

CRN

Mimo że informatyzacja ochrony zdrowia nie przebiega bez poważnych wstrząsów i opóźnień, coraz to nowe regulacje prawne wymagają od placówek ochrony zdrowia dalszych inwestycji w sprzęt i oprogramowanie.



IT w medycynie: **rynek skazany na rozwój**

ZAPRASZAMY NA WYJAZD DO BRAZYLI

RIO DE JANEIRO & IGUAZI

WELCOME TO



Mali providerzy na dużych zakupach

Rodzimiy rynek telekomunikacyjny znajduje się w fazie głębokich przemian. Sytuacja małych i średnich ISP z pewnością nie jest komfortowa, ale mają w zanadru co najmniej kilka atutów.

42

14 Chmura wymaga specjalizacji

Microsoft Inspire 2018

15 Western Digital w centrum danych

Producent przedstawia plany ekspansji

16 RODO: trzeba trzymać rękę na pulsie

Ustawa o ochronie danych osobowych zmienia przepisy ponad 40 innych ustaw

20 IT w medycynie: nie tylko dla dużych graczy

W mniejszych miejscowościach placówki ochrony zdrowia zdobywają środki na projekty informatyczne

28 Stawiamy na sprawdzonych partnerów

Rozmowa z Pawłem Gabrielem, koordynatorem projektu GeoMedical w zakresie rozwiązań informatycznych

32 Puls branży IT

36 Rzeczywistość wirtualnej rzeczywistości

Przedsiębiorstwa przynajmniej na razie będą głównie korzystać ze szkoleń VR

48 Zarządzanie w stylu all in one

Klienci są świadomi swoich potrzeb i najczęściej chcą rozwiązywać problemy z infrastrukturą IT

56 Nowe akcenty na rynku storage

Niepowodzenia niektórych firm nie zrażają śmiałków z Doliny Krzemowej

59 E-sport w oślej ławce

Felieton Damiana Kwieka

60 Stawiamy na sprawdzonych partnerów

Rozmowa z Kazimierzem Sobierajem, opiekunem produktów HPC w NTT System

62 Odwrot wstrzymany. Alarm trwa

Branża ICT patrzy w przyszłość z właściwym sobie optymizmem

66 Sprzedaż przedsiębiorcza (cz. 3)

Centrum Wiedzy Menedżera pod patronatem HBR Polska

68 Strategiczne zarządzanie biznesem w B2B

Felieton Agnieszki Węglarz, ICAN Institute

70 Nowości produktowe

72 Python nad Wisłą, czyli od czego jest prezes

Felieton Ireneusza Dąbrowskiego

74 Polska drugą Kalifornią...

Felieton Wojciecha Urbanka



Tomasz Gołębiowski
Redaktor naczelny

Walka z wiatrakami

Bacik na fiskusa, czyli z zawodu rzecznik

W najnowszym felietonie Ireneusza Dąbrowskiego (str. 72) pada pytanie o rolę prezesa w firmie. Problem ten podjął też, i to dawno temu, Stanisław Bareja w komedii „Poszukiwany, poszukiwana”. Niezapomniany Jerzy Dobrowolski gra tam rolę „z zawodu dyrektora”, którego życiowym celem jest utrzymanie się na stołku w kolejnych instytucjach państwowych, wszystko jedno jakich.

Oczywiście takich „wiecznych” dyrektorów, wiceprezesów, członków zarządu etc. nie brakuje i dzisiaj, większość z nich okupuje dobrze płatne posady w budżetówce. Specjalną kategorię wśród tego typu ciepłych posadek tworzą rzecznicy praw wszelakich, np. praw obywatelskich albo praw dziecka ewentualnie pacjenta bądź przedsiębiorców. Zakładam się o każde pieniądze, że na dziesięciu przechodniów zapytanych o nazwiska osób piastujących w Polsce ww. urzędy żaden nie wymieniłby nawet jednego z nich.

