco inaczej wygląda sytuacja za oceanem, gdzie – jak twierdzi przedstawiciel iXsystems – wśród klientów producenta znajdują się zarówno wielkie korporacje, jak i małe firmy rodzinne. Warto przy tym dodać, że wbrew obiegowym opiniom system FreeNAS ma bardzo szerokie możliwości. Najnowsza, 11. wersja oprogramowania zapewnia m.in. unifikację SAN, NAS, pamięci obiektowej i obsługuje protokoły NFS, SMB, AFP, iSCSI oraz S3.

**DOBRE PROGNOZY
DLA INTEGRATORÓW**

Serwery NAS naszpikowane są licznymi nowościami, które najpierw pojawiają się w produktach przeznaczonych dla większych odbiorców. Wiele z nich trafia potem do urządzeń przewidzianych do obsługi małych firm oraz gospodarstw domowych. Klasyczny przykład stanowią kopie migawkowe. Bardzo szybko rośnie

**NAS-y do domu i MŚP
na fali wznoszącej**

Analitycy z Technavio prognozują, że w latach 2017–2021 globalny rynek urządzeń NAS dla klientów indywidualnych oraz małych i średnich firm będzie rósł w tempie 6 proc. rocznie. Gospodarstwa domowe oraz niewielkie przedsiębiorstwa zgłaszają zapotrzebowanie na ekonomiczne oraz skalowalne urządzenia do przechowywania danych. Liczne innowacje wprowadzane przez producentów zachęcają wymienione grupy klientów do inwestycji w systemy NAS. Profesjonalne serwery plików stanowią coraz lepszą alternatywę dla zewnętrznych dysków twardych, cieszących się dużą popularnością wśród użytkowników domowych. Według Technavio głównym czynnikiem hamującym sprzedaż serwerów NAS przeznaczonych dla odbiorców indywidualnych w państwach rozwijających się jest brak świadomości na temat szerokiej możliwości ich zastosowań.

popularność różnego rodzaju aplikacji wspomagających pracę NAS-ów. Przykładowo do Synology wpływa rocznie ok. 20 tys. pomysłów zgłaszanych przez klientów. Najczęściej użytkownicy z segmentu SOHO sięgają po oprogramowanie do monitoringu, streamingu czy wspomagające pracę małego biura.

– Ciekawe perspektywy rysują się przed procesem integracji serwerów NAS z Internetem rzeczy. Umożliwi to połączenie urządzeń nie tylko z automatyką przemysłową, ale również rozwiązaniami tworzącymi tzw. inteligentny dom. Zresztą producenci sprzętu już wprowadzają aplikację oraz urządzenia do integracji, np. QNAP QBoat Sunny – podkreśla Piotr Kotas.

Rozwój serwerów NAS zmierza w kierunku korzystnym dla resellerów oraz integratorów, którzy będą mogli śmiało konkurować ze sklepami wielkopowierzchniowymi. Mnogość funkcji oraz aplikacji, jak też ogromne możliwości w zakresie współpracy NAS-ów z systemami zewnętrznymi zapewniają duże pole manewru, jeśli chodzi o oferowanie usług posprzedażnych. ■



QNAP: zawsze krok do przodu

QNAP od prawie 14 lat wyznacza trendy na rynku serwerów NAS dla mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich firm. Producent ten jako pierwszy wprowadził do swoich urządzeń wiele funkcji, przyjmowanych później jako standard także przez konkurencję.

Jednym z najciekawszych przykładów unikalnych rozwiązań dostępnych w serwerach QNAP jest automatyczne przenoszenie danych pomiędzy nośnikami o różnej wydajności (HDD i SSD), w zależności od częstotliwości ich odczytu i/lub modyfikacji. Zapewnia to zaprezentowana w 2015 r. funkcja **Qtier**, której odpowiednikiem w dużych systemach pamięci masowych jest Automated Storage Tiering (AST). Tam jednak, aby skorzystać z tej metody znacznego zwiększenia wydajności systemu dyskowego, konieczne jest wykupienie dodatkowych licencji. W serwerach QNAP funkcja Qtier dostępna jest za darmo, konieczne jest jedynie posiadanie dysków HDD i SSD w jednym urządzeniu.

Dla wielu małych przedsiębiorstw, a także prywatnych użytkowników, którzy są fascynatami rozwiązań IT i lubią eksperymentować, QNAP już w 2014 r. wprowadził stację wirtualizacyjną (**Virtualization Station**). Funkcja ta, dostępna w serwerach z bardziej wydajnymi procesorami i zwiększoną ilością pamię-

ci RAM, umożliwia przekształcenie ich w serwery wirtualizacji. Dzięki hiperwizorowi bazującemu na mechanizmie KVM możliwe jest uruchamianie wirtualnych maszyn z różnymi wersjami systemów Windows, Linux i Unix.

Rozwiązanie to świetnie sprawdza się tam, gdzie z różnych powodów niemożliwa jest rezygnacja z aplikacji działających wyłącznie w starszych wersjach systemów operacyjnych (np. Windows XP). Wówczas, zamiast utrzymywać komputery z tym systemem, można dokonać migracji do środowiska wirtualnego, pracownikom zaś zapewnić sprzęt z najnowszym oprogramowaniem i zdalnym dostępem do starszych aplikacji.

Ofertę firmy QNAP wyróżnia także dbałość o potrzeby różnych, w tym niszowych grup użytkowników. Przykładem może być wprowadzony w ubiegłym roku do portfolio serwer **TVS-1582TU**, wyposażony w złącza nowej generacji **Thunderbolt 3**, które umożliwiają dwukierunkową transmisję danych z szybko-



ścią 20 Gb/s. Urządzenie przeznaczone jest głównie dla osób przetwarzających duże ilości materiału wideo, także w rozdzielczości 4K. Zapewnia nieosiągalną dotychczas szybkość połączenia z komputerami wyposażonymi w ten port, takimi jak nowy MacBook Pro.

Dzięki opracowanej przez QNAP funkcji Thunderbolt-to-Ethernet (T2E) komputery bez karty sieciowej Ethernet, ale podłączone do serwera przez port Thunderbolt mogą korzystać z zasobów sieciowych. Jest to rozwiązanie przede wszystkim dla użytkowników komputerów Apple, które natywnie nie obsługują połączeń 10 Gigabit Ethernet, więc wcześniej do łączności z taką siecią konieczne było kupowanie odpowiednich adapterów.

Dla tajwańskiego producenta bardzo ważną jest wydajność dostarczanych systemów. Kontrolery serwerów NAS zaopatrywane są w szybkie procesory najnowszej generacji (najnowsze modele także w układy firmy AMD), a w wielu urządzeniach istnieje możliwość rozbudowania ilości pamięci RAM. QNAP był też pierwszym producentem, którego serwery wyposażone były w karty sieciowe Ethernet z interfejsem 10 Gb/s, a obecnie zaprezentowane zostały również modele z portami 40 GbE.

Autoryzowanymi dystrybutorami serwerów plików QNAP w Polsce są: ABC Data, Action, EPA Systemy oraz Konsorcjum FEN.



GRZEGORZ BIELAWSKI
Country Manager, QNAP

Często przestrzegam naszych przyszłych, głównie firmowych klientów przed próbami samodzielnego budowania serwera NAS składającego się z komputera, dowolnie dobranych dysków i darmowego oprogramowania z Internetu. Ci, którzy spróbowali, wiedzą, że nie zawsze wychodzi to taniej niż kupno sprawdzonego i przetestowanego przez producenta serwera NAS. Problemów, które mogą wystąpić podczas użytkowania takiego rozwiązania, jest całe mnóstwo, a gwarancji uporania się z nimi nikt nie daje. Natomiast proces konfigurowania naszych NAS-ów jest prosty i precyzyjnie opisany w dokumentacji, a w trudnych przypadkach możemy też zapewnić bezpłatną pomoc naszego lokalnego inżyniera. Jest on także stale dostępny dla partnerów kanałowych firmy QNAP.

Strategiczne zarządzanie sprzedażą w B2B (cz. 2)

PRZY WIELU OKAZJACH SŁYSZĘ OD DOŚWIADCZONYCH SZEFOW SPRZEDAŻY: „JAKIE CELE POSTAWIMY HANDLOWCOM, TAKI EFEKT UZYSKAMY”. GDYBY ZASTANOWIĆ SIĘ NAD TYM OD STRONY REALIZACJI STRATEGII FIRMY, TO WIDAĆ, JAK WAŻNYM ELEMENTEM JEST SYSTEM KPI.

Coraz częściej mówi się o tym, że cele sprzedażowe obejmujące wyłącznie wolumen mogą w długim terminie erodować wartość firmy. Na nasyconym rynku, z dużą liczbą konkurencyjnych graczy, stawiając naszym zespołom ambitne cele wyłącznie w zakresie wolumenu, możemy stymulować niepożądane zachowania – mobilizuje to bowiem handlowców do walki ceną. O ile więc walka ceną nie jest naszą świadomą strategią, powinniśmy pomyśleć o uzupełnieniu celów wolumenowych celami marżowymi.

Coraz częściej obserwuję, że w firmach B2B rola menedżerów sprzedaży ewoluuje w kierunku menedżerów rozwoju biznesu, odpowiedzialnych za całość wyników w swoim obszarze biznesowym. Oznacza to, że są współodpowiedzialni za opracowanie strategii zdobywania i utrzymania klientów oraz za jej operacyjne wdrożenie przy ścisłej współpracy z innymi działami firmy, w szczególności z marketingiem i działem obsługi klienta. To oznacza jednak istotną zmianę w umiejętnościach szefów sprzedaży z sektora B2B, które powinny uwzględniać kompetencje strategiczne, analityczne oraz operacyjne, równoległe z zaawansowaną wiedzą o produktach w swoim portfolio.

W dobie nowoczesnych modeli sprzedażowych opartych na możliwościach nowych technologii cyfrowych ważne jest również, aby szefowie sprzedaży byli przygotowani do korzystania z nich w efektywny sposób. Oznacza to szeroką wiedzę na temat tego, jak takie modele działają, jakie korzyści mogą przynieść firmie, a przede wszystkim – dla jakiego typu sprzedaży i profilu klienta są przeznaczone oraz w jakich sytuacjach sprawdzą się najlepiej.

Odrębne miejsce w kompetencjach nowoczesnego „szefa sprzedaży w B2B” zajmują umiejętności przywódcze. Współczesne metody motywacji coraz częściej akcentują przy tym potrzebę posiadania kompetencji miękkich przez lidera. Osiągnięcie autentycznego zaangażowania członków zespołu wymaga od niego przyjęcia pozycji mentora, który dba o to, by jego pracownicy zawsze rozumieli strategię, którą realizują, rozumieli, co ona oznacza w praktyce, mieli wiedzę i narzędzia, aby ją wdrażać, oraz czuli się odpowiedzialni za jej realizację nie tylko dlatego, że ktoś im tak kazał, albo dlatego że zależy od tego ich miesięczna premia.

W efekcie poprawianie efektywności sprzedaży w firmie wymaga kompleksowego podejścia: zaczynając od wypracowania właściwej strategii, a kończąc na zbudowaniu odpowiedniej kultury pracy w zespole sprzedażowym. Kształtując strategiczne podejście do zarządzania sprzedażą, powinniśmy uwzględnić więc takie kluczowe inicjatywy jak: opisanie rynku i segmentacji klientów, optymalizacja kanałów dystrybucji, sprofilowanie oferty wartości i argumentacji w procesie sprzedaży, zarządzanie przez cele uwzględniające elementy rentownościowe, kultura pracy w zespole i współpraca z resztą przedsiębiorstwa.



Agnieszka Węglarz,
ICAN Institute

Absolwentka Wydziału Nauk Ekonomicznych na Uniwersytecie Warszawskim, stypendystka University College Galway oraz Sussex University. W latach 2007–2013 była menedżerem w Polkomteli, zaś w okresie 2013–2014 pracowała jako dyrektor Działu Marketingu, Relacji Zewnętrznych i Komunikacji Korporacyjnej w Sygnity. Jest niezależnym doradcą, a także ekspertem ICAN Institute z obszarów rozwoju biznesu w B2B, sprzedaży i marketingu, gdzie pełni również funkcję dyrektora programu rozwojowego dla menedżerów i właścicieli firm B2B Business Development Program.

Rola
menedżerów sprzedaży
ewoluuje w kierunku
menedżerów
rozwoju biznesu.



Fot. AdobeStock

Biznes w centrum danych

Wiele firm pogrąża się w cyfrowym chaosie. Inwestorzy zza oceanu pompują więc grube miliony w rozwiązania, które mają umożliwić przedsiębiorcom zapanowanie nad terabajtami danych.

WOJCIECH URBANEK, SUNNYVALE

Ostatnio ulubieńcami funduszy venture capital stały się startupy, które rozwijają rozwiązania powiązane ze sztuczną inteligencją, wirtualną rzeczywistością, a także Internetem rzeczy. Zdecydowanie mniej mówi się natomiast w tym środowisku o infrastrukturze sieciowej oraz pamięciach masowych. Co jednak nie oznacza, że inwestorzy zu-

pełnie przestali interesować się tą tematyką. Według Andreessena Horowitza, partnera zarządzającego w funduszu Scott Kupor, działy IT w firmach wciąż znajdują się na wczesnym etapie transformacji.

– Dlatego zamierzamy finansować ciekawe projekty dotyczące pamięci masowych, infrastruktury sieciowej czy aplikacji dla centrów danych. Nie ulega wątpliwości, że

przedsiębiorcy będą generować duży popyt na wymienione grupy produktów – mówi Andreessen Horowitz.

Warto dodać, że Scott Kupor, jeden z najbardziej uznanych funduszy w swojej branży, zaliczył korporacyjne rozwiązania infrastrukturalne do czterech najbardziej perspektywicznych obszarów IT, obok sztucznej inteligencji, wirtualnej

rzeczywistości oraz usług finansowych. Zresztą nie trzeba być wielkim ekspertem, żeby dostrzec bliskie korelacje pomiędzy modnymi trendami i zapotrzebowaniem na nowoczesne narzędzia do obsługi danych. W obecnych czasach niemal każda aktywność tworzy cyfrowy ślad, a to dopiero przedsmak tego, co czeka nas w nieodległej przyszłości. Specjaliści podają na przykład, że autonomiczny samochód generuje ok. 100 GB danych na sekundę (sic!).

Eksperci z Google'a twierdzą, że firmy, które dziennie mają dziesiątki interakcji z klientami, mogą we własnym zakresie tworzyć sztuczną inteligencję przy wykorzystaniu technik uczenia maszynowego. W końcu przedsiębiorcy łakną informacji, dzięki którym udoskonalają swoje produkty, przyciągają nowych klientów, a tym samym zyskują kolejne porcje danych. W tym celu konieczne są jednak inwestycje w innowacyjną infrastrukturę oraz nowoczesne aplikacje.

– *Wzrost danych to żadna nowość, wszyscy wokół o tym mówią. Tak naprawdę istotne jest, jaki rodzaj zasobów cyfrowych rośnie. W zeszłym roku przetworzono 10 zetabajtów danych krytycznych, a za osiem lat zbliżymy się do 60 zetabajtów. To sprawia, że zmieniają się wymagania wobec infrastruktury. Ważna jest nie tylko wydajność, ale również skalowalność, ekonomia i prostota* – tłumaczy Ashish Gupta, CMO w Vexata.

SZYBSI NIŻ MACIERZ ALL-FLASH

Firmy coraz częściej wykorzystują dane do analizy rynków, kontaktują się w czasie rzeczywistym z klientami, automatyzują procesy biznesowe. Wśród beneficjentów zmian zachodzących w świecie biznesu znajdują się m.in. dostawcy macierzy all-flash. Według danych IDC globalna sprzedaż tych urządzeń rośnie w tempie ok. 40 proc. rocznie. To imponujący wynik, gdy weźmie się pod uwagę zastój w segmencie tradycyjnych macierzy dyskowych. Jednak nie brakuje opinii, że systemy all-flash mają mankamenty, a ich zastosowanie nie zawsze przynosi pożądane efekty.

– *Systemy all-flash powstały jako alternatywa dla macierzy z dyskami twardymi i spełniły swoją rolę. Niemniej zmiany na*

rynku są dynamiczne. W ostatnim czasie pojawiło się mnóstwo aplikacji intensywnie korzystających z danych. Dlatego potrzebne jest świeże spojrzenie na architekturę pamięci masowych – przekonuje Zahid Hussain, CEO i współzałożyciel Vexata.