Dzieje się tak dlatego, że rolą rzeczników praw wszelakich jest bycie listkiem figowym dla władzy, która utrzymuje ich z pieniędzy obywateli, aby grać przed nimi rolę cywilizowanego państwa. Gdyby było inaczej, tobyśmy co i rusz słyszeli, jak to kolejni rzecznicy zmuszają władze do zmiany prawa, oczywiście na lepsze, w kolejnych istotnych dziedzinach życia społecznego i gospodarczego. Tymczasem, niestety, jakość naszego prawa stale się pogarsza i nie słyszałem, aby jakiś rzecznik z tego powodu uniósł się honorem i rzucił papierami. Najwyraźniej rzecznicy sami od siebie nie wymagają zbyt wiele. Ot, czasem coś powiedzieć, czasem coś zaproponować, ale broń Boże, nie upierać się zanadto przy swoim zdaniu, bo to by stawiało władzę w kłopotliwej sytuacji. Jedyny wyjątek, zresztą potwierdzający regułę, to rzecznik praw konsumentów, który dość skutecznie wspiera zwykłych klientów sklepów i firm usługowych.

Dlatego jakoś nie umiem wykrzesać z siebie entuzjazmu, gdy słyszę, że resort finansów chce powołać Rzecznika Praw Podatników. I to nie byle jakiego, bo z solidnym, 21-milionowym budżetem rocznym, pochodzącym rzecz jasna z podatków, których – w ramach powoływania kolejnych urzędów – powinno wpływać do budżetu państwa jak najwięcej. Tymczasem, jak wiadomo, podatnicy starają się zwykle, aby podatków wpływało tam możliwie najmniej. Możemy się jedynie domyślać, jak w takim układzie nowy rzecznik będzie godził sprzeczne interesy swojego pracodawcy i swoich petentów.

CRN COMPUTER RESELLER
NEWS POLSKA

Rok 20, numer 8 (431) 29 sierpnia 2018
PL ISSN 1429-8945

REDAKCJA: 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.paslawski@crn.pl
Krzysztof Jakubik **kj**
tel. 22 24 42 923, krzysztof.jakubik@crn.pl

Tomasz Janoś **tj**
tomasz.janos@crn.pl
Andrzej Gontarz **ag**
andrzej.gontarz@crn.pl
Dariusz Halas **dh**, dariusz.halas@crn.pl
FELIETONY: Ireneusz Dąbrowski,
Damian Kwiek, Paweł Motyl

FOTOGRAFIA NA OKŁADKĘ:
Štěpán Kapl – AdobeStock
FOTOGRAFIE: PhotobyMysluk.pl,
Piotr Syndoman, archiwum
KOREKTA: Katarzyna Winsztal

DYREKTOR PRODUKCJI:
Tomasz Gajda,
tomasz.gajda@burdamedia.pl
KOORDYNATOR PRODUKCJI:
Jan Kutyna, jan.kutyna@burdamedia.pl

PRENUMERATA: prenumerata@crn.pl

BurdaInternational

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

Chief Commercial Officer:
Michał Helman
Sales Director:
Małgorzata Nocuń-Zygmuntowicz
Deputy Sales Director:
Katarzyna Nowakowska
Senior Business Manager:
Olga Sztąberska,
olga.sztaberska@burdamedia.pl
Brand Manager:
Ewa Korzańska,
ewa.korzańska@burdamedia.pl

REKLAMA:
Sekretariat Biura Reklamy
22 360 36 03, reklama@burdamedia.pl

Sales Team Manager:
Agata Mysłuk, 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

➤ **Wasko** podpisało umowy z NASK na zakup usług instalacji i serwisu w ramach projektu „Budowa szkolnych sieci dostępowych Ogólnopolskiej Sieci Edukacyjnej (OSE)”. Kontrakty dotyczą pięciu województw: łódzkiego, podlaskiego, świętokrzyskiego, warmińsko-mazurskiego i wielkopolskiego. Ich maksymalna wartość wynosi łącznie 44,09 mln zł. OSE to publiczna sieć telekomunikacyjna, która ma zapewnić szkołom dostęp do bezpłatnego, szybkiego internetu. Wasko przebiło oferty m.in. Comarchu, Integrated Solutions, Netii i Compa.

➤ **Action** uzyskał w lipcu br. przychody na poziomie 142 mln zł, co oznacza blisko 20-proc. wzrost w porównaniu z lipcem 2017 r. Poprawa nastąpiła także w odniesieniu do czerwca br. (134 mln zł). Wartość osiągniętej przez grupę marży utrzymuje się na stałym poziomie. W lipcu 2018 r. wyniosła ona ok. 6,5 proc., w czerwcu br. – ok. 6,7 proc., a w maju br. – ok. 6,6 proc. Rok wcześniej, w lipcu 2017 r., Action wypracował ok. 5,4 proc. skonsolidowanej marży.

➤ **ABC Data** natomiast w lipcu br. zanotowała sprzedaż w wysokości 359 mln zł, co stanowi lepszy rezultat zarówno w porównaniu z czerwcem 2018 r. (350 mln zł), jak i z lipcem 2017 r. (332 mln zł). W pierwszym miesiącu wakacji ABC Data osiągnęła więc przychody wyższe o ok. 8 proc. niż rok wcześniej.

➤ **Huawei** w II kw. br. wspięło się na pozycję numer 2 na globalnym rynku smartfonów, wyprzedzając Apple'a pod względem liczby urządzeń wprowadzonych na rynek – twierdzą analitycy Canalys. Chiński koncern odnotował wzrost o 41 proc. rok do roku, do 54 mln sztuk. Apple natomiast poprawił wynik o 1 proc. (41 mln szt.). Liderem światowego rynku smartfonów pozostaje Samsung, ale jego udział się kurczy (-8 proc., 73 mln szt.). Według analityków badawczej Huawei zawdzięcza dużo lepszy wynik niż w ub.r. popularności swoich flagowych smartfonów, jak również sukcesowi marki Honor. Jej udział w sprzedaży smartfonów Huawei wzrósł do 36 proc. w II kw. br. wobec 24 proc. przed rokiem.

➤ **Cisco** w I kw. roku finansowego spodziewa się wzrostu przychodów o 5-7 proc. wobec analogicznego okresu ub.r. To niemal dwa razy więcej, niż oczekiwali analitycy. Także przewidywany zysk na akcję (70-72 centów) pozytywnie zaskoczył rynek. Największy dostawca sprzętu sieciowego przechodzi właśnie transformację, której celem jest zwiększenie profitów ze sprzedaży subskrypcyjnej oprogramowania i usług. Już 56 proc. przychodów z oprogramowania Cisco osiąga w modelu abonamentowym. To o 5 pkt proc. więcej niż rok wcześniej.

- **Vivid Games** musi zapłacić zaległy podatek za 2016 r. W lipcu br. toruński Urząd Celno-Skarbowy stwierdził, że spółka zaniżyła wówczas CIT o 834 tys. zł. Jednak zarząd spółki gamingowej zamierza złożyć dodatkową korektę deklaracji, odliczając od podstawy opodatkowania 1 mln zł kosztów poniesionych na badania i rozwój. W rezultacie, jak wylicza spółka, kwota należnego podatku za 2016 r. wyniesie prawie 643 tys. zł (plus odsetki).

- **Arista Networks** zapłaci Cisco 405 mln dol. w ramach ugody sądowej. Największy koncern sieciowy pozwał konkurenta cztery lata temu, zarzucając mu kopiowanie swoich rozwiązań. Chodziło o oprogramowanie do przełączników ethernetowych – interfejs linii poleceń (CLI) i inne rozwiązania chronione patentami. W ub.r. Arista znacznie zwiększyła przychody ze sprzedaży przełączników – według IDC o 44,5 proc. w 2017 r., osiągając w IV kw. 2017 r. 5,9 proc. udziału w światowym rynku, tyle co HPE (numer 3 w rankingu).