Autor tej wypowiedzi nie jest żółtodziobem rzucającym słowa na wiatr. Zahid Hussain spędził wiele lat w EMC i VMware. W pierwszej z wymienionych firm był m.in. szefem Flash Products Division, a także kierował zespołem inżynierów pracujących nad rozwojem macierzy VNX oraz Isilon. Sama Vexata powstała pod koniec 2013 r., a pierwszy produkt z portfolio tej firmy – VX-100 – ujrzał światło dzienne dopiero w drugiej połowie ubiegłego roku. Startup otrzymał do tej pory 54 mln dol. od czterech funduszy, wśród których znalazł się Intel Capital.

Vexata kieruje swoje rozwiązanie do użytkowników aplikacji krytycznych, takich jak Oracle, MS-SQL, SAS czy KX. VX-100 łączy się z siecią za pośrednictwem protokołu Fibre Channel, umożliwiając budowę klastrów składających się z 4–16 modułów pamięci masowych. Vexata jako węzły wykorzystuje serwery kasetowe, z których każdy ma cztery dyski SSD NVMe. Za unikalne należy uznać zastosowanie w każdym z węzłów układu FPGA.

Opracowana przez startup architektura zapewnia uzyskanie wysokiego poziomu użycia procesora – 90 proc. Dla porównania: w macierzach all-flash współczynnik ten oscyluje wokół 30 proc. W większości przypadków im dłużej procesor czeka na odpowiedź z pamięci masowej, tym bardziej negatywnie wpływa to na jego wydajność. Macierze all-flash zazwyczaj potrzebują wysokiej klasy procesora, żeby zapewnić rozsądny poziom wydajności. Natomiast Vexata umożliwia uzyskanie dobrych wyników z wykorzystaniem tańszego układu z pojedynczym gniazdem procesora.

– *Nasze rozwiązanie jest konkurencyjne cenowo wobec macierzy all-flash. Przewyższa je też pod względem parametrów. Kombinacja zastosowana w VX-100 umożliwia uzyskanie 20 razy wyższego współczynnika IOPS oraz 4 razy mniejszego opóźnienia, a także zapewnia obsłużenie 7 razy więcej użytkowników* – wylicza Zahid Hussain.

DLA POWRACAJĄCYCH Z CHMURY

W minionych latach część gigantów rynku IT, którzy do niedawna wyznaczali reguły gry, musiała przejść do defensywy. Jedną z przyczyn takiego stanu rzeczy jest chmura publiczna. Niepośledni wpływ na rozwój wydarzeń w branży wywierają także nowe techniki open source. Cassandra, Hadoop czy Spark zmieniają nie tylko architekturę sieci, ale również wymuszają zastosowanie nowych rozwiązań sprzętowych. Zaawansowane macierze dyskowe coraz częściej są zastępowane przez serwery x86. Przykłady Amazona, Google'a czy Facebooka pokazują, że takie rozwiązania sprawdzają się zarówno pod względem funkcjonalności, jak i ekonomii. Nie można jednak zapominać, że zarządzanie rozległą i rozproszoną infrastrukturą wymaga odpowiednich kwalifikacji oraz narzędzi.

– *W tradycyjnych środowiskach IT uważa się, że klastr składający się z dziesięciu węzłów jest bardzo duży. Dla odmiany nowoczesne firmy budują systemy składające się nawet z 1000 węzłów. Przy takiej skali zarządzanie pojedynczymi „pudełkami” staje się niemożliwe, należy tworzyć specjalne pule zasobów* – tłumaczy Tom Lyon, Chief Scientist w DriveScale.

DriveScale to firma wywodząca się z Sunnyvale, która od 2013 r. pracuje nad autorską infrastrukturą komponowalną. Idea tego rozwiązania polega na dostarczeniu systemu wdrażanego w środowisku lokalnym, które ma charakterystyczne cechy chmury publicznej, a więc skalowalność, elastyczność oraz szybkość wdrożenia. Architektura infrastruktury komponowalnej bazuje na trzech filarach: elastycznej puli zasobów, inteligentnym oprogramowaniu oraz ujednoliconym API. W koncepcji wspomnianego start-upu kluczową rolę spełnia adapter DriveScale, łączący za pomocą Ethernetu dowolny serwer bezdyskowy z macierzą JBOD wyposażoną w dyski SAS. Należy zaznaczyć, że wszystkie urządzenia zainstalowane są w pojedynczej szafie rack.

– *Nasze rozwiązanie umożliwia skonfigurowanie klastrów obliczeniowych i pamięci masowych o różnych rozmiarach, a także rozmaitych współczynnikach obliczania i przechowywania. To przekłada się na lepsze wykorzystanie zasobów, ograniczenie* ▶

➤ zużycia energii i możliwość szybkiej reakcji na zmieniające się potrzeby użytkowników. Z naszych obliczeń wynika, że współczynnik TCO DriveScale w okresie 5 lat jest o połowę niższy aniżeli w przypadku tradycyjnych systemów – dodaje Tom Lyon.

Co ciekawe, trzon DriveScale tworzą osoby wcześniej piastujące ważne stanowiska w Sun Microsystems. Ci weterani IT stoją przed trudnym wyzwaniem, tym bardziej że część przedsiębiorstw planuje migrację do chmury publicznej.

– *Rozmawiamy z wieloma klientami, którzy są rozczarowani kosztami usług chmurowych i chcą wracać do infrastruktury wdrażanej lokalnie. Zapewnimy im elastyczność, optymalizację sprzętu i duże oszczędności, nawet do 75 proc. w porównaniu z chmurą publiczną* – przekonuje Tom Lyon.

Dotychczas DriveScale otrzymał od funduszy venture capital zastrzyk w wysokości 18 mln dol., a ciekawostką jest, że na liście resellerów tego startupu znajduje się m.in. Dell EMC.

KLIENCI NIE MAJĄ ALTERNATYWY

Na fali popularności Hadoopa, Cassandra, a także innych nierelacyjnych baz danych (MongoDB, Redis czy Neo4j) próbuje popłynąć Datas IO. Jednak o ile DriveScale koncentruje się na kwestiach związanych z przetwarzaniem danych, o tyle startup z San Jose postawił na ich ochronę. Środowiska klastrowe cechują się dużą dostępnością oraz skalowalnością, aczkolwiek ochrona pracujących w nich aplikacji stanowi nie lada wyzwanie. Datas IO jest pierwszą firmą, która opracowała system chroniący dane w nowych środowiskach. Firmy zaczynają powszechnie korzystać z Hadoopa i Sparka, ale nikt do tej pory nie znalazł rozwiązania, które mogłoby skutecznie chronić dane i aplikacje funkcjonujące w nowych środowiskach.

– *Zmierzamy w podobnym kierunku jak niegdyś Veeam. Ten producent potrafił idealnie wykorzystać rosnącą popularność wirtualizacji, wprowadzając na rynek narzędzie do backupu maszyn wirtualnych. My opracowaliśmy narzędzie do tworzenia kopii zapasowych nierelacyjnych baz danych. O ich popularności świadczy fakt, że Mongo DB oraz Redis znajdują się w pierwszej trójce najczęściej używanych*

baz w chmurze publicznej – wyjaśnia Tarun Thakur, menedżer stojący na czele Datas IO.

Pomimo że premiera produktu RecoverX odbyła się nieco ponad rok temu, zdążył pozyskać takich klientów jak: Barracuda, Cisco, Verizon, eBay, T-Mobile czy Macey's.

– *Dlaczego wybraliśmy Datas IO? Nie mieliśmy wyboru, żadna inna firma nie oferuje takiego rozwiązania* – przyznaje Ashley Penney, dyrektor IT w firmie Maxwell Health (system RecoverX chroni w tym przypadku bazę danych MongoDB funkcjonującą w chmurze Amazona).

Póki co fundusze wpompowały w Datas IO 15,2 mln dol., a na liście inwestorów znajdują się m.in. Cisco oraz NetApp.

HPC DLA BIZNESU

Systemy High-Performance Computing, umożliwiające porządkowanie i analizę ogromnych ilości danych, najczęściej utożsamiane są z dużymi ośrodkami badawczo-rozwojowymi i rozwiązywaniem poważnych problemów. Wszystko wskazuje na to, że Big Data oraz Internet rzeczy sprawią, iż grono użytkowników poszerzy się o przedsiębiorstwa produkcyjne, branżę mediów i rozrywki oraz firmy energetyczne.

– *Z naszych badań wynika, że rynek HPC wzrośnie w 2018 roku o około 7 proc., a jednym z motorów napędowych będzie biznes. Ta grupa klientów szuka systemów o wysokiej wydajności i niezawodności. Nie mniej ważna jest elastyczność, umożliwiająca dostosowanie pamięci masowych do zupełnie nowych zastosowań, jak chociażby deep learning* – wyjaśnia Addison Snell, CEO Intersect360 Research.

Do walki o nowe grupy klientów włączą się IBM Spectrum i DDN Storage – dostawcy rozwiązań HCI, a także producenci urządzeń typu scale-out NAS: Net App, Dell EMC Isilon czy HPE. Swoje szanse w tym segmencie rynku szuka też Panasas, określając własną ofertę jako „HPC commercial”.

– *Trzeba się liczyć z tym, że przedsiębiorcy mogą mieć zupełnie inne oczekiwania wobec HPC niż instytucje badawcze. Rozwój sztucznej inteligencji, wirtualna rzeczywistość czy pojawienie się autonomicznych samochodów wymuszają na wielu firmach za-*

stosowanie mocniejszych systemów obliczeniowych i składowania danych. Niezwykle istotne są kwestie związane z równoległym dostępem wielu użytkowników do danych czy osobne zarządzanie metadanymi oraz aktualnymi danymi – wylicza Jim Donovan, CMO w Panasas.

Producent, który działa na rynku od 1999 r. i ma ponad 500 klientów, w tym m.in. Airbusa, Boeinga czy NASA, dokonał kilku

Wzrost ilości danych to żadna nowość, wszyscy wokół o tym mówią. Tak naprawdę istotne jest, jaki rodzaj cyfrowych informacji rośnie.

istotnych zmian w architekturze swojego systemu. Na pierwszy plan wysuwa się wdrożenie ASD-100, a więc serwera odpowiedzialnego za zarządzanie metadanymi i usługami klastrów. W przeciwieństwie do poprzednich wersji, jednostka jest odizolowana od węzłów, co zapewnia optymalną wydajność i przystosowanie do zmiennych wymagań infrastruktury sieciowej. Zmiany nastąpiły również w systemie operacyjnym. PanFS 7.0 bazuje na FreeBSD i ułatwia zarządzanie danymi. Czas uruchomienia klastra zawierającego 1 PB danych zajmuje około godziny, natomiast automatyczne rozpoznawanie nowych jednostek pamięci masowych upraszcza skalowalność.

– *Zaczynamy powoli uniezależniać się od kilku dużych klientów rządowych. Architektura naszego produktu i jego możliwości nieco wyprzedzają czas, ale rynek zmierza właśnie w tym kierunku* – zapewnia Faye Pairman, CEO Panasas.

Wszystko wskazuje na to, że w nieodległej przyszłości sprzedaż systemów HPC może być źródłem przychodów dla integratorów. Równie ciekawe perspektywy rysują się przed innowacyjnymi rozwiązaniami do budowy infrastruktury bądź ochrony danych. Czas pracuje na korzyść nowych graczy, którzy ochoczo odkrywają nieznane obszary. ■

Nowe podejście do sieci kampusowych

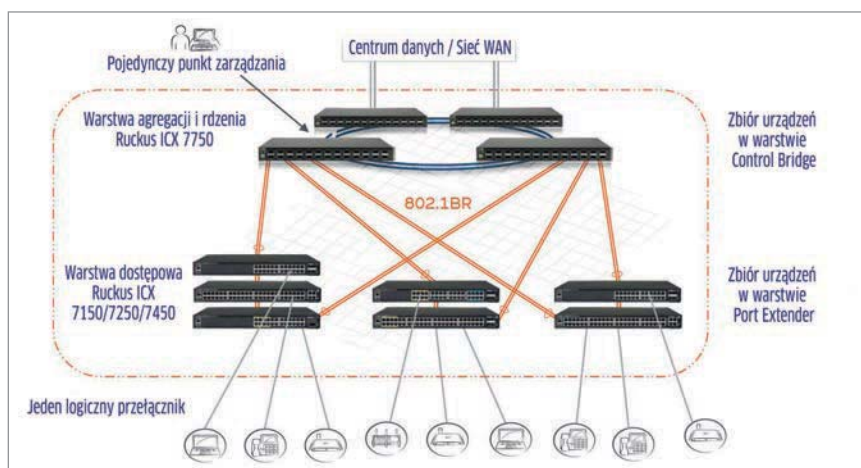
W rozwiązaniu Ruckus Campus Fabric do budowy sieci kampusowych udało się połączyć wydajność i niezawodność dużych przełączników modularnych z efektywnością kosztową i elastycznością, jaką zapewniają przełączniki Fixed Form Factor.

Rosnące potrzeby użytkowników coraz bardziej unaoczniają wady tradycyjnej architektury sieci kampusowych. Stały się one nieefektywne, skomplikowane w zarządzaniu, a ich tradycyjna trójwarstwowa budowa (dostęp, agregacja, rdzeń) często wymusza zastosowanie urządzeń przeznaczonych do pracy tylko w danej warstwie. Bardzo ograniczona jest także elastyczność w zakresie geograficznej rozbudowy takiej sieci – operacja ta często wymaga znacznych nakładów finansowych.

Rozwiązanie tych problemów zapewnia zupełnie nowe podejście do sieci kampusowych, czyli Ruckus Campus Fabric. Fundamentem takiej sieci są wydajne niemodularne przełączniki FFF (Fixed Form Factor). Dzięki ich zastosowaniu wyeliminowano podział na tradycyjne warstwy w sieci kampusowej, tworząc ze wszystkich urządzeń sieciowych jedno urządzenie logiczne, tzw. distributed chassis.

Ruckus Campus Fabric składa się z dwóch warstw. Pierwszą jest **Control Bridge**. To zbiór wydajnych niemodularnych przełączników 10/40/100 GbE tworzących szybki pierścień (tzw. ring) sieci kampusowej, który może być rozłożony geograficznie nawet do 10 km. Wszystkie urządzenia połączone w CB zapewniają zunifikowaną siecią warstwę kontrolną, która w przypadku całej domeny Ruckus Campus Fabric działa jako centralny punkt zarządzania oraz przesyłania ruchu.

Drugą warstwą jest **Port Extender**, czyli zbiór przełączników typu PE na brzegu sieci, które zastąpiły tradycyjną warstwę dostępową w sieci kampusowej. Są w sposób bezpośredni lub pośredni połączone do pierścienia Control Bridge. Przełączniki te są kontrolowane i zarządzane przez CB, co eliminuje konieczność ręcznego przygoto-



Główne zalety Ruckus Campus Fabric

- Proste wdrożenie i uruchomienie sieci kampusowej – rozwiązanie zastępuje wiele warstw urządzeń stosowanych w tradycyjnym modelu przez jedno urządzenie logiczne.
- Łatwe zarządzanie – cała sieć jest „widziana” i zarządzana jako pojedynczy element.
- Płaska struktura sieci ułatwia uruchamianie nowych aplikacji i usług.
- Wysoki poziom dostępności i uproszczony roaming.
- Efektywna kosztowo rozbudowa sieci.
- Sieć zapewnia współpracę z innymi sieciami zbudowanymi w modelu tradycyjnym.
- Wspólna polityka licencyjna i funkcjonalności sieciowe przełączników Ruckus.

wania i konfigurowania każdego z nich. Co ważne, cała domena przełączników połączonych w ramach Ruckus Campus Fabric jest zarządzana jako jedno urządzenie logiczne z poziomu pojedynczego elementu Control Bridge. Urządzenia CB oraz PE wykorzystują standardowy protokół 802.1BR do wzajemnej komunikacji kontrolnej.

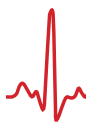
– Dzięki takiemu innowacyjnemu podejściu do tworzenia sieci kampusowych znika konieczność ponoszenia wysokich kosztów początkowych związanych z modularnymi przełącznikami w warstwie rdzenia i agregacji. Niższe są także koszty rozbudowy sieci

o nowy węzeł agregujący. Taka rozbudowa nie wymaga drogich modularnych przełączników agregujących lecz sprowadza się do dołożenia przełączników o stałej budowie PE i wpięcia ich w pierścień przełączników CB – mówi Jakub Banasiak, System Engineer, Ruckus Networks, an Arris company.



Więcej informacji:

ADAM BANDURA, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER,
TECH DATA, ADAM.BANDURA@TECHDATA.COM



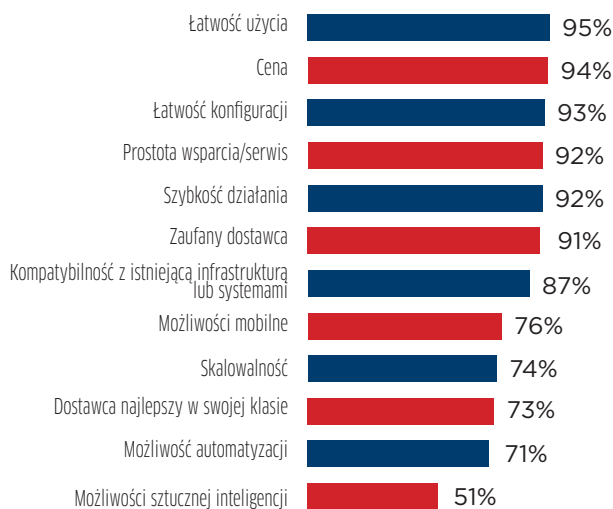
MŚP chcą prostych i tanich rozwiązań IT



Już 86 proc. przedstawicieli polskich małych i średnich firm uważa, że technologie informatyczne zapewniają oszczędność czasu pracy, a 65 proc. jest przekonanych, że dzięki ICT w ciągu najbliższych 5 lat będą mały koszty prowadzenia biznesu – wynika z raportu Salesforce. To może oznaczać, że przedsiębiorcy będą coraz częściej sięgać po nowe technologie. Warto przy tym pamiętać, że – według danych światowych – MŚP wybierają je przede wszystkim ze względu na łatwość użycia (95 proc.) i cenę (94 proc.).

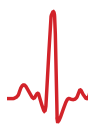
Mimo świadomości pozytywnego wpływu IT na przedsiębiorstwo większości MŚP nie stać na własne działy informatyczne – tylko 23 proc. badanych firm ma co najmniej jedną osobę odpowiedzialną za firmową infrastrukturę. Przedsiębiorcy mają problem z rekrutacją fachowców, co sprzyja outsourcingowi. W firmach zatrudniających specjalistów IT najczęściej osobą odpowiedzialną za informatykę jest współpracownik zewnętrzny (55 proc.).

Jakie czynniki bierzesz pod uwagę, wybierając rozwiązania IT dla firmy



Źródło: Salesforce, raport „Small & Medium Business Trends Report”

Kolejną bolączką są ograniczenia finansowe. Tylko 22 proc. badanych firm wydaje więcej niż jedną czwartą swoich rocznych budżetów na rozwiązania IT.



Nadprodukcja NAND flash szybko się skończy

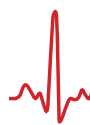


W I kw. br. popyt na pamięci NAND flash do notebooków, tabletów i smartfonów zmaleje o 15 proc. w stosunku do IV kw. ub.r. Na tym samym poziomie pozostanie zaś zapotrzebowanie na pamięci serwerowe. W efekcie całociowy spadek popytu może sięgnąć 5 proc. Z drugiej strony dostawcy zwiększą produkcję 3D-NAND flash o więcej niż 5 proc., co po wielu kwartałach niedoborów spowoduje nadprodukcję i spadek cen SSD, czipów NAND flash i tzw. wafli – uważa TrendForce (nie prognozując przy tym skali obniżek).

Analitycy firmy ostrzegają jednak, że stan nadprodukcji szybko się skończy. Otóż ich zdaniem wskutek spadków cen dostawcy sprzętu będą częściej zamawiać takie komponenty jak UFS i SSD. Zaczną także zwiększać pojemność instalowanych pamięci. W rezultacie już w II poł. 2018 r. trend na rynku NAND flash może się odwrócić i znowu zaczną brakować tych produktów.

Dla porównania rok temu, w I kwartale 2017 r., ceny SSD (konsumenckich i korporacyjnych) oraz eMMC/UFS, wzrosły o ponad 10 proc. (rok do roku.)

Źródło: DRAMeXchange, TrendForce



Więcej na cyfrową transformację



Wydatki na cyfrową transformację wzrosną na świecie w 2018 r. o 16,8 proc., do 1,3 bln dol. – prognozuje IDC. Wynik ten obejmuje sprzęt, oprogramowanie i usługi. Do 2021 r. średnia roczna stopa wzrostu ma wynieść 17,9 proc.

Zdaniem analityków w 2018 r. w związku z cyfrową transformacją firmy będą inwestować przede wszystkim (662 mld dol.) w rozwiązania umożliwiające stworzenie nowego albo zmienionego modelu operacyjnego. Celem jest zwiększenie efektywności działania przedsiębiorstwa.

Drugim największym obszarem wzrostu (326 mld dol.) będą innowacje, które zmieniają sposób komunikacji między klientami, partnerami i pracownikami, pozwalając lepiej dostosować produkty i usługi do indywidualnych potrzeb.

Najwięcej w 2018 r. na cyfrową transformację mają wydawać podmioty z sektora produkcji dóbr przetworzonych (16,8 proc.), usług profesjonalnych (10,4 proc.) i produkcji surowców (10,3 proc.). Największy wzrost wydatków jest spodziewany w budownictwie (+33,1 proc.), handlu detalicznym (+21,9 proc.) oraz służbie zdrowia (+21,7 proc.).

Źródło: IDC

Priorytety bezpieczeństwa w 2018 r.

W bieżącym roku wydatki przedsiębiorstw na bezpieczeństwo zwiększą się w skali światowej o 8 proc., przekraczając 90 mld dol. – prognozuje Gartner. Wzrost inwestycji jest związany z wymogami prawnymi (jak RODO), a także z większą świadomością zagrożeń i cyfryzacją biznesów. Jednakże gros firm sięga głębiej do kieszeni dopiero wtedy, gdy pojawi się problem – 53 proc. ankietowanych przyznało, że głównym czynnikiem inwestycji w cyberochronę są przypadki naruszenia bezpieczeństwa.

W 2018 r. najszybciej mają wzrosnąć wydatki na testowanie rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa, outsourcing IT i SIEM (Security Information and Event Management). Jednak nadal największą część przychodów na rynku – ponad połowę – będą generować usługi.

Do 2020 r. ponad 60 proc. przedsiębiorstw (ok. 35 proc. w 2017 r.) zainwestuje w kompleksowe narzędzia do ochrony danych, w tym

ochronę przed utratą informacji (DLP), szyfrowanie i audyty skoncentrowane na danych. Brak fachowców i rosnący stopień złożoności rozwiązań powinny spowodować dalszy wzrost zainteresowania automatyzacją i outsourcingiem. W 2019 r. udział wydatków na outsourcing sprzętu i oprogramowania w rynku bezpieczeństwa w sektorze przedsiębiorstw ma sięgnąć już 75 proc. (63 proc. w 2016 r.). Firmy większą wagę będą również przywiązywać do systemów skoncentrowanych na wykrywaniu zagrożeń i służących do reakcji na nie.

WYDATKI NA BEZPIECZEŃSTWO W SKALI GLOBALNEJ (MLD DOL.)

Segment rynku	2016 r.	2017 r.	2018 r.
Zarządzanie tożsamością	3,911	4,279	4,695
Ochrona infrastruktury	15,156	16,217	17,467
Zabezpieczenia sieci	9,789	10,934	11,669
Usługi bezpieczeństwa	48,796	53,064	57,719
Oprogramowanie konsumenckie	4,573	4,637	4,746
Razem	82,225	89,133	96,296

Źródło: Gartner

Dlaczego firmy wymieniają drukarki

Polskie MŚP nie spieszą się z zakupem nowych urządzeń drukujących: 41 proc. wymienia sprzęt co 5 lat lub jeszcze rzadziej – wynika z badań zleconych przez Brothera. Średnio co 4 lata zamawia nowe maszyny 11 proc. firm, a co 3 lata – 21 proc. Tylko 14 proc. deklaruje wymianę co 2 lata lub częściej. Co istotne, przedsiębiorstwa nie planują z wyprzedzeniem zastąpienia używanych urządzeń nowymi. Zwykle korzystają z nich tak długo,

póki one działają – najczęściej impulsem do wymiany jest zużycie sprzętu (73 proc. wskazań). Do poszukiwania alternatywy skłaniają ich dopiero rosnące koszty serwisu i podzespołów. Co ważne, cyklu wymiany nie przyspiesza nawet atrakcyjna cena nowości rynkowych. W procesie wyboru nowego sprzętu najistotniejszy jest niski koszt eksploatacji, a następnie wysoka niezawodność oraz szybkość drukowania.



Najważniejsze kryteria przy wyborze urządzeń drukujących

Cena materiałów eksploatacyjnych	64%
Niska awaryjność	40%
Szybkość drukowania	38%
Cena zakupu/leasingu urządzenia	36%
Łatwość obsługi	25%
Sprawnie działająca pomoc techniczna	19%
Marka/producent	12%
Niskie zużycie energii	10%
Bezpieczeństwo drukowanych danych	7%

Źródło: Brother

Cyfrowa transformacja według Dell EMC

Gdy nowe technologie coraz bardziej decydują o biznesowym sukcesie przedsiębiorstw, producent chce być postrzegany jako dostawca najbardziej kompletnej na rynku oferty IT. Dell EMC Forum 2017 było okazją do zaprezentowania tej wizji.

TOMASZ JANOŚ

Obecni na tegorocznym Dell EMC Forum dystrybutorzy potwierdzają, że połączenie sił i ofert obu koncernów, do którego doszło rok temu, znacząco zwiększa ich możliwości sprzedażowe. Jednocześnie zwracają uwagę, że wciąż nie wszystkie linie produktowe w nowym portfolio są przez Dell EMC traktowane z jednakową dużą uwagą. Także integratorzy, z którymi rozmawialiśmy, pozytywnie oceniają potencjał połączonej oferty – nawet jeśli dawniej mieli lepsze warunki do negocjowania cen, bo równolegle rozmawiali z dwoma dostawcami.

Po raz pierwszy Dell EMC Forum odbyło się w warszawskim centrum EXPO XXI. W dużej przestrzeni wystawienniczej blisko 1,5 tys. uczestników konferencji bez przeszkód zapoznano się ze wszystkimi prezentowanymi nowościami produktowymi amerykańskiego giganta i ofertą jego polskich partnerów (w bieżącym roku wystawiało się 14 takich firm). W programie forum oprócz sesji plenarnych można było znaleźć 30 prezentacji tematycznych. Pogrupowano je w 5 bloków poświęconych: różnym aspektom transformacji cyfrowej, modernizacji IT przy użyciu platform infrastrukturalnych, wykorzystaniu systemów konwergentnych, strategiom chmurowym oraz transformacji środowiska pracy wynikającej z digitalizacji biznesu.

Zgodnie z hasłem przewodnim tegorocznej konferencji „Realize your digital future” na pierwszy plan wybijało się przesłanie, że cyfrowa transformacja przestała być sloganem marketingowym, a stała się rzeczywistym motorem zmian w przedsiębiorstwach. Ten komunikat wsparło przedstawionymi w trakcie forum wynikami badania zleconego przez Dell EMC



firmie badawczej IDC. Zostało ono przeprowadzone wśród osób decydujących o strategii biznesowej oraz informatycznej w 200 polskich przedsiębiorstwach.

Okazuje się, że prawie trzy czwarte menedżerów twierdzi, iż w ich branży ma już miejsce transformacja cyfrowa. Jednocześnie utrzymują oni, że jej główne biznesowe cele to poprawa jakości oraz uatrakcyjnienie oferty produktowej i usługowej (67,5 proc. ankietowanych). Nieco rzadziej wskazywano na redukcję kosztów (60 proc.). Z badania wynika, że obecnie zmiany w sposobie prowadzenia firm są przede wszystkim spowodowane czynnikami zewnętrznymi – według respondentów najważniejszymi inicjatorami transformacji są bowiem: zmieniające się oczekiwania klientów (77 proc. wskazań), dostępność nowych technologii (65 proc.), pojawianie się konkurentów spoza branży (33,5 proc.), zmiana ekosystemu branżowego (26,5 proc.) oraz nowe modele biznesowe (15 proc.).

Nawet jeśli badania mówią o zmianie świadomości klientów dotyczącej postrzegania roli technologii i działów IT (jeszcze nie tak dawno uważanych za koszty), to i tak najbardziej przekonującym dowodem na postępującą cyfryzację są przykłady praktycznego zastosowania nowych technologii. Wśród prezentowanych podczas forum było np. wykorzystanie Internetu rzeczy przez obiekty użyteczności publicznej do analizowania i prognozowania zużycia energii, a w konsekwencji do optymalizowania planów taryfowych. S4E pokazało, w jaki sposób samorządy lokalne mogą zyskać większą kontrolę nad wydatkami na prąd w budynkach z wieloma tradycyjnymi licznikami. Zapewniają to beacony na bieżąco przesyłające do bram IoT typu Dell Edge Gateway informacje o zużyciu energii, następnie analizowane w chmurze. Takie rozwiązanie do zarządzania efektywnością energetyczną, oparte na własnym oprogramowaniu, stworzył polski startup – firma SEPIN.

Czas na realizację

Rozmowa z **DARIUSZEM PIOTROWSKIM, DYREKTOREM GENERALNYM DELL EMC W POLSCE.**

CRN Dlaczego zdecydowaliście się zorganizować tegoroczne Dell EMC Forum pod hasłem cyfrowej transformacji? Termin ten przez ostatnie lata był, naszym zdaniem, nadużywany i wielu partnerów oraz użytkowników niejako uodporniło się na niego.

DARIUSZ PIOTROWSKI Absolutnie nie fascynujemy się cyfrową transformacją dla samej idei. Najważniejszym przesłaniem konferencji jest „realize”, czyli „realizuj”. Obecnie, po połączeniu Della z EMC, jesteśmy jedną z niewielu firm – jeśli nie jedyną – która ma ofercie kompletną platformę do realizacji cyfrowej transformacji. Więc po prostu mówimy do klientów i partnerów: zrobmy to teraz. Nie opowiadamy nieprzystających do rzeczywistości historii, tylko przy użyciu macierzy, serwerów, sieci, systemów bezpieczeństwa i wielu innych rozwiązań wdrażamy cyfryzację w przedsiębiorstwach. Właśnie w tym celu ponad tysiąc osób spotkało się w jednym miejscu, żeby porozmawiać o konkretach i znaleźć sposób, jak je realizować.

CRN A jeśli klient zapyta integratora, jak ma się cyfryzować, to co powinien od niego usłyszeć?

DARIUSZ PIOTROWSKI Najlepszy jest w tym wypadku nie dialog, ale dyskusja, w którą są zaangażowane trzy strony. Po pierwsze klient, który najlepiej rozumie swój biznes i będzie nadawać ton rozmowie. Po drugie dostawca określonych produktów i rozwiązań, który nie tylko zna swoją bieżącą ofertę, ale wie, w jakim kierunku będzie się ona rozwijać. Wreszcie integrator, który będzie projekt wdrażał wspólnie z klientem. Tylko w takim trójkącie można określić, co trzeba i co da się realnie wykonać, a ponadto zdiagnozować, co obejmie cyfrowa transformacja. Chodzi o procesy wewnętrzne w firmie, zmianę produktu, inny sposób dotarcia do klienta, a może wręcz przededefiniowanie działalności biznesowej.

CRN Ale czy klienci wiedzą, co chcą osiągnąć poprzez transformację cyfrową?

DARIUSZ PIOTROWSKI Z jednej strony zarząd firmy powinien mieć tego pewną wizję. Z drugiej znam przykłady, że właśnie podczas dyskusji partner lub dostawca podpowiadali kierunek, w jakim firma miałaby się rozwijać. Dyskusja jest tak ważna, bo w przypadku cyfrowej transformacji nie ma gotowych projektów, przyniesionych w teczce przez którąś ze stron.

CRN Co cyfryzacja oznacza dla partnerów Dell EMC? Jak mają się do niej przygotować?