- **Symantec** potrzebuje zmian operacyjnych, aby zwiększyć marżę, szczególnie w segmencie biznesowym – twierdzi fundusz Starboard, który jest mniejszościowym udziałowcom producenta. Chce także wymiany kadr w kierownictwie. Nominował pięciu dyrektorów do zarządu, którzy mają postawić biznes Symanteca na nogi. Rynekowa wartość firmy w ciągu minionego roku stopniała o prawie połowę, z 21 mld dol. do 11,5 mld dol.

- **Allegro** w okresie od lipca 2016 r. do końca 2017 r. miało ponad 118,1 mln zł straty netto, przy 1,59 mld zł przychodów. Wynik operacyjny był na plusie i wyniósł 242,2 mln zł. Platforma aukcyjna znalazła się pod kreską w bilansie netto z uwagi na koszty finansowe, sięgające w omawianym okresie 328 mln zł. Większość tej kwoty to wydatki na obsługę kredytów. Największą część przychodów – ponad 1,3 mld zł – zapewniły Allegro usługi e-commerce. Reszta wpływów pochodzi głównie ze sprzedaży towarów przez internet.

- **Samsung** w II kw. br. zanotował 4-proc. spadek obrotów, do ok. 52,2 mld dol. Zysk netto zmniejszył się zaś o 0,1 proc. rok do roku, do ok. 9,85 mld dol. Powodem słabszego bilansu jest niższa od oczekiwań sprzedaż smartfonów. W II kw. br. rynek wchłonął o 8 proc. mniej urządzeń koreańskiej marki niż rok wcześniej – jak wynika z danych Canalys. W efekcie zyski z działu mobilnego zmalały aż o 34 proc., a jego obroty o 22 proc. A jeszcze kilka lat temu był on filarem biznesu koreańskiego giganta. Teraz popularność konkurencyjnych chińskich marek i duże wydatki na marketing nowego flagowego modelu, który nie osiągnął celów sprzedażowych, doprowadziły do największego spadku zysku dywizji mobilnej od ponad roku. Odbicie i nowy impuls wzrostowy dla całego rynku smartfonów mają zapewnić modele ze składanymi ekranami.

MIESIĄC NA PLUSIE, MIESIĄC NA MINUSIE



– Nie rzucamy partnerów na głęboką wodę. Pływamy razem – **Patrick Andreas**, ekspert od bezpieczeństwa IT w Taroxie.



– Średnie terminy płatności w Polsce przekraczają 60 dni, a dyscyplina płatnicza jest słabsza niż na Białorusi – **Marek Kowalski**, przewodniczący Federacji Przedsiębiorców Polskich.



– W branży medycznej nie ma dużego wyboru – **Paweł Gabriel**, koordynator IT w szpitalu GeoMedical.

POWIEDZIELI

ABC Data: koniec kontroli VAT

Zakończyło się trwające cztery lata postępowanie kontrolne dotyczące VAT za II kwartał 2014 r. – poinformowała spółka w lipcu br. Nie stwierdzono nieprawidłowości, a kontrolujący nie sformułowali żadnych wniosków i zaleceń dla dystrybutora. ABC Data podała, że obecnie w firmie nie trwa żadna kontrola VAT.

To kolejne pomyślnie dla spółki zakończenie postępowania kontrolnego dotyczącego VAT. Pod koniec 2016 r. mazowiecki urząd skarbowy umorzył jako bezprzedmiotowe postępowanie obejmujące wrzesień 2012 r. Uznał rozliczenia podatkowe spółki w tym okresie za prawidłowe.



Biznesowe cięcia Acera

Acer oddzieli od korporacji jednostkę zajmującą się peryferiami gamingowymi, jak myszy, klawiatury, słuchawki itd. Cały ten biznes zostanie przeniesiony do nowej spółki zależnej o nazwie Gadget Technology. Rozpocznie ona działalność we wrześniu br. Ma blisko 1,5 mln dol. kapitału zakładowego.

Rozwój biznesu gamingowego należy do priorytetów strategii Acera. Jak zapewnił szef korporacji Jason Chen, w I poł. 2018 r. sprzedaż sprzętu dla graczy wzrosła o 107 proc. wobec I poł. 2017 r. W II kw. br. Acer wypracował przychody wyższe o 9 proc. wobec II kw. ub.r. (ok. 1,9 mld dol.) i 11-proc. marżę, głównie dzięki zapotrzebowaniu na komputery i dodatki gamingowe. Zysk netto wyniósł ok. 28 mln dol.

Also spogląda na wschód Europy

Also przejmie słoweńskiego dystrybutora DISS oraz powiązane z nim spółki. DISS działa od 1988 r. W 2017 r. wypracowało 81 mln euro obrotów. Do najważniejszych producentów w jego portfolio należą HP oraz HPE. W ramach transakcji pod skrzydła Also przejdą także spółki z grupy: firma o nazwie VAD, która koncentruje się na ofercie Dell EMC, oraz Marmis, dystrybutor oprogramowania IBM i systemów do kontroli procesów bezpieczeństwa i biznesowych.

Przejęcie DISS jest zgodne z naszą strategią, która zakłada, że w każdym kraju, w którym działamy, celem jest osiągnięcie pierwszej albo drugiej pozycji na rynku – przypomina CEO Also Holding, Gustavo Möller-Hergt.

Cena zakupu nie została ujawniona. Also spodziewa się finalizacji transakcji w najbliższych miesiącach. Musi jeszcze uzyskać zgodę regulatorów rynku.

W ostatnim czasie Also przejęło sprzedaż i serwis rozwiązań HPE na Ukrainie, Białorusi i Litwie, nawiązało również partnerstwo z rosyjskim dystrybutorem Treolan. Obejmuje ono usługi PaaS oferowane za pomocą platformy Cloud Marketplace. Dzięki kontraktowi vendorzy obecni w chmurze Also zyskali dostęp do nowych regionów.

Action negocjuje niemiecką transakcję

Action przystąpił do negocjacji warunków transakcji (tzw. term sheet) w sprawie inwestycji w swoją niemiecką spółkę zależną – Action Europe. Rozmowy toczą się z jednym z potencjalnych inwestorów – podał zarząd dystrybutora, nie ujawniając jego nazwy ani kraju pochodzenia. Celem negocjacji jest ustalenie zasadniczych warunków finansowych i ram prawnych ewentualnej transakcji.

W marcu br. Action poinformował, że rozpoczął poszukiwanie inwestorów dla Action Europe, zapewniając jednocześnie, że spółka jest w dobrej

kondycji, ale jej rozwój hamuje postępowanie restrukturyzacyjne Action SA, co ogranicza możliwości finansowania. Stąd decyzja o rozpoczęciu przeglądu „strategicznych opcji”.

Według prognozy w 2018 r. Action Europe wypracuje 91,48 mln euro przychodów (prawie 20 proc. mniej niż w 2017 r.), EBIDTA wzrośnie natomiast 7-krotnie, z 62 do 440 tys. euro. Action Europe (wcześniej pod nazwą Devil) został przejęty przez Action SA w 2013 r. za 1,6 mln euro (za 2/3 udziałów, potem polska spółka objęła resztę kapitału).

4 mln zł na fikcyjny projekt

Agenci CBA z Krakowa zatrzymali cztery osoby podejrzane w sprawie wyłudzenia z PARP blisko 4 mln zł na oszukańczy projekt informatyczny. Wpadli: były prezes lokalnej spółki, dwóch byłych dyrektorów zarządzających oraz osoba z dniem CBA faktycznie kierująca firmą.

Jak ustalili śledczy, w latach 2013–2015 spółka uzyskała z PARP dotacje na projekt „innowacyjnej” multimedialnej platformy 3D. Wysokie koszty uzasadniała koniecznością przeprowadzenia wielu drogich prac badawczo-rozwojowych i zakupem oprogramowania: silnika platformy, oprogramowania serwerowni, serwera streamingowego i obliczeniowego,

środowiska wirtualizacji, a także usług doradczych i szkoleniowych.