DARIUSZ PIOTROWSKI Rozmów na ten temat prowadzimy z partnerami wiele. Zwracam im przede wszystkim uwagę, że dziś bardzo ważne są kompetencje specyficzne dla konkretnych branż. Jeśli na przykład chcemy sprzedawać rozwiązania sektorowi energetycznemu, to powinniśmy wiedzieć, na czym polegają różnice pomiędzy wytwarzaniem, dystrybucją a sprzedażą energii. Jeśli rozumiemy np. problem strat na liniach przesyłowych, to mamy zapewnione zdecydowanie lepsze dotarcie do dystrybutorów prądu, a więc zakładów energetycznych. Gdy mówimy językiem danej branży, to jako partnerzy wzbudzamy zaufanie klienta. Ono jest w dobie cyfryzacji najważniejsze. Nie sztuką jest pokazać klientowi wiele slajdów podczas prezentacji, najistotniejsze będzie znalezienie rozwiązań dla jego najbardziej palących problemów.

CRN Integrator powinien się więc specjalizować sektorowo?

DARIUSZ PIOTROWSKI Na pewno, jeśli chce się pojawić w jakiejś konkretnej branży. Ale nie można zapominać, że istnieją także rozwiązania horyzontalne, czego przykładem są systemy HR albo zabezpieczanie danych. Można zdobywać kompetencje w tych obszarach, wychodząc z ofertą jednocześnie do różnych branż. W przypadku zabezpieczania danych partner powinien

umieć przekonać zarząd klienta, że jest w stanie przywrócić firmę do działania nawet w obliczu wielkiego ataku hakerskiego, pożaru, utraty zasilania itp.

CRN A jeśli wszystko rozbija się o pieniądze? Z badań wynika też, że z budżetami na IT u klientów nie jest najlepiej. Co jeśli chcą się transformować, ale ich na to nie stać?

DARIUSZ PIOTROWSKI Trafna okazuje się obserwacja, że budżet IT to wierzchołek góry lodowej. Gdy patrzy się na niego w oderwaniu od reszty, to rzeczywiście jest kroplą w morzu potrzeb związanych z cyfryzacją. Zwykle jednak przedsiębiorstwo ma wiele innych budżetów – marketingowy, sprzedażowy, związany z infrastrukturą biurową itp. Jeśli jego zarząd rzeczywiście uważa, że transformacja jest potrzebna, to będzie „przesuwać” te budżety. Bankom nie są już potrzebne wielkie oddziały, a zdecydował o tym rynek. Budżety pierwotnie przeznaczone na oddziały idą więc na rozwój kanałów cyfrowej sprzedaży. Podobne zmiany będą też zachodzić w innych branżach.



ROZMAWIAŁ **TOMASZ JANOŚ**

Commvault: więcej chmury i hiperkonwergencji

Organizatorzy Commvault Partner Day 2018 tłumaczyli partnerom, w jaki sposób można w coraz bardziej wymagających dla biznesu IT czasach skutecznie zarabiać na projektach tworzonych dla klientów, którzy szukają rozwiązań do ochrony danych.

TOMASZ JANOS

Azadanie nie jest proste, bo dużemu przyrostowi danych w przedsiębiorstwach (analitycy szacują, że w 2017 ich wolumen powiększył się o 53 proc.) wcale nie towarzyszy proporcjonalna zwyżka budżetów IT – te urosły w ubiegłym roku zaledwie o 3 proc. Dlatego trzeba szukać innych modeli sprzedaży, zwłaszcza subskrypcyjnych, wykorzystując dostosowane do nich produkty z portfolio Commvaulta. Pomocą w skutecznym zarabianiu ma być nowy program partnerski, który uruchomiono we wrześniu ubiegłego roku z myślą o wsparciu oferty usługowej.

Wreszcie nie można zapominać o zbliżającym się terminie wejścia w życie rozporządzenia RODO, które powinno stymulować wzrost zainteresowania zaawansowanymi rozwiązaniami do ochrony danych, ułatwiającymi zachowanie zgodności z nowymi przepisami. Dodatkowym argumentem w rozmowach z potencjalnymi klientami powinna być

dostępność w Polsce pierwszej i drugiej linii wsparcia ze strony specjalistów Commvaulta. Może to mieć duże znaczenie zwłaszcza dla użytkowników z sektora publicznego.

Według producenta odpowiedzią na problemy klientów ze skutecznym backupem i odtwarzaniem danych oraz archiwizacją są w coraz większym stopniu systemy wykorzystujące chmurę i tworzone w modelu hiperkonwergentnym. A jeśli nieuchronna staje się w firmach migracja wielu aplikacji do chmury, to podążają za nimi także dane. Oferta Commvaulta ma ułatwiać tworzenie środowisk hybrydowych, czyli łączących zasoby lokalne z chmurowymi, usprawniając przenoszenie danych do chmury i pomiędzy różnymi chmurami (klient nie musi na stałe wiązać się z konkretnym dostawcą cloudu, ograniczając w ten sposób swój wybór i godząc się na dyktat cenowy).

Specjaliści Commvaulta chcą też, żeby partnerzy producenta stawali się dla swo-

ich klientów dostawcami usług z chmury. Producent oferuje zatem narzędzia oraz licencje do sprzedaży usług ochrony danych w modelu abonamentowym.

Z kolei odpowiedzią na rosnące zapotrzebowanie na rozwiązania hiperkonwergentne, czyli gotowe do szybkiego wdrożenia platformy All-in-One, okazuje się technologia Commvault HyperScale. Nowe rozwiązanie ma zapewniać klientom niższe koszty, łatwość użytkowania i zarządzania oraz proste skalowanie systemu. Dostępne jest jako appliance (do obsługi do 100 TB danych) oraz jako oprogramowanie (w przypadku większych wdrożeń) instalowane przy użyciu referencyjnych architektur sprzętowych czołowych dostawców infrastruktury. Commvault HyperScale jest sprzedawane przede wszystkim w modelu abonamentowym.

Część oficjalną spotkania zakończyło wręczenie nagród dla wyróżniających się partnerów. Wśród nich była firma netology, w przypadku której doceniono realizację nietypowych, innowacyjnych projektów oraz dobrą współpracę w zakresie środowiska Backup as a Service. W obszarze mid-market za „kompetencje, duże zaangażowanie w pozyskaniu wielu klientów i ciągłość sprzedaży” wyróżniono dwóch partnerów – IT Punkt oraz IT-Partner. Z kolei w kategorii Premier, dotyczącej najbardziej zaawansowanego partnerstwa, nagrody otrzymały firmy: IBC Group Central Europe Holding oraz ADT Group. Dodatkowo jako „wschodząca gwiazdę”, czyli integratora, który w 2017 odnotował najszybszy wzrost sprzedaży, uhonorowano Comtegrę. Nagrodę odebrała też firma S4E, jedyny dystrybutor Commvaulta.



JAROSŁAW BIELAK,
EXECUTIVE ACCOUNT
MANAGER, COMMVAULT



RetailShow 2017: rewolta za witryną

Handel w coraz większym stopniu zależy od sprawnej i niezawodnej informatyki, ale niedawne warszawskie targi retailu dowodzą czegoś mniej oczywistego.

Wygląda na to, że do polskich kupców dociera już pierwsza fala czwartej rewolucji przemysłowej, która ma radykalnie odmienić światową ekonomię.

ANDRZEJ JANIKOWSKI

Podczas rozmów z wystawcami IT dało się odczuć, że być może najpoważniejszym problemem, z którym zmagają się handlowcy, jest konieczność obniżania kosztów funkcjonowania sklepów. I jest to tendencja światowa. Przy czym przedsiębiorcy w krajach rozwiniętych, w których za pracę płaci się więcej niż w państwach uboższych, odczuwają największą presję. Niektórzy wieszczą, że zawód kasjera po prostu zniknie. Ma też zmaleć popyt na tradycyjne kasy. Twierdzenia te nie są bezpodstawne. Przykładowo podczas RetailShow 2017 Zebra zaprezentowała czytnik, który służy do skanowania cen przez kupujących. Pomysł wydaje się

niezły – klienci biorą urządzenie z półki tuż przed rozpoczęciem zakupów i samodzielnie wprowadzają ceny z kodów kreskowych podczas ich trwania.

Teoria jest dość prosta, jednak praktyka – już nie. Jak to często z nowymi technikami bywa, muszą one zyskać powszechną akceptację użytkowników. Pierwsze testy pokazują, że osoby starsze mają kłopot z użytkowaniem tego typu urządzeń – zdarza się, że skanują cenę tego samego produktu więcej niż raz. Prawdopodobnie obecny rok zadecyduje o tym, czy rozwiązanie zacznie się upowszechniać, czy pozostanie raczej retailowym gadżetem. W każdym razie instalacje pilotażowe działają także w Polsce.

Nowatorskich rozwiązań było na targach więcej. Na przykład przedsiębiorstwa, które zajmują się przewozem towarów, być może zainteresują się sensorem zaprezentowanym przez firmę SKK. To urządzenie, mniejsze od krążka hokejowego, monitoruje wilgotność i temperaturę środowiska podczas transportu. Na całe rozwiązanie składają się też dwie aplikacje, które wizualizują dane z czujnika, a także zarządzają nim. Sensor najlepiej nadaje się do nadzoru przewożenia substancji sypkich, żywności, a nawet surowców, na przykład do wytopu szkła. Potencjalnie popyt na tego typu rozwiązania powinien być duży – według danych producenta 20 proc. uszkodzeń towarów powstaje właśnie podczas ich transportu. W niektórych przypadkach temperatura w łańcuchu dostaw dochodzi do 70 st. C. To może spowodować, że przewożona żywność nie będzie nadawała się do spożycia.

SKANOWANIE SMARTFONEM, CZYLI DANE TO SKARB

Jak niemal w każdym segmencie gospodarki, także w handlu gwałtownie rośnie ilość danych. Pojawiają się też narzędzia, które w dość prosty sposób umożliwiają okiełznanie tego bezmiaru informacji. Prosty, to znaczy bez dodatkowych czytników. Na przykład na stanowisku młodej firmy LogySoft można było obejrzeć kolektor danych zainstalowany w smartfonie. Telefon może pełnić rolę skanera dzięki odpowiedniemu oprogramowaniu. Wszystkie informacje są przechowywane w chmurze. System umożliwi wprowadzanie faktur i prowadzenie inwentaryzacji. Ma też opcję wyszukiwania towarów w bazie oraz funkcję, za pomocą której można sprawdzić stan magazynu.

I CAŁA RESZTA...

Oprócz rozwiązań z pogranicza koncepcji Przemysłu 4.0 na targach można też było zobaczyć całą gamę bardziej tradycyjnych, ale, rzecz jasna, niezbędnych dla handlu produktami. Na stoiskach były więc wagi – zazwyczaj wyposażone w procesor – kasy fiskalne, drukarki kodów kreskowych, skanery do zabudowy w ladzie, drukarki kart, rozwiązania Digital Signage, a nawet stelaże do tabletów.

Ważna jest szybkość działania

Korzystamy z outsourcingu i widzimy, że małe firmy dobrze wiedzą, co mogą nam zaproponować, jakimi specjalistami dysponują i jacy będą dla nas najbardziej odpowiedni. Gdy poszukujemy aplikacji w dużych firmach, napotykamy zazwyczaj na dużo biurokracji i dużo „papierkologii” – mówi **ANNA MOSKWIAK-KARASZEWSKA, DYREKTOR DEPARTAMENTU IT W SPÓŁCE TAX CARE.**

CRN Tax Care jest ogólnopolskim biurem rachunkowo-księgowym. Co ma decydujący wpływ na kierunki rozwoju infrastruktury IT w takim biznesie?

ANNA MOSKWIAK-KARASZEWSKA Działamy niejako na dwa fronty. Pracujemy na rzecz użytkowników wewnętrznych, głównie księgowych obsługujących klientów, jak również wspieramy samych usługobiorców. Rozwijamy i utrzymujemy aplikacje dla przedsiębiorców korzystających z usług naszej firmy. Każdy kontrahent dostaje od nas gotową aplikację w postaci webowej. Trzymamy swoisty parasol ochronny nad naszymi klientami. Mówimy im: nie musisz się zaznajamiać z ofertą rozwiązań informatycznych, nie musisz śledzić rozwoju technologii, nie musisz myśleć, gdzie znajdują się twoje dane i jak powinieneś je zabezpieczyć. My robimy to za ciebie i dajemy ci gotowe rozwiązanie, z którego wygodnie i bezpiecznie możesz korzystać przez Internet.

CRN Jakie firmy są waszymi klientami?

ANNA MOSKWIAK-KARASZEWSKA Cały przekrój. Od mikro i małych firm po duże przedsiębiorstwa. Nasze IT, siłą rzeczy, musi być przygotowane do obsługi różnych, zmieniających się grup odbiorców i ich potrzeb.

CRN Co to oznacza w praktyce dla działu, którym pani kieruje?

ANNA MOSKWIAK-KARASZEWSKA To praca cały czas w ruchu. Jesteśmy ukierunkowani na ciągły rozwój. Stale poszukujemy najlepszych w danej sytuacji rozwiązań dla klientów i obsługujących ich księgowych w naszej firmie. W branży rachunkowej nie ma stabilizacji. Mamy do czynienia z ciągłymi zmianami przepisów. Musimy więc stale dostosowywać do nich nasze systemy informatyczne, ciągle inwestować w nowe rozwiązania, szukać potrzebnych w danej chwili specjalistów. Z drugiej strony musimy też dostosowywać funkcjonowanie IT do potrzeb zgłaszanych przez samych klientów.

CRN Z jak dużymi wyzwaniem dla IT wiążą się wprowadzane regulacje prawne?

ANNA MOSKWIAK-KARASZEWSKA Weźmy na przykład obowiązek składania przez firmy jednolitego pliku kontrolnego. Ma on



sztynną, ustaloną przez ustawodawcę strukturę. Wymagało to dostosowania zastanych, stosowanych już wcześniej rozwiązań do narzuconych ustawowo wymogów. Wcześniej każdy robił systemy według własnych założeń i pomysłów. Teraz trzeba dostosować ich funkcjonowanie do wymaganej w JPK struktury danych. Tego typu modyfikacje robimy często we współpracy z Ministerstwem Finansów. Zgłaszamy pytania, wątpliwości, dostajemy odpowiedzi. Przedstawiamy też własne wnioski, propozycje oraz pomysły. Mamy tutaj do czynienia z dwustronną komunikacją.

CRN Jak obecna sytuacja przekłada się na konkretne inwestycje, wdrożenia czy projekty informatyczne? Któ-

re obszary są w szczególności przez was rozwijane? Gdzie planujecie w najbliższym czasie najbardziej wzmożone działania?

ANNA MOSKWIAK-KARASZEWSKA Inwestujemy dużo w zasoby, ludzi i sprzęt, bez względu na to, czy są to zasoby wewnętrzne, czy zewnętrzne. Część z nich mamy u siebie, część trzymamy w chmurze a także korzystamy z usług zewnętrznych dostawców. Oczywiście, zawsze jest dylemat, które rozwiązanie wybrać, które będzie bardziej optymalne, które lepiej sprosta naszym oczekiwaniom i potrzebom. Ostateczna decyzja zależy u nas zawsze od konkretnego projektu i od istniejących akurat warunków w sferze prawa, biznesu i technologii. Mocno rozwijamy też aplikacje webowe. Chodzi o to, żeby zapewnić klientowi stały dostęp do jego konta, do jego aplikacji, do jego rozliczeń. Dla nas kluczowe jest to, co dzieje się w zakresie rozwiązań webowych. One bowiem zabezpieczają stałą, cyfrową dostępność dla użytkownika. Musimy oferować takie rozwiązania, by klient potrzebował jak najmniej czasu i wysiłku na ich obsługę. Duże znaczenie mają w działalności naszej firmy systemy telefonii internetowej VoIP. Wykorzystywane są na bieżąco do kontaktów z klientami. Musimy dbać o ich utrzymanie, sprawne funkcjonowanie i rozwój. Wdrażamy również obecnie nowy system obiegu dokumentów, który jest ważny dla sprawnej obsługi klientów.

CRN Gdzie i w jaki sposób poszukujecie potrzebnych akurat rozwiązań, technologii, narzędzi?

ANNA MOSKWIAK-KARASZEWSKA Źródłem informacji jest dla nas głównie Internet. Czerpiemy też dużo wiedzy z udziału w konferencjach tematycznych lub specjalistycznych seminariach. Czytamy magazyny branżowe i korzystamy z doświadczeń innych firm na rynku. Tax Care jest dużą grupą kapitałową, więc dysponujemy również wiedzą i doświadczeniami innych spółek w grupie. To pomaga w wyborze dobrego, sprawdzonego rozwiązania. Mamy poza tym swoich zaufanych dostawców, z którymi stale współpracujemy. Jeżeli trzeba, wysyłamy zapytania do producentów.

CRN Czego w pierwszym rzędzie oczekuje pani od przedstawicieli branży IT oferujących swoje usługi bądź produkty? Na jakie aspekty oferty rynkowej zwracacie szczególnie uwagę?

ANNA MOSKWIAK-KARASZEWSKA Cenię kontrahentów, którzy mają konkretną, sprecyzowaną ofertę, proponują rozwiązania specjalistyczne, uwzględniające nasze potrzeby i wymagania. Cenię rzetelność w przedstawianiu oferty, jak również w realizacji zamówień i usług – punktualność, terminowość, zapewnienie wysokiej jakości dostarczanych rozwiązań. Nie możemy sobie pozwolić na opóźnienia czy nietrafione produkty, bo prawo wymaga dochowania terminów i zapewnienia opisanych w regulacjach rozwiązań. Musimy działać szybko, sprawnie i dokład-

nie. Tego też oczekujemy od naszych partnerów biznesowych i technologicznych. Kluczowym czynnikiem wyboru jest dla nas zawsze bezpieczeństwo. To fundamentalny wskaźnik weryfikacji przydatności poszukiwanego rozwiązania czy produktu. Musimy działać tak, aby każdy klient miał pewność i zaufanie do naszej firmy. Bezpieczeństwo to podstawa funkcjonowania biura i dział IT musi to brać w swoich działaniach pod uwagę. Mimo nieustannej zmienności w samych technologiach, jak też otoczeniu prawno-rynkowym. To też nie pozwala nam zatrzymać się w miejscu.

CRN Czy przy specyfice państwa działalności lepiej sprawdzają się małe, czy duże firmy informatyczne?

ANNA MOSKWIAK-KARASZEWSKA To zależy. Jeśli chodzi o dostawę sprzętu, to duże koncerny mogą szybciej reagować, bo mają stałą ofertę. Jeśli zaś chodzi o udostępnianie zasobów ludzkich, to bardziej elastyczne są małe firmy. Korzystamy z outsourcingu i widzimy, że małe przedsiębiorstwa dobrze wiedzą, co mogą nam zaproponować, jakimi specjalistami dysponują i jacy będą dla nas najbardziej odpowiedni. Gdy poszukujemy aplikacji w dużych firmach, napotykamy zazwyczaj na dużo biurokracji i dużo „papierkologii”. Zanim przyjdzie oferta, często jest już po terminie. Mocno sformalizowane procedury po stronie koncernów często przeszkadzają w nawiązaniu współpracy. Z mniejszą firmą niejednokrotnie łatwiej i szybciej jest nawiązać kontakt i podpisać kontrakt. Często jednak duże przedsiębiorstwa mają lepsze doświadczenie i większą wiedzę w danej materii.

CRN Jak ocenia pani trafność składanych ofert rynkowych?

ANNA MOSKWIAK-KARASZEWSKA Oferenci przychodzą raczej już przygotowani, z obmyśloną propozycją, po analizie sytuacji. Tax Care to duże biuro rachunkowe, wiadomo, po jakim obszarze się porusza, więc można dobrze przygotować się do złożenia oferty. Często zdarzają się trafione koncepcje, pasujące do naszej sytuacji i naszych potrzeb, ale nie zawsze z nich korzystamy. Na przykład dlatego, że nie są „na dzisiaj”, bo nie jest możliwe ich wykorzystanie w aktualnych warunkach. Czasami wybierana

jest oferta firmy, która w ogóle się do nas nie zgłaszała. Wiele zależy od konkretnej sytuacji i konkretnego projektu. Jeżeli jest system, z którego nie jesteśmy zadowoleni, to go zmieniamy. Spotykamy się z dostawcami i wybieramy najbardziej satysfakcjonujące nas rozwiązanie. Czasami sprzedający sam przychodzi z pomysłem i to może być impuls do zmiany. Czasami też informacja z mediów może być przyczynkiem do zrealizowania projektu. Bo otrzymana wiedza, publikacja, spotkanie dają wyobrażenie, w którym kierunku trzeba iść.

ROZMAWIAŁ **ANDRZEJ GONTARZ**



Fot. AdobeStock

Podzielona płatność VAT: *kolejna rewolucja?*

Mechanizm split paymentu stosowany jest we Włoszech i Czechach, a ostatnio został wprowadzony w życie przez rząd Rumunii. Teraz czas na Polskę. Podzielona płatność ma u nas obowiązywać od 1 lipca 2018 r.

PAWEŁ SATKIEWICZ

O becnice co do zasady przedsiębiorca, sprzedając towar innemu przedsiębiorcy, wystawia fakturę na przykład na 10 tys. zł + 23 proc. VAT i nabywca płaci zbywcy kwotę brutto, czyli 12,3 tys. zł. W modelu podzielonej płatności nabywca będzie wpłacał kwotę netto (czyli w naszym przykładzie na 10 tys. zł) na rachunek bankowy zbywcy, a kwota podatku VAT (przykładowe 2,3 tys. zł) powędruje na specjalny rachunek bankowy, będący pod „nadzorem”

fiskusa. Dzięki temu nabywca towarów ma mieć pewność, że nie weźmie udziału w oszustwie podatkowym – wyłudzeniu VAT – dokonany przez sprzedawcę. Innymi słowy: kontrahent nie będzie miał możliwości wyłudzenia podatku metodą „na znikającego handlowca”. Jednocześnie podatnicy, którzy otrzymają zapłatę od kontrahenta w podzielonej płatności, nie będą mogli swobodnie dysponować kwotą podatku przekazaną na rachunek VAT.

Należy przy tym zauważyć, że model podzielonej płatności będzie funkcjonował w rozliczeniach między podatnikami VAT (w uproszczeniu – między przedsiębiorcami). Natomiast sprzedaż zwykłym konsumentom, tzw. klientom z ulicy, pozostanie bez zmian. Kupując towar jako osoba fizyczna nieprowadząca działalności gospodarczej, będziemy płacili sprzedawcy całą kwotę (czy to gotówką, czy przelewem, czyli wartość brutto).

ZDECYDUJE KUPUJĄCY

W przypadku nowego mechanizmu zasadniczo ma obowiązywać model dobrowolny. To znaczy, że oprócz split paymentu do wyboru będziemy mieli klasyczne rozwiązanie z wpłatą kwoty brutto na rachunek sprzedawcy. Wybór jednej z dwóch metod rozliczania się będzie należeć do nabywcy towaru lub usługi.

Należy przy tym zauważyć, że numery rachunków VAT nie będą występować w rozliczeniach międzybankowych. To bank naszego sprzedawcy/usługodawcy będzie zobowiązany do przelania właściwej kwoty podatku na jego rachunek VAT. Otwarcie i prowadzenie rachunku VAT dla podatnika nie będzie wymagało zawarcia odrębnej umowy i powinno być wolne od dodatkowych prowizji i opłat dla banku. Natomiast środki zgromadzone przez podatnika na rachunku VAT mogą być (zgodnie z ustaleniami z bankiem) oprocentowane – choć przy tak niskich stopach kredytowych, z jakimi mamy obecnie do czynienia, nie ma co liczyć na to w najbliższym czasie. Do rachunków VAT banki nie będą wydawały kart kredytowych ani innych tzw. instrumentów płatniczych.

Kwotą wpłaconą przez nabywcę/usługobiorcę na nasz rachunek VAT będziemy mogli dysponować jedynie w celu zapłaty VAT na rachunek VAT kontrahentów oraz regulowania zobowiązań podatkowych z tytułu VAT wobec urzędu skarbowego. Gdy nasze zobowiązanie VAT wobec urzędu skarbowego będzie niższe od środków zgromadzonych na rachunku VAT, będziemy mogli wnioskować o zwrot różnicy (na nasz właściwy rachunek bankowy) do naczelnika urzędu skarbowego. A tenże będzie miał 60 dni na wyrażenie zgody na ten zwrot. Będzie też mógł odmówić wyrażenia zgody na zwrot środków, które zostaną na rachunku VAT. Jednocześnie środki na rachunku VAT będą formalnie nadal należały do podatnika, a fiskus nie będzie mógł samodzielnie dokonywać operacji finansowych przy użyciu tych środków.

PROCEDURA W PIGUŁCE

Płatność za faktury ma się odbywać poprzez „dedykowany komunikat przele-

Kiedy te zmiany?

Pierwotny termin wejścia w życie podzielonej płatności VAT był planowany na 1 stycznia 2018 r. W toku prac legislacyjnych termin ten przesunięto początkowo na 1 kwietnia 2018 r. Następnie, już w Senacie, termin wejścia w życie ustalono na 1 lipca 2018 r. Niewykluczone jednak, że „za pięć dwunasta” (czyli pod koniec czerwca 2018 r.) parlament będzie nowelizował podjętą ustawę, przedłużając jej *vacatio legis*. Chodzi o to, że nie wszystkie banki są w stanie przygotować się do wprowadzenia tego typu rozliczeń od kwietnia przyszłego roku (tak przynajmniej deklarują).

„”, który będzie uwzględniał w treści kwotę podatku, wartość brutto, NIP kontrahenta oraz nr faktury. To będzie działało w ten sposób, że każdy podatnik VAT będzie miał do posiadanych w danym banku firmowych rachunków bankowych (lub rachunków w SKOK) zakładany (nieodpłatnie) rachunek VAT. Jak już wejdzie w życie system podzielonej płatności, przy dokonywaniu przelewu będziemy mogli wybrać zapłatę standar-

dową lub podzieloną płatność. Gdy podamy numer rachunku naszego dostawcy/usługodawcy, wówczas – jeżeli będzie to rachunek przedsiębiorcy – po podaniu powyższych danych system automatycznie przeleje kwotę netto na rachunek bankowy naszego kontrahenta, a kwotę podatku VAT na jego rachunek VAT.

Przypomnę raz jeszcze – wybór tego, czy płatność zostanie dokonana w formie tradycyjnej czy w formule podzielonej płatności, należy do nabywcy towarów/usług. I na nic się zda nasza, jako sprzedawcy, woła. Sprzedawca nie będzie miał wpływu na stosowanie podzielonej płatności przez nabywcę. Oczywiście możemy sobie ustalić z nabywcą, że nie przyjmujemy płatności metodą podzielonej płatności. Z tym że jeżeli płaci on nam po wykonaniu usługi lub dostawie towarów, to praktycznie nie mamy wpływu na to (jako sprzedawcy/usługodawcy), jaki sposób przelewu ostatecznie wybierze nasz nabywca/usługobiorca.

Podzieloną płatność będzie można stosować również w przypadku faktur zaliczkowych oraz częściowej płatności faktury/podatku. Split payment nie będzie stosowany do opłacania faktur „pro forma”. Podzielona płatność dokonana na rzecz innego podatnika niż wskazany >

Kluczowe fakty dotyczące podzielonej płatności

- Podzielona płatność ma teoretycznie wejść w życie 1 lipca 2018 r.
- System split payment będzie dobrowolny – nabywca będzie wybierał, czy zapłaci fakturę po staremu, czy w modelu podzielonej płatności.
- Stosowanie podzielonej płatności będzie polegało na dokonaniu specjalnego przelewu z podaną kwotą podatku, wartością brutto, NIP kontrahenta i numerem faktury.
- Kwota netto z faktury będzie przelewana na nasz rachunek, kwota VAT będzie trafiała na rachunek VAT.
- Każdy podatnik VAT będzie miał nieodpłatnie zakładany rachunek VAT.
- Środkami zgromadzonymi na rachunku VAT podatnik dysponuje w bardzo ograniczonym zakresie, co pogorszy płynność finansową podatników (koniec kredytowania się VAT!).
- Odzyskanie nadwyżki środków z rachunku VAT będzie wymagało zgody naczelnika urzędu skarbowego.
- Dokonanie zapłaty w systemie podzielonej płatności ma chronić podatników przed solidarną odpowiedzialnością w VAT, sankcją VAT, stosowaniem podwyższonych odsetek od zaległości podatkowych VAT oraz dawać możliwość przyspieszonego zwrotu nadwyżki podatku VAT.

- w opłacanej fakturze powoduje, że podatnik otrzymujący wpłatę odpowiada solidarnie wraz z dostawcą/usługodawcą za nierozliczony podatek do kwoty otrzymanej na rachunek VAT. Taka solidarna odpowiedzialność może być pod pewnymi warunkami wyłączona.

KOMU SIĘ TO OPŁACI?

Rodzimy fiskus mógł wprowadzić model obowiązkowy lub dobrowolny split paymentu. Wybrał wariant dobrowolny, bo na obligatoryjny split payment Ministerstwo Finansów musiałyby otrzymać z Komisji Europejskiej tzw. derogację (czyli zgodę na odstępstwo w polskiej ustawie o VAT w stosunku do dyrektywy VAT – aktu europejskiego harmonizującego podatek VAT we wszystkich krajach UE). A w dobie walki Polski z Komisją Europejską o kornika drukarza, praworządność, jak też imigrantów z Afryki i Bliskiego Wschodu taka zgoda KE jest ostatnią rzeczą, której można było się spodziewać.

Wątpliwości do omówienia z księgowym lub prawnikiem

- Co z „paczkami przelewów”? Czy będzie trzeba realizować podzieloną płatność w odniesieniu do poszczególnej faktury, każdego elementu paczki?
- Co ze zbiorczym placeniem faktur? Czy system będzie w ogóle przewidywał taką funkcjonalność? W przeciwnym razie oznaczałoby to dodatkowe koszty i obciążenie administracyjne związane z wielokrotnymi przelewami.
- Co z przelewami walutowymi?
- Czy będzie można dokonać płatności w systemie podzielonej płatności tylko kwoty podatku z danej faktury?
- Co z konsolidacją rachunku VAT w przypadku rachunków podatników w różnych bankach?

Co prawda dochodzą głosy, że Ministerstwo Finansów pracuje nad modelem obowiązkowym dla branż wrażliwych (jak np. branża elektroniczna), czyli wszystkich tych, do których obecnie zastosowanie mają przepisy dotyczące odwrotnego obciążenia, solidarnej od-

powiedzialności oraz kaucji gwarancyjnej. Takie głosy dochodziły od początku prac nad split paymentem, a jednak do tej pory Ministerstwo Finansów nie dostało derogacji na takie rozwiązanie od Komisji Europejskiej.

Wracając do pytania, komu się to opłaci, trzeba oczywiście przyznać, że zasadniczo największym wygranym będzie fiskus. Będzie miał pieczę na VAT-em już od momentu, w którym nasz kontrahent opłaci fakturę w systemie podzielonej płatności. Z kolei kupujący będzie chroniony w sytuacji zagrożenia wynikającego z obrotu towarami wrażliwymi (wyłączenie stosowania solidarnej odpowiedzialności). Płacący faktury w modelu split paymentu będą również chronieni przed sankcją VAT i podwyższonymi odsetkami.

Czy jeśli chodzi o podatników, wzrosła pewność prowadzenia biznesu, obrotu gospodarczego? Teoretycznie tak. Również dzięki wprowadzeniu od 2018 r. mechanizmu STIR podatnicy nie powinni być kontrolowani tak często i uciążliwie jak teraz. Fiskus będzie miał wiele narzędzi, aby wyłuskać prawdziwych oszustów. A czy szybszy zwrot VAT będzie dla podatników płacących podzieloną płatnością plusem? Zasadniczo tak, pod warunkiem że urzędy skarbowe przewidziane terminy będą stosować w praktyce. Jeżeli nie, to minus systemu podzielonej płatności, jakim są pogorszone przepływy pieniężne podatników, przysłoni wszystkie plusy.

Marchewka, czyli nie tylko kij

Fiskus wprowadził dla nabywców płacących podzieloną płatnością VAT kilka zachęt do jej stosowania. Należy do nich...

...odstąpienie od solidarnej odpowiedzialności w VAT

– nabywcy towarów określonych w załączniku nr 13 do ustawy o VAT (są to tzw. towary wrażliwe, m.in. tusze do drukarek), którzy zapłacą swojemu dostawcy metodą podzielonej płatności, nie będą ponosili solidarnej odpowiedzialności za niezapłacenie VAT przez sprzedawcę.