Według Centralnego Biura Antykorupcyjnego te działania były fikcją. Postępowania zakupowe okazały się pozorne. Ceny rażąco zawyżono albo w ogóle nie dochodziło do transakcji. Aby wyciągnąć pieniądze z PARP, spółka posłużyła się poświadczającą nieprawdę (albo nierzetelną) dokumentacją – utrzymuje CBA.

Wszyscy zatrzymani przez CBA usłyszeli w krakowskiej prokuraturze okręgowej zarzuty m.in. wyłudzenia dotacji i oszustwa dotyczącego mienia znacznej wartości. Śledztwo jest w toku. CBA nie wyklucza kolejnych zatrzymań.



Check Point Security Day 2018: pokonać zagrożenia

CRN
PATRONAT

19 września w Warszawie odbędzie się kolejna edycja konferencji „Check Point Security Day”, poruszającej tematykę zagrożeń informatycznych i ochrony systemów.

Prezentacje będą poświęcone największym problemom, z jakimi borykają się firmy w Polsce i na świecie, oraz sposobom ich rozwiązywania. Uczestnicy dowiedzą się m.in. jakich narzędzi użyć do ochrony przed nowymi rodzajami malware'u i APT, jaką strategię bezpieczeństwa zastosować w przypadku systemów krytycznych oraz

jak bezpiecznie korzystać z aplikacji i usług chmurowych. Poznają również najlepsze sposoby na automatyzację i usprawnienie zarządzania bezpieczeństwem.

Nie zabraknie nowości Check Point. Wykłady poprowadzą eksperci zajmujący się projektami bezpieczeństwa cyfrowego, audytami bezpieczeństwa i analizami po włamaniach w przedsiębiorstwach.

Więcej informacji i formularz rejestracyjny można znaleźć w serwisie dla partnerów Clico, skrót do strony: <https://bit.ly/2MgejKS>.

INDEKS 
IT.Channel 20 

Za nami drugi miesiąc wakacji. A jak wiadomo, sezon wypoczynkowy nie sprzyja inwestycjom. Wszyscy w okresie letnim raczej wydają pieniądze, a nie inwestują je w papiery wartościowe. Wobec tego może dziwić, że główny indeks warszawskiego parkietu od połowy lipca wzrósł o ponad 2 tys. punktów. Być może gracze giełdowi zaczęli kupować, nie czekając na koniec wakacji.

Co interesujące, dobre nastroje przeniosły się – przynajmniej częściowo – na segment IT. Na przykład kapitalizacja AB od ostatniego naszego notowania wzrosła o około 10 proc. O około 5 proc. wzrosła wartość akcji Comarchu, co jest tym bardziej istotne, że obie firmy są duże i mają spory wpływ na wartość IT.Channel 20. Z drugiej strony obniżyła się wartość walorów takich spółek, jak Comp, Wasko i ABC Data. Wprawdzie ceny ich akcji nie zapikowały ostro w dół, ale jednak troszeczkę może martwić, że tak istotne firmy nie wpisały się w ogólny, lekki trend wzrostowy. Ciekawe, że po miesiącach spadków pomatu odzyskuje pozycję Action. Niestety, nie można tego powiedzieć o Indacie, której los wciąż jest niepewny.

W sumie wartość naszego indeksu wzrosła od ostatniego notowania do poziomu 882 punktów. Dla przypomnienia – w zeszłym miesiącu było to 868 punktów. Co stanowi niewielki, ale jednak wzrost. Na razie trudno jednoznacznie ocenić, czy wzrosty odzwierciedlają polepszenie się sytuacji branży IT, czy raczej jest to klasyczne odbicie po spadkach. Być może inwestorzy uznali, że ceny akcji spółek z naszego sektora znalazły się już na tak atrakcyjnych poziomach, że po prostu warto je kupić. Na sformułowanie bardziej precyzyjnych wniosków trzeba trochę poczekać. Nie wolno przy tym zapominać, że na giełdzie jako taką mają wpływ różne czynniki – także geopolityczne.