...odstąpienie od stosowania sankcji VAT

– od 2017 r. organ podatkowy może, jeżeli zidentyfikuje u nas nieprawidłowości w rozliczeniach VAT, nałożyć na nas tzw. sankcję VAT. Jest to dodatkowe zobowiązanie podatkowe w wysokości 20, 30 lub 100 proc. wysokości zaniżenia naszego zobowiązania z tytułu VAT (lub zawyżenia zwrotu VAT itd.). Podatnicy, którzy zapłacą poprzez podzieloną płatność, nie będą mogli zostać obciążeni sankcją VAT (do



wysokości kwoty podatku wyliczonej z faktury zapłaconej przy użyciu split payment).

...niestosowanie podwyższonych (do 150 proc. wysokości standardowych) odsetek od zaległości podatkowych VAT

– wobec takiego podatnika nie znajdują zastosowania również odsetki o podwyższonej stawce (150 proc. stawki podstawowej, która obecnie wynosi 8 proc. rocznie). Ale musi być spełniony dodatkowy warunek. A mianowicie dotyczy to wyłącznie zaległości podatkowej w VAT powstałej w wyniku złożenia deklaracji, w której wykazana kwota podatku naliczonego zapłacona była co najmniej w 95 proc. w modelu podzielonej płatności VAT.

...przyspieszony zwrot nadwyżki podatku VAT naliczonego

– dodatkowo podatnik płacący przy użyciu podzielonej płatności VAT będzie mógł wystąpić o zwrot VAT w terminie 25 dni (standardowy termin VAT to obecnie 60 dni).

ZAPISZ SIĘ NA BEZPŁATNY NEWSLETTER CRN POLSKA

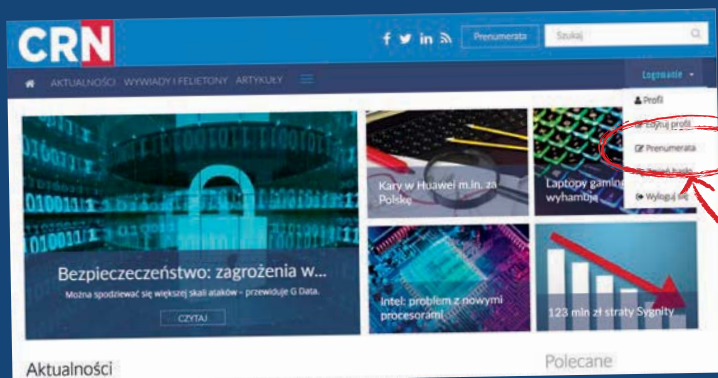
OTRZYMASZ 3 RAZY W TYGODNIU:

- najświeższe informacje o trendach w kanale sprzedaży rozwiązań IT w Polsce i na świecie
- zapowiedzi najważniejszych konferencji i wydarzeń dla resellerów i integratorów IT
- wiedzę dotyczącą biznesu, wspomagającą rozwój Twojej firmy

Jak to zrobić?

To proste. Mając konto* na CRN.PL:

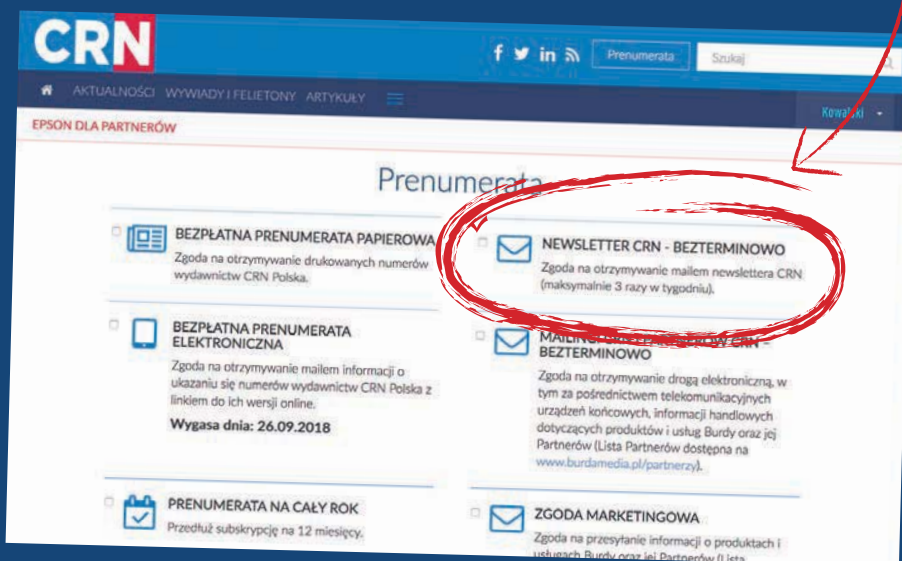
- zaloguj się
- kliknij Prenumerata
- kliknij ikonę NEWSLETTER CRN
- i zapisz wprowadzone zmiany



JEŚLI NIE PAMIĘTASZ HASŁA DO SWOJEGO KONTA...

- możesz je odzyskać na stronie:
<https://www.crn.pl/resetting/request>
- możesz wysłać mail na
adres prenumerata@crn.pl
z prośbą o włączenie newslettera

Z otrzymywania newslettera
można w każdej chwili zrezygnować,
edytując profil swojego konta na
CRN.pl lub wysyłając mail na adres
prenumerata@crn.pl



* Jeśli jeszcze nie masz konta na CRN.pl, możesz je założyć na stronie: ww.crn.pl/login

NAJLEPIEJ POINFORMOWANE PISMO W BRANŻY IT!



Paweł Satkiewicz

Prawnik i licencjonowany doradca podatkowy. Od kilkunastu lat świadczy usługi doradztwa podatkowego, prawnego i celnego różnym podmiotom, od najmniejszych jednoosobowych działalności gospodarczych po globalne korporacje. Prowadzi serwis internetowy podatki.blog.

Podatnicy będą pozostawieni sami sobie.

Zaburzona płynność finansowa

HASŁO WALKI Z KARUZELAMI VAT-OWSKIMI JEST ZACNE, ALE CORAZ CZĘŚCIEJ PŁACĄ ZA „USZCZELNIANIE” WPŁYWÓW DO BUDŻETU UCZCIWI PODATNICY. MECHANIZM SPLIT PAYMENTU OPRÓCZ REALIZACJI BEZ-DYSKUSYJNEGO CELU FISKUSA, JAKIM JEST WALKA Z WYŁUDZENIAMI, WPROWADZA ROZWIĄZANIA, KTÓRE NIE BĘDĄ KORZYSTNE DLA PODATNIKÓW. DO TEJ PORY VAT-OWCY MOGLI SIĘ KREDYTOWAĆ PODATKIEM NALEŻNYM WYKAZANYM OD SWOJEJ SPRZEDAŻY. PO WPROWADZENIU PODZIELONEJ PŁATNOŚCI NIE BĘDZIE JUŻ TAKIEJ MOŻLIWOŚCI.

Przykład? Proszę bardzo. Niech posłuży za niego 10 monitorów po 1 tys. zł za sztukę. Jeśli sprzedam je jakiejś firmie, to na fakturze wykażę kwotę netto 10 tys. zł i 2,3 tys. zł VAT-u. Obecnie, gdyby działa się to na początku lutego i płatność od klienta wpłynęłaby do mnie 5 lutego, to do 25 marca miałbym nieoprocenowane 2, tys. zł do dyspozycji. A co, jak wejdzie split payment? Otóż mój klient biznesowy może wpłacić owe 12,3 tys. zł (brutto), przelewając kwotę 10 tys. zł na mój rachunek bankowy, a 2,3 tys. zł na rachunek VAT, z którego przez co najmniej kilkadziesiąt dni nie zobaczę ani złotówki. Efekt? Koniec z kredytowaniem się VAT-em.

To będzie miało poważne skutki w zakresie przepływów pieniężnych czy ładniej, z angielskiego, cashflow przedsiębiorców. O ile duże korporacje jakoś sobie z tym poradzą, o tyle dla mniejszych podatników może to być dramatyczne ograniczenie. Zwłaszcza dla tych, u których kredytowanie się VAT-em stanowiło dużą korzyść prowadzonej działalności w dotychczasowym systemie.

Wprawdzie tu i ówdzie pojawiły się zapowiedzi przedstawicieli fiskusa, że pracują z Bankiem Gospodarstwa Krajowego nad pomostowym finansowaniem dla podatników mających kłopoty z cashflow, ale kilka tygodni później inni przedstawiciele fiskusa ogłosili, że jednak żaden taki program finansowania nie powstanie. Innymi słowy – fiskus zdaje sobie sprawę, że wprowadzenie podzielonej płatności pogorszy sytuację podatników pod względem przepływów pieniężnych (bo inaczej nie zaczynałby tematu finansowania podatników przez BGK). Ostatecznie podatnicy będą pozostawieni w tej sytuacji sami sobie (nie pierwszy i nie ostatni raz!). Niech sobie radzą, a nie kredytują się VAT-em...

Kolejny problem: skoro już mamy wpłacać kwotę podatku na specjalny rachunek VAT, to dlaczego ten rachunek ma nie być założony na przykład w urzędzie skarbowym? Dlaczego to banki (oraz SKOK-i) mają czerpać profity z pieniędzy „VAT-owskich” gromadzonych przez podatników? Banki twierdzą, że wdrożenie systemu będzie po ich stronie kosztowało od kilkudziesięciu do kilkuset milionów złotych. Tymczasem zgodnie z ustawą prowadzenie rachunku VAT i realizacja płatności metodą split payment mają nie być obciążone dodatkowymi opłatami bankowymi. Jak znam życie, to ostatecznie i tak wszystkie koszty, które banki poniosą na wdrożenie i funkcjonowanie nowego systemu płatności VAT, odczuje każdy klient banku. Albo przez zwiększone opłaty bankowe, albo przez obniżone oprocentowanie kwot na kontach.

Dlatego jeżeli w niedalekiej przyszłości twój bank zacznie pobierać opłaty za coś, co do tej pory było „za darmo” (np. wypłaty z bankomatów), możesz być prawie pewien, że dokładasz się do walki z wyłudzeniami VAT.

Swoją drogą, kiedy czytałem stenogramy z Komisji Finansów Publicznych, na której debatował crème de la crème posłów, nie mogłem się nadziwić, jak część z nich próbuje naginać rzeczywistość do własnych wyobrażeń. Jako przykład weźmy odpowiedź jednego z posłów na zarzut eksperta Lewiatana o pogorszeniu cashflow podatników: „zwróciłbym także uwagę na to, że nie jest to obowiązkowe dla wszystkich podmiotów, więc te, których płynność by to w jakiś sposób zakłócało, zwłaszcza mikroprzedsiębiorcy, mogą się na to nie zdecydować”... Hm, panie pośle (przez litość pominę nazwisko), jak można się „nie zdecydować” na split payment, skoro to mój usługobiorca/nabywca towarów będzie wybierał za mnie?

Mam wewnętrzne przekonanie, że system podzielonej płatności stanie się w niedługiej perspektywie systemem powszechnym. I to nie dlatego, że stanie się obowiązkowy. Tylko dlatego, że podatnicy będą masowo stosowali split payment, aby uniknąć problemów ze skarbówką. Czytając o kontrolach i wyłudzeniach VAT, podatnicy po prostu będą mieli w nosie ograniczenia przepływów pieniężnych swoich kontrahentów. Będą chcieli poprzez podzieloną płatność „kupić sobie spokój”. I zacznie się to od największych podatników, płacących swoim dostawcom, a później to już będzie efekt kuli śnieżnej. Coraz więcej coraz mniejszych podatników będzie chciało stosować split payment, aż dojdzie do sytuacji, w której ten system płatności stanie się powszechny.

Oczywiście podzielona płatność to nie tylko minusy, ale też pewne korzyści dla płacących w ten sposób, o czym poniżej. Są branże – na przykład elektroniczna – które wręcz optują za tym, aby objąć obrót „ich” towarami obowiązkowym split paymentem. Przedsiębiorcy z sektora IT liczą, że będzie to dla nich jakieś wyjście z sytuacji, w której się znaleźli. Skarbówka od jakiegoś czasu realizuje bowiem plan uszczelniania VAT w taki sposób, że mając na celowniku branżę elektroniczną, kontroluje, kogo się da. Oczywiście oszustów już w większości nie ma, a zostali ci, którzy mniej lub bardziej świadomie mogli po prostu wpłacać się w proceder karuzel podatkowych. A że z końcem ubiegłego roku przedawniły się podatki sprzed 5 czy – w praktyce – 6 lat, kiedy to karuzele VAT-owskie zaczęły się kręcić, aż furczało, to skarbówka ma kogo kontrolować przez najbliższych kilka lat...

System
podzielonej
płatności
stanie się
w niedługiej
perspektywie
systemem
powszechnym.



Dofinansowanie szkoleń dla firm IT

W ramach Europejskiego Funduszu Społecznego ruszył projekt Podmiotowego Systemu Finansowania. Przedsiębiorcy mogą korzystać z dofinansowania edukacji swoich pracowników – nawet do 100 tys. zł.

MAGDALENA IDZIK-FABIAŃSKA

Podmiotowy System Finansowania ma bardzo proste założenia. Każdy przedsiębiorca może wybrać szkolenie lub usługę doradczą z Bazy Usług Rozwojowych, a następnie podpisać umowę z jednym z operatorów, dzięki czemu otrzymuje dofinansowanie w wysokości od 50 do 80 proc. kosztów usługi. Co ważne, przedsiębiorca wyklada tylko część środ-

ków – sam wkład własny – i nie musi finansować całości szkoleń, a potem czekać na zwrot pieniędzy. Ponadto w sytuacji, gdy w BUR zainteresowany właściciel firmy nie znajdzie odpowiedniego szkolenia, może je sobie po prostu zamówić.

– Pracę w branżach technologicznych porównać można do wiosłowania pod prąd. Gdy tylko przestajemy się rozwi-

jać, nurt, czyli w tym przypadku postęp, spycha nas w tył – mówi Piotr Fabiański, prezes InfonetProjekt. – W przypadku branży IT można mówić o wiosłowaniu kajakiem pod prąd rzeki, która zerwała wszystkie tamy. Technologie sprzed pięciu lat okazują się przestarzałe, wiedza się dezaktualizuje, a wypracowane metody nie przystają do nowych wyzwań.



Właśnie dlatego stawiamy na intensywne szkolenie swojej kadry.

Piotr Fabiański podkreśla, że przy wysyłaniu inżynierów na specjalistyczne szkolenia z najnowszych technologii ogromnym wsparciem okazały się właśnie fundusze unijne.

PIENIĄDZE W ZASIĘGU RĘKI

Infonet Projekt to jedna z pierwszych firm w branży IT w Polsce, które zdecydowały się sięgnąć po fundusze z Podmiotowego Systemu Finansowania. Są to środki dostępne w ramach Regionalnych Programów Operacyjnych, którymi zarządzają poszczególne Urzędy Marszałkowskie. Dostęp do nich mają przedsiębiorcy ze wszystkich województw, z wyjątkiem mazowieckiego oraz pomorskiego. Ich celem jest wspieranie rozwoju firm, które już są na rynku, chcą pozyskać nową wiedzę i stawiają na innowacje.

– Środki te można przeznaczyć na usługi szkoleniowe i doradcze, zgodnie z indywidualnymi potrzebami. W naszym przypadku były to specjalistyczne szkolenia z wybranych technologii – mówi Piotr Fabiański. – Oprócz tego zdecydowaliśmy się na kurs języka angielskiego dla wszystkich pracowników.

Dzięki dostępnym środkom pracownicy zdobywają umiejętności, które pozwolą poszerzyć ich specjalistyczną wiedzę, by jeszcze skuteczniej wspierać klientów.

– W ramach programu wziąłem udział w dwóch profesjonalnych szkoleniach. Jedno z nich to „Server Virtualization with Windows Server Hyper-V and System Center”, drugie to „VMware vSphere: Fast Track”. Jest to wiedza, która przyda mi się w codziennej pracy i już teraz widzę wpływ nabytych umiejętności na zadania, które mam do wykonania – wyjaśnia Paweł Pawlus, architekt systemów informatycznych w Infonet Projekt.

Paweł Pawlus od stycznia br. bierze udział w kolejnym cyklu szkoleń organizowanym przez Altkom Akademia. Sumarycznie koszt szkoleń zorganizowanych dla pracowników bielskiego integratora wyniósł jak do tej pory 100 tys. zł.

BUDOWAĆ PRZEWAGĘ

Firmom informatycznym edukacja umożliwia zdobycie sporej przewagi nad konkurencją. Przykładem są szkolenia certyfikacyjne organizowane przez wiodących producentów IT. Taki dokument jest dowodem, że określony integrator posiada określone kwalifikacje i opanował obsługę odpowiednich rozwiązań. Gdy klient ma do wyboru firmę, której deweloperzy posiadają certyfikaty, oraz taką bez tego typu dowodów umiejętności, często decyduje się na wybór tej pierwszej, nawet mimo wyższej ceny. Część klientów jest skłonna płacić za jakość potwierdzoną autorytetem branżowych gigantów.

– Polscy programiści postrzegani są jako jedni z najbardziej utalentowanych na świecie. Zdobycie potwierdzeń i umiejętności w połączeniu z wciąż konkurencyjnymi cenami daje naszym firmom solidną podstawę do szukania kontraktów na całym świecie – uważa Piotr Fabiański.

Dodaje, że m.in. z tego powodu firma Infonet Projekt zapewnia dla swoich pra-

Kwestia zasad

Zanim przedsiębiorstwo sięgnie po wsparcie w ramach programu, musi zapoznać się z zasadami, według których przyznawane są środki w województwie. Te wyglądają różnie, w zależności od lokalnych potrzeb oraz planów rozwojowych. Niektóre województwa, na przykład dolnośląskie, udzielają szczególnego wsparcia firmom z sektora ochrony zdrowia i środowiska. Z kolei województwo lubuskie stara się pobudzić do rozwoju przedsiębiorstwa w sektorach wpisujących się w tzw. inteligentne specjalizacje. Tak czy inaczej, przy tych wartościach dofinansowania jest to unikalna okazja, by wysłać zespół na potrzebne warsztaty i zwiększać kompetencje całej firmy.

cowników szkolenia z języka angielskiego. Kompetencje miękkie mają pomóc w skutecznym dotarciu do potencjalnych klientów.

SIĘGAĆ MOŻE MAŁY I DUŻY

W ramach Podmiotowego Systemu Finansowania przedsiębiorcy otrzymują refundację części kosztów szkolenia. Wysokość tej refundacji zależy od wielkości firmy. Mikroprzedsiębiorcy mogą liczyć na zwrot nawet 80 proc. środków przeznaczonych na rozwój. To dobra wiadomość zarówno dla dużych podmiotów IT, które mają do przeszkolenia cały zespół, jak i freelancerów lub kilkusobowych grup specjalistów, pragnących się rozwijać. Dzięki tym środkom finansowanie przestaje być przeszkodą.

Z kolei dzięki konstrukcji programu możliwe jest zwiększenie wysokości dotacji również w większych przedsiębiorstwach. Tym samym nie należy tego traktować jak kolejnego wsparcia dla najmniejszych graczy. To narzędzie rozwoju, z którego realnie skorzystać może każda firma, i ta z ugruntowaną pozycją na rynku, i ta wciąż szukająca dróg rozwoju.

AUTORKA PEŁNI FUNKCJĘ EXECUTIVE DIRECTOR W FIRMIE INFONET PROJEKT.



Dokąd zmierza *analitika w biznesie*

Autonomiczne samochody czy asystenci głosowi rozpalają masową wyobraźnię. Rozwiązania te stanowią część szerszego zjawiska, jakim jest dynamiczny rozwój sztucznej inteligencji oraz systemów kognitywnych.

ALICJA WIECKA

Jeszcze nigdy w historii analitika leżąca u podstaw tego rozwoju nie była tak powszechnie komentowana. Niedługo systemy te diametralnie zmienią biznes, przy czym wykorzystanie analityki w biznesie najprawdopodobniej rozwinię się w trzech kierunkach.

Intensywny rozwój algorytmów uczenia maszynowego. Już teraz do szerszego użycia wchodzi kilka ciekawych typów sieci neuronowych, na przykład sieci konwolucyjne (convolutional network). To rodzaj sieci neuronowej wyspecjalizowanej w analizie obrazów czy detekcji twarzy. Dobrym przykładem komercyjnego wykorzystania sieci konwolucyjnej

w biznesie jest analitika plików DICOM (Digital Imaging and Communications in Medicine). To specjalny typ plików wykorzystywanych w medycynie do przechowywania obrazów diagnostycznych, na przykład z rezonansu magnetycznego wraz z dołączonym opisem. Jest bardzo wiele możliwości zastosowania analityki obrazów, na przykład do wczesnego wykrywania i lepszego zrozumienia raka. Autonomiczne samochody także wykorzystują sieci konwolucyjne, ale w połączeniu z sieciami rekurencyjnymi. Sieci rekurencyjne (recurrent network) są bardzo skuteczne w analizie następstw, analizie szeregów czasowych. Mogą więc być

używane także do analizy tekstu, rozumianego jako następstwo pojęć.

Dzięki szybko rosnącej mocy obliczeniowej komputerów uczenie maszynowe i progresywne algorytmy będą coraz powszechniej wykorzystywane. Głębokie uczenie umożliwi zautomatyzowanie budowy modeli predykcyjnych. Maszyna sama przeanalizuje zbiór danych historycznych, wszystkie dostępne informacje, bez ograniczania się do reprezentatywnej próby. Wyselekcjonuje zmienne o największej sile predykcyjnej i zbuduje model, wykorzystując do tego na przykład procesory graficzne z kart graficznych komputerów.

Nadal będą trwały intensywne prace nad rozumieniem informacji, którą przekazują systemy informatyczne wchodzące w interakcje z ludźmi. Nazywamy to interakcją w języku naturalnym albo analityką ekspresji. To sytuacja, w której człowiek uruchamia proces analityczny, zadając pytanie lub stawiając problem. Maszyna dostarcza rozwiązanie i objaśnia jego znaczenie. Na przykład, gdy człowiek pyta o korelację pomiędzy wysokim poziomem cholesterolu a podwyższonym ciśnieniem krwi, maszyna wskazuje, od jakiego poziomu cholesterolu korelacja z wystąpieniem wysokiego ciśnienia krwi jest istotna statystycznie, a więc wysoce prawdopodobna.

Sztuczna inteligencja i systemy kognitywne będą wykorzystywane na dużą skalę w obecnych narzędziach analitycznych. Ich nowsze wersje umożliwią dwukierunkową komunikację z narzędziem, a proces analityczny ulegnie większej automatyzacji. Pierwszy kontakt z danymi nie będzie polegać na wyświetlaniu wierszy i kolumn. Maszyna zrobi o wiele więcej. Przeanalizuje otrzymane dane, wyświetli odpowiednie wykresy ilustrujące powiązania między zmiennymi, opatrzy je odpowiednim komentarzem i zada kontekstowe pytania. To będzie logiczne przeanalizowanie danych i dostarczenie czegoś w rodzaju ich narracyjnego objaśnienia. Opowiedzenie historii.

Powstaną też wąsko wyspecjalizowane systemy (patrz: ramka „Sztuczna inteligencja w biznesie”) wykorzystujące wbudowaną sztuczną inteligencję do konkretnych celów biznesowych w analityce, w służbie zdrowia, w obszarze interakcji z klientem, w sprzedaży detalicznej, w wykrywaniu nadużyć czy zarządzaniu ryzykiem.

Już dziś można spotkać systemy wspierające proces udzielania niewielkich kredytów, które mogą automatycznie podjąć decyzję o przyznaniu kredytu, a następnie monitorować zachowanie kredytobiorcy, aby przewidzieć wystąpienie ewentualnych problemów ze spłatą. Zautomatyzowana ocena wiarygodności kredytowej i sama decyzja o udzieleniu kredytu nie jest przedmiotem ingerencji człowieka (oczywiście poza przewidzianymi prawem sytuacjami, kiedy zainteresowany nie zgodzi się z decyzją i złoży reklamację). Inny algorytm monitorujący sposób spłaty za-

Sztuczna inteligencja w biznesie

Szereg rozwiązań wykorzystujących tradycyjne metody analityczne funkcjonuje w poniższych obszarach. Wbudowanie sztucznej inteligencji poprawi ich skuteczność. Dzięki AI pojawią się też zupełnie nowe rozwiązania.



ANALITYKA

- Analityka interaktywna
- Otwarte API (interfejsy programistyczne aplikacji)
- Systemy samouczące
- Identyfikacja obrazów
- Rozpoznanie emocji
- Analiza tekstu
- Udoskonalone prognozowanie



MEDYCINA

- Asystent osobisty
- Źródło porad dotyczących zdrowego stylu życia
- Przeszukiwanie literatury medycznej
- Analiza obrazów diagnostycznych
- Medycyna spersonalizowana



CRM

- Marketing kontekstowy
- Następne najlepsze działanie
- Optymalizacja testów A/B
- Wykrywanie segmentów
- Optymalizacja ścieżki konsumenta



HANDEL

- Spersonalizowane rekomendacje
- Wirtualny sklep
- Roboty konwersacyjne
- Zarządzanie zapasami
- Projektowanie powierzchni handlowej



NADUŻYCIA I CYBER-BEZPIECZEŃSTWO

- Adaptacyjne wykrywanie rzadkich zdarzeń
- Wykrywanie anomalii
- Detekcja twarzy
- Narracyjna interpretacja raportów



ZARZĄDZANIE RYNYMIEM

- Monitorowanie due diligence
- Lepsze analizy portfolio inwestycyjnego
- Zarządzanie długofalowym ryzykiem
- Neutralizacja ataków hakerskich

Źródło: SAS

ciągniętego kredytu dostarcza listę zagrożonych kredytów wraz z propozycją ścieżki windykacyjnej, a człowiek decyduje, czy taką windykację uruchamiać.

Lista zastosowań AI w istniejących rozwiązaniach biznesowych jest długa. Niektóre teoretyczne możliwości znajdują uznanie i szerokie zastosowanie, inne pozostaną na etapie koncepcji lub niskowego wykorzystania, niemniej sztuczna inteligencja na trwałe zmieni sposoby wykorzystania analityki w codziennym biznesie.

Zgodnie z dominującym obecnie trendem **sztuczna inteligencja będzie wykorzystywana głównie w formie specjalistycznych aplikacji, a nie zamkniętych systemów.** Systemy udostępniające algorytmy AI będą powszechnie wyposażane w otwarte interfejsy programistyczne (API – Application Programming Interface). Użytkownicy niekoniecznie muszą mieć gotowy produkt z systemem kognitywnym. Tak naprawdę potrzebują zestawu narzędzi, które umożliwią zbudowanie wyspecjalizowanych aplikacji dokładnie odpowiadających ich potrzebom biznesowym. To istotna część współczesnej ekonomii: dostarczanie zestawów narzędzi do budowy oprogramowania. Już teraz istnieją platformy udostępniające użytkownikom biblioteki algorytmów uczenia maszynowego, interfejsy graficzne umożliwiające budowę aplikacji i narzędzia do integracji danych umożliwiające dwukierunkową komunikację oprogramowania ze światem zewnętrznym.

Jednym z kluczowych uwarunkowań skutecznego wykorzystania AI jest dostęp aplikacji do dużych wolumenów odpowiednich danych. Algorytmy uczenia maszynowego potrzebują danych do działania. Za pięć lat najbardziej pożądane będą dane, na których systemy będą mogły efektywnie pracować, a nie superalgorytmy albo interfejsy programistyczne. Już teraz spora część świadomych, zaawansowanych użytkowników domaga się, żeby wraz z systemem dostarczać zgromadzone i odpowiednio przygotowane dane zewnętrzne, na których system będzie mógł bazować w początkowej fazie, stopniowo wykorzystując napływające nowe dane. Rynek zmierza właśnie w tym kierunku.

Warto też pamiętać, że ewolucja sposobu wykorzystania analityki w przedsiębiorstwie nie ma charakteru linearnego. Stosowane techniki analityczne i wdrażane zmiany organizacyjne mogą mieć różną kolejność i natężenie, w zależności od specyfiki firmy i kontekstu biznesowego. Najważniejsza jest otwartość na zmiany.



ALICJA WIECKA JEST
DYREKTOR ZARZĄDZAJĄCA
SAS POLSKA.

ARTYKUŁ W CAŁOŚCI JEST DOSTĘPNY W PORTALU
HBRP.PL (POD TYM SAMYM TYTUŁEM).



Fujitsu do ochrony danych

Eternus CS200c S4 to urządzenie do tworzenia kopii zapasowych, które łączy sprzęt Fujitsu z oprogramowaniem Commvault. Chroni dane w aplikacjach, w infrastrukturze wirtualnej, konwergentnej i hiperkonwergentnej. Kopie zapasowe można przysyłać do chmury, na dysk lub na taśmę. Integracja hiperwizora umożliwia backup i odzyskiwanie plików w środowiskach fizycznych i wirtualnych. Urządzenie może być również przydatne do tworzenia kopii zapasowych w punktach końcowych. Do zarządzania służy jedna konsola. Zadania powtarzające się i bardzo skomplikowane zostały zautomatyzowane.

Cena: od 75 tys. zł. Gwarancja: 3 lata on-site.

- **AB**, www.ab.pl
- **ABC DATA**, www.abcddata.com.pl
- **ACTION**, www.action.pl
- **INGRAM MICRO**, pl.ingrammicro.eu
- **VERACOMP**, www.veracomp.pl

NTT HPC – serwery do zadań specjalnych

Polski producent wprowadził do portfolio nową linię serwerów własnej marki: NTT HPC (High Performance Computing). Urządzenia są przeznaczone do zastosowań wymagających dużej szybkości przetwarzania danych. Mają sprawdzać się przede wszystkim w instytucjach rządowych, w placówkach medycznych, u operatorów telekomunikacyjnych, ISP oraz w MŚP. Konstrukcje wyposażono w procesory Intel'a oraz nośniki SSD, HDD o dużej pojemności i dyski DRAM Jet-Speed. NTT HPC mają funkcje przyspieszające przetwarzanie danych w serwerach dzięki szybkiemu ich buforowaniu.

Przykładowa konfiguracja i cena (model NTT JS-3824): płyta główna dwu-procesorowa, maksymalnie 3 TB RAM, dwa CPU Intel Xeon E5-2697 v4, 16 x 32 GB DDR4 ECC-R, 8 x JSM 64 GB, dwa nośniki Intel SSD 480 GB.

Cena: 247,3 tys. zł. Gwarancja: 3 lata on-site NBD.

- **NTT SYSTEM**, www.ntt.pl



Lenovo: Carbon 6. generacji

ThinkPad X1 Carbon 6. generacji to według Lenovo najlżejszy na świecie 14-calowy laptop biznesowy (waży 1,13 kg). Ma ekran Full HD (zwykły albo dotykowy) lub WQHD. Nowy panel wyświetla 100 proc. gamy kolorów Adobe RGB z jasnością do 500 nitów. Aktualizacja oprogramowania zawierać będzie Dolby Vision HDR (poprawia jasność, kontrast, kolory). Urządzenie wyposażono w procesor Intel Core 8. generacji (do i7), do 16 GB RAM LPDDR3 2133 MHz. Maksymalna pojemność pamięci masowej wynosi 1 TB PCIe SSD. Wśród złączy są dwa USB 3.0, Thunderbolt i HDMI. Dostępny jest system dokowania z gniazdami USB-C. Wśród modułów łączności jest LTE-A. Bateria wytrzyma do 15 godz. pracy bez doładowania. Cena: od 1709 dol. (ok. 5,8 tys. zł). Gwarancja: 3 lata.

- **AB**, www.ab.pl
- **ABC DATA**, www.abcddata.com.pl
- **ALSO**, www.alsopolska.pl
- **INGRAM MICRO**, pl.ingrammicro.eu
- **TECH DATA**, www.techdata.pl



TP-Link: przełącznik L3

Gigabitowy przełącznik zarządzalny L3 - T3700G-52TQ jest przeznaczony do sieci korporacyjnych, uczelnianych oraz dla ISP. Umożliwia routing statyczny, dynamiczny (protokoły RIP, OSPF, VRRP) i multicast (PIM-SM oraz PIM-DM). Ma dwa stałe i dwa opcjonalne porty SFP+ 10G (moduł rozszerzający), które można wykorzystać do połączenia urządzeń w stosie lub z istniejącą infrastrukturą. Stos może liczyć do 8 przełączników, co oznacza przepustowość na poziomie 1408 Gb/s. T3700G-52TQ ma też trzy porty do zarządzania: dwa RJ45 i jeden micro-USB.

Cena: 6999 zł netto. Gwarancja: Limited Lifetime (wygasa po 5 latach od zakończenia sprzedaży urządzenia na polskim rynku).