Asbis czeka na stabilizację w Polsce

W tym roku Asbis nie planuje większych inwestycji na polskim rynku – poinformował dyrektor finansowy korporacji Marios Christou. Według niego w I poł. 2018 r. międzynarodowy dystrybutor osiągnął na polskim rynku ok. 20 mln dol. przychodów. To podobna liczba jak w analogicznym okresie 2017 r. Zapewnił przy tym, że na naszym rynku firma wypracowuje zysk.

Polska nie należy obecnie do kluczowych rynków dla międzynarodowego dystrybutora. Obroty Asbisu są wyraźnie wyższe np. w Czechach i na Słowacji. Szef finansów korporacji dodał, że nie wyklucza zwiększenia aktywności, jednak warunkiem jest stabilizacja na polskim rynku i bardziej sprzyjające otoczenie gospodarcze.

W I poł. br. przychody Asbis Enterprises globalnie były wyższe o 69 proc. niż rok wcześniej, sięgając 966,2 mln dol. (zatem sprzedaż na polskim rynku miała ok. 2 proc. udziału w wyniku). Zysk netto niemal się potroił: z 1 mln dol. do 2,9 mln dol. (+192 proc.). Marża netto wzrosła z 0,18 proc. do 0,31 proc.

2,6 mln zł zaległego VAT w spółce IT?

Skarbowka wzięła na cel kolejną firmę. Pomorski UCS twierdzi, że Eurotel nienależnie odliczył 2,04 mln zł VAT w 2013 r. Oznacza to, że wraz z odsetkami może być zobowiązany do zapłaty ok. 2,6 mln zł. Takie ustalenia zawiera protokół z postępowania kontrolnego, który Eurotel otrzymał w lipcu br.

Eurotel zajmuje się sprzedażą detaliczną, prowadząc sieci łącznie ponad 200 salonów sprzedaży dla różnych zleceniodawców. Jest to m.in. sieć sklepów ze sprzętem Apple'a – iDream, oraz salony T-Mobile i Play.

Zarząd Eurotela nie zgadza się z ustaleniami UCS. Twierdzi, że skarbowka nie wzięła pod uwagę opinii zarządu i okoliczności, które były przedstawiane organom kontrolnym, i obarczyła spółkę odpowiedzialnością za działania innych podmiotów.



CK Mediator: serwis na zewnątrz

Importer i dystrybutor elektroniki przekazał całą obsługę serwisową zewnętrznej spółce – Eco. Nowy kooperant odpowiada za usługi obejmujące modernizację, instalację, naprawy oraz serwis sprzętu i peryferii. Zmiana ma usprawnić obsługę reklamacji. Za pomocą systemu online będą mogli ją składać zarówno klienci biznesowi, jak i detaliczni.

To kolejna inwestycja CK Mediator. W 2018 r. spółka uruchomiła nowy, większy magazyn i przeniosła się do nowego biura w Warszawie.

Wartość indeksu na dzień 14 sierpnia br.

882

Sharp: nowe wsparcie dla partnerów

Grzegorz Maczuga w sierpniu dołączył do działu sprzedaży pośredniej w polskim oddziale Sharp. Jako Channel Sales Manager będzie odpowiadał za współpracę z siecią autoryzowanych partnerów.

Grzegorz Maczuga ma ponad 10-letnie doświadczenie w sprzedaży, wprowadzaniu na rynek nowych produktów i doradztwie technicznym. Przez ostatnie cztery lata (od 2015 r.), pracując dla HP Inc., a wcześniej Samsung Electronics, był odpowiedzialny za budowę i rozwój sieci partnerskich (drukarki, urządzenia MFP) dla tych firm. Zapowiada poszerzenie współpracy z partnerami, której celem jest wzrost udziału Sharpa w polskim rynku.