- **AB**, www.ab.pl
- **ABC DATA**, www.abcddata.com.pl
- **KOMPUTRONIK**, www.komputronik.pl
- **NTT SYSTEM**, www.ntt.pl
- **TECH DATA**, www.techdata.pl
- **VERACOMP**, www.veracomp.pl

„Marketing B2B IT. Podręcznik użytkownika”

Webinary i szkolenia stacjonarne to w naszej branży codzienność, ale książka związana ze sprzedażą technologii IT klientom biznesowym niewątpliwie zasługuje na miano białego kruka. A taki właśnie pojawił się na rynku jako zestaw praktycznych porad dla integratorów, którzy chcą prowadzić skuteczny marketing skierowany do użytkowników z segmentu MŚP, korporacyjnego i instytucjonalnego.

Książka nie jest w ani jednym miejscu „przegadana”. Wyraźnie widać, że autorzy są praktykami, zresztą jeden z nich prowadzi dział marketingu u znanego dystrybutora IT. Czytelnik nie ma więc szans znudzić się lekturą tej 96-stronicowej pozycji. Gwarantuje to też klarowny, prosty język, swoje robi też ciekawy skład graficzny. W pełni zgadzamy się z autorami, że „to książka dla każdej osoby, która stawia pierwsze kroki w marketingu rozwiązań IT sprzedawanych w modelu B2B, a także dla tych, którzy chcą skonfrontować swoje doświadczenia w pracy na tym wymagającym rynku”.

Całość zaczyna się jak u Hitchcocka – trzęsieniem ziemi, po którym jest... coraz ciekawiej. Już bowiem we wstępie możemy przeczytać, że branża marketingowa „sama sobie nie ufa”, nie mówiąc już o zaufaniu ze strony konsumentów. Na szczęście na kolejnych stronach poradnika jego autorzy starają się pokazać szereg sposobów na wyjście z impasu celem zwiększenia skuteczności przekazu, a co za tym idzie uzyskania pożądanego wyniku sprzedaży. A wszystko z zastrzeżeniem, że za kilka lat „Marketing B2B IT” straci ważność ze względu na szybko zmieniające się reguły gry. Zanim jednak samo życie dopisze drugą część tej cieka-



wej propozycji, warto zapoznać się z jej – być może nie jedyną – odsłoną.

Poradnik można zamówić pod adresem: marketingb2bit.pl. **[tgo]**

Michał Meller, Mateusz Strzelecki
„Marketing B2B IT.
Podręcznik użytkownika”
wyd. Dell EMC/S4E
cena: 24 zł

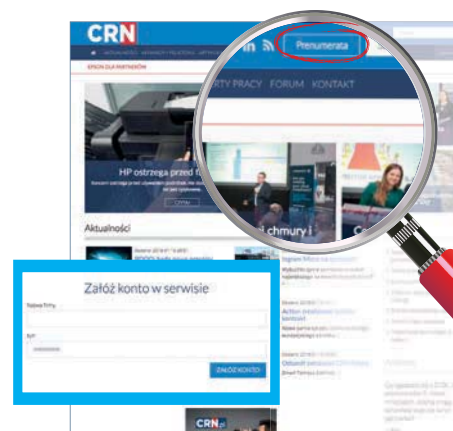
PRENUMERATA
BEZPŁATNEGO MAGAZYNU

WYŁĄCZNIE DLA FIRM
Z BRANŻY IT



**Założ 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:
Andrzej Janikowski, 22 36 03 992,
prenumerata@crn.pl

**NAJLEPIEJ POINFORMOWANE
PISMO W BRANŻY IT!**



Ireneusz Dąbrowski

Po co komu Kartagina?

ZGODNIE ZE STAROŻYTĄ ANEGDOTĄ KATON STARSZY, ZASŁUŻONY W SŁUŻBIE REPUBLIKI RZYMSKIEJ JAKO ŻOŁNIERZ W WOJNIE PUNICKIEJ PRZECIW HANNIBALOWI I PÓŹNIEJ JAKO SENATOR ODZNACZAJĄCY SIĘ WIELOMA PRZYMIOTAMI CHARAKTERU I UMYSŁU, KOŃCZYŁ KAŻDE SWE WYSTĄPIENIE PUBLICZNE ZDANIEM: „CETERUM CENSEO CARTHAGINEM ESSE DELENDAM”, CO SIĘ TŁUMACZY: „A POZA TYM UWAŻAM, ŻE KARTAGINA MUSI ZOSTAĆ ZBURZONA”.

**Jeśli
nie może
być lepiej,
to niech
choć będzie
mądrzej.**

Kiedy wypowiadał te słowa, Kartagina była już pozbawiona wcześniejszych zdobyczy na kontynencie europejskim i zepchnięta przez Scypiona Afrykańskiego do swojej kolebki na terenach dzisiejszej Tunezji. Zatem dlaczego i z takim uporem ten niegłupi wszak człowiek dążył do całkowitego unicestwienia wroga Rzymu? Według mnie miał po temu co najmniej trzy powody: po pierwsze Kartagina i jej wódz Hannibal napędzili największemu mocarstwu ówczesnego świata niezłego stracha. Nie na darmo jeszcze przez kilka stuleci zawołanie „Hannibal ante portas!” było w armii rzymskiej najwyższego stopnia alarmem, mobilizującym siły zbrojne republiki, a potem cesarstwa do największego poświęcenia i waleczności. Pamiątka tego strachu miała przypominać, że wróg nigdy nie jest pokonany do końca, że trzeba być zawsze czujnym i robić wszystko, aby nie mógł się odrodzić i zagrozić powtórnie. Ergo: słowa Katona Starszego to jakby apel do dogaszenia pogorzelniska, aby przy lada podmuchu pożar nie wybuchł na nowo.

Po wtóre w czasie po wojnach punickich Rzym się konsolidował i bogacił, mając przed sobą okres swej największej świetności. Wrogowie zostali odepchnięci na obrzeża państwa, a arystokracja coraz bardziej zaczęła zajmować się „tezauryzacją” sukcesu i walką o władzę nad Wiecznym Miastem oraz modelem tej władzy, co doprowadziło do przekształcenia republiki w cesarstwo, a zatem model demokratyczny w model autorytarny, gdzie cesarz cieszył się atrybutami boskości. Wróg zewnętrzny był Katonowi potrzebny do tego, aby zwracać swym kolegom senatorom uwagę na to, że mimo oznak osiągniętego sukcesu nigdy nie jest on ostateczny, że musi być pielęgnowany i – jakbyśmy powiedzieli językiem XXI wieku – „mieć zawsze istotne miejsce w agendzie państwa i jego służb”.

Po trzecie wreszcie Katonowi chodziło o to, aby polityka Republiki Rzymskiej miała stałe cele i jakąś oś, a przypadek Kartaginy dzięki przezorności światłej władzy nigdy się nie powtórzył. W tym aspekcie Kartagina była archetypem wszelkiego zarzewia

skrytego zagrożenia, które niezlikwidowane na czas i w zarodku może doprowadzić do tragicznych skutków, do owego „Hannibala ante portas”. I tutaj Kato miał słuszość, bo następnymi, którzy mieli zagrozić Rzymowi w jego kolebce zlokalizowanej w centralnej części Półwyspu Apenińskiego, byli barbarzyńcy z północy – jakieś pięć, sześć wieków po śmierci niezłomnego senatora i skutecznego polityka.

„Ale przecież to nie jest miejsce na wykład historyczny” – zapewne pomyśli ten i ów, oczekujący ode mnie kolejnej analizy sytuacji na rynku IT bądź jakichś mniej lub bardziej pomyślnych prognoz na rok 2018. Otóż tego typu myśleniu mogę przyznać rację tylko częściowo. Bo czy naprawdę to, co napisałem powyżej, niczego Wam nie przypomina, nie budzi żadnych skojarzeń?

Katonów u nas wielu. Nawet ten i ów polityk już został złośliwie ochrzczone takim nickiem. Czy słusznie, nie jestem pewien. Jeśli weźmiemy „część za całość” (o czym pisałem kilka miesięcy temu), to pewnie słusznie, tylko czy wówczas nie obrażamy tym porównaniem starożytnego męża? Bo on jednak przelewał krew za swoją ojczyznę. A czy ci nasi Katonowie spędzili choćby kilka nocy na poligonie? Wątpię. Może dlatego ich wystąpienia są tak groteskowe, że mogą tylko zaistnieć w konkursie „Srebrne Usta” na najbardziej zapamiętaną (choć niekoniecznie najmądrzejszą) wypowiedź publiczną. Natomiast na pewno nie będą na lata hasłem przewodnim i drogowskazem dla współobywateli. Naszych Katonów stać na hasła na miarę TKM (chyba nikomu nie muszę tłumaczyć, co to znaczy), „taki mamy klimat”, albo „to wszystko wina Tuska”. Bo te pozytywne, jak „dobra zmiana”, „biało-czerwona drużyna” czy „konstytucja dla biznesu”, ośmieszili ci sami, którzy je wymyślili i głosili. Wróg nie był im do tego potrzebny. Żaden Hannibal „nie musiał być przy tym czynny”, że sparafrazuję klasyka.

Wracając do paradygmatu Kartaginy, wydaje mi się, że każdy z nas ma swoją. Inaczej też niż Kato Starszy, każdy z nas może ją sobie w jakiejś mierze wybrać, zatem mieć Kartaginę „na miarę swych ambicji i możliwości”. Dla niektórych na pewno będzie to zniechęcony konkurent, który zabiera rynek, obniża ceny, rozdaje łapówki i robi w naszym mniemaniu inne nieczne rzeczy, aby nam dopiec i nas zniszczyć. Dla innych może to być aparat skarbowy, który nęka firmę ciągłymi kontrolami i – jak Kubuś Puchatek szukający Prosiaczka – im bardziej nic nie znajduje, tym intensywniej szuka. Dla trzecich to uciążliwy klient lub klienci, którzy nie dość, że grymaszą i mają węża w kieszeni, to chcieliby wszystko na wczoraj i za 50 proc. proponowanej ceny. A dodatkowo głęboko wierzą, że istnieje na rynku ktoś, kto im to natychmiast na tych warunkach dostarczy, tylko jakoś tam nie idą, a ciągle chcą tego od nas. Dla jeszcze innych Kartaginą będzie rynek, który się kurczy, nie modernizuje w oczekiwany tempie, charakteryzuje się coraz mniejszą liczbą podmiotów, które mogą być naszymi partnerami, a uważają, że nasze rozwiązania i nowości to zwykłe bzdurki, które nie wiadomo, czy się sprawdzą. Jeszcze kilka przykładów? Może już wystarczy, bo stanę się niestranny.

Jak widać, wachlarz możliwości jest spory. Proszę nie ograniczać się w fantazji i kreatywności. Ważne, aby nie zapomnieć, w jakim celu i jakich okolicznościach buduje się te Kartaginy. Przypomnę: Kato, zanim wygłaszał w senacie swoje „kartagińskie przesłania”, najpierw z nią się starł, a wojska Rzymu zepchnęły ją do pierwotnego miejsca i pozycji. Po wtóre nadal jej w swej strategii komunikacji (jakbyśmy to powiedzieli dziś) określony cel i kontent. Tylko wówczas ma to sens, bo jeśli jesteśmy niekonsekwentni w przekazie lub głupio uparci, nie zwracamy uwagi na zmiany w otoczeniu, jesteśmy przesadnie egzaltowani lub źle przekaz adresujemy, przeceniamy lub niedoceniaamy siły swojego wybranego „odwiecznego wroga”, wówczas stajemy się śmieszni, niewiarogodni i zamiast osiągać zamierzone cele, tracimy powagę, autorytet czy wręcz to, co każdy z nas ma najcenniejsze – twarz.

Przykładów aż nadto dostarcza życie, zwłaszcza życie klasy politycznej w naszym kraju. Jeśli nie może być lepiej, to niech będzie chociaż mądrzej dla nas. Uczyć się i wyciągać wnioski można wszak w każdej i z każdej sytuacji.

**Naszych
Katonów
stać na hasła
na miarę
TKM.**



Wojciech Urbanek

zastępca redaktora naczelnego

Szykują się dodatkowe wydatki?

Chipmageddon, czyli procesory na zakręcie

LUKI W PROCESORACH INTELA, AMD I ARM WPRAWIŁY W OSŁUPIENIE BRANŻĘ IT. NIEKTÓRZY TWIERDZĄ, ŻE TO LEKCJA POKORY DLA ZBYT PEWNYCH SIEBIE KONCERNÓW.

W lipcu ubiegłego roku badacze z Google Zero Project oraz kilku innych ośrodków zajmujących się sprawami cyberbezpieczeństwa wykryli poważne luki w procesorach Intela, AMD oraz ARM. Naukowcy poinformowali producentów o błędzie, jednocześnie zobowiązując się do zachowania poufności aż do czasu opracowania poprawek. Brian Krzanich, prezes Intela, zagonił ludzi do roboty, a sam pod koniec listopada... sprzedał akcje kierowanego przez siebie koncernu, pozostawiając jedynie minimalną ilość walorów, wynikającą z kontraktu menedżerskiego.

Kij w mrowisko włożyli dziennikarze serwisu The Register, publikując 2 stycznia informacje o felernych procesorach i dwóch exploitach: Meltdown i Spectre. Aktualizacje ujrzały światło dzienne kilka dni później. Tymczasem błędy występujące w układach otworzyły hakerom nie tyle furtkę, co wręcz autostradę do danych. Cyberprzestępcy, nie pozostawiając za sobą żadnych śladów, zyskali dostęp nawet do tych najbardziej poufnych informacji. Dziennikarze MIT Technology Review oszacowali, że problem dotyczy... 3 mld urządzeń.

Tego typu historie zawsze kończyły się tak samo – firma publikowała poprawki eliminujące błędy, a użytkownicy szybko zapominali o kłopotcie. Tym razem życie napisało inny scenariusz. Okazało się, że aktualizacje są w stanie spowolnić pracę systemów nawet o 30 proc. Szczęście w nieszczęściu, że problem nie dotyczył przeciętnych użytkowników komputerów. Zdecydowanie gorzej wygląda sytuacja w serwerowniach, a informacje napływające z niektórych centrów danych mogą budzić spory niepokój.

Solaris Wind opublikował dane, z których wynika, że po zainstalowaniu poprawek w chmurze Amazona (EC2) wydajność procesora obsługującego bazę danych Cassandra spadła o 25 proc. Oliwy do ognia dolewają eksperci. Bruce Schneier, amerykański kryptograf i specjalista z zakresu bezpieczeństwa teleinformatycznego, uważa, że w przypadku Spectre tak naprawdę nie ma skutecznego zabezpieczenia. Jedynym rozwiązaniem jest przeprojektowanie mikroprocesorów, co może zająć lata.

Po drugiej stronie barykady stoją osoby bagatelizujące zjawisko. Ich zdaniem problem jest marginalny, a dziennikarze jak zwykle szukają dziury w całym. Do dyskusji włączyli się też internauci. Niektórzy drwią z producentów popełniających te same błędy, niczym uczniowie ściągający od siebie na klasówce. Jeszcze inni twierdzą, że historia ze Spectre i Meltdown to doskonała lekcja pokory dla dumnych niczym paw koncernów.

Tymczasem Simon Seagars, dyrektor generalny ARM, firmy projektującej większość mobilnych chipów na świecie, nawet nie próbuje uspokajać skołowanych użytkowników. Prawdopodobieństwo tego, że wkrótce pojawi się nowy Spectre, jest dość duże – przyznaje Seagars. Przedsiębiorcy, szykujcie portfele.



Czy posiadasz tę kluczową umiejętność menedżera?

- Efektywna komunikacja
- Podejmowanie dobrych decyzji
- Sztuka wpływania na innych
- Skuteczne radzenie sobie ze stresem

Stres, zamiast zachęcać do działania, może łatwo zablokować efektywność nawet najbardziej ambitnej osoby.

Umiejętność radzenia sobie ze stresem to **kluczowy element efektywnego przywództwa** i podstawa efektywności osobistej. Nie dopuść do tego, by stres stał się przeszkodą na Twojej drodze menedżerskiej.

Już teraz dowiedz się, jak go pokonać:
ftm.ican.pl/zarzadzanie-stresem »

Activejet®



ORIGINAL PRINTING QUALITY

TUSZE



TONERY



NISZCZARKI



AKCESORIA



- Europejska Marka na bazie komponentów z Europy i Japonii
- Lider rynku w Europie centralnej i wschodniej (IDC)
- Lider wygranych testów jakości w latach 2005-2017

- Certyfikat akredytowany TUV Rheinland
- Certyfikat British Standard Institution ISO9001/14001
- Gwarancja jakości i niezawodności