Zatrudnienie Grzegorza Maczugi to kolejny etap realizacji nowej strategii sprzedaży Sharpa, która ma na celu rozszerzenie współpracy z autoryzowanymi partnerami, a także zwiększenie ich liczby.



Binkofski w Honeywell

Ronald Binkofski, były szef Microsoftu w Polsce, został prezesem Honeywell w Europie Środkowej i Wschodniej. Będą mu podlegać oddziały firmy zatrudniające 11 tys. osób w Polsce, Rumunii, Czechach, Bułgarii, Serbii oraz na Węgrzech i Słowacji.

Wcześniej Ronald Binkofski był dyrektorem Microsoftu w Europie Środkowej i Wschodniej. Pełnił też funkcję dyrektora generalnego na Polskę i Rumunię. W kwietniu ub.r. objął stanowisko dyrektora generalnego w regionie Azji Środkowej. Zanim trafił do Microsoftu, przez 9 lat pracował w Software AG. Ronald Binkofski uzyskał stopień magistra w dziedzinie matematyki na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie. Jest także absolwentem Zaawansowanego Programu Zarządzania prowadzonego przez instytut INSEAD w Fontainebleau we Francji.

ZMIANY → ← na stanowiskach

Lenovo: nowy szef grupy data center



Roman Sioda objął stanowisko country managera Data Center Group w polskim oddziale Lenovo Global Technology. Zapowiada rozbudowę oferty produktowej i koncentrację na pozyskaniu nowych klientów i partnerów. DCG specjalizuje się w sprzedaży serwerów, pamięci masowych, urządzeń sieciowych oraz rozwiązań dla centrów danych.

Roman Sioda od początku swojej kariery zawodowej (1998 r.) przez 17 lat był związany z IBM, gdzie do maja 2015 r. zajmował stanowisko industry solutions sales managera, odpowiedzialnego za rynki finansowe i polski sektor bankowy. Zapowiada, że w nowej roli wykorzysta doświadczenie zdobyte w IBM, od którego w 2014 r. Lenovo przejęło dział serwerów x86. W ostatnich latach pracował na stanowisku Senior Sales Executive w Oracle'u (2016–2018) oraz w FIS (2015–2016). Nowy Country Manager Lenovo BCG posiada tytuł MBA Uniwersytetu w Reading w Wielkiej Brytanii.



Z Rosji do Polski

Krzysztof Florczak wrócił do zespołu polskiego oddziału Microsoftu. Od początku sierpnia br. odpowiada za sprzedaż produktów biznesowych w kanale partnerskim firmy. Przez ostatnie dwa lata Krzysztof Florczak był dyrektorem działu Consumer & Device Sales w Rosji. Kierował również działaniami grupy CDS w regionie Wspólnoty Niepodległych Państw i Azji Środkowej.

W Microsoftcie pracuje od 14 lat. W tym czasie zarządzał m.in. polskim zespołem Consumer & Device Sales. Odpowiadał też za sprzedaż w segmencie MŚP i klientów korporacyjnych, wcześniej kierował współpracą z producentami OEM. Bezpośrednio przed objęciem stanowiska w Rosji zajmował się współpracą z detalistami w Europie Środkowej i Wschodniej. Do Microsoftu przeszedł z California Computer. Karierę zaczynał w 1992 r.

Polska firma sprzedana za 250 mln zł

Grupa Nice kupiła 100 proc. udziałów w Fibar Group. Jest to polski producent systemu smart home Fibar. Transakcja opiewa na ćwierć miliarda złotych.

Marka Fibar weszła na rynek w 2010 r. Została stworzona w całości w Polsce, u nas też jest rozwijana, a urządzenia są wytwarzane w naszym kraju. Producent oferuje m.in. centrale zarządzające automatyką budynkową, rozmaite sensory (ruchu, zalania, dymu itd.), urządzenia do zarządzania dostępem oraz oprogramowanie.

Przejęcie ma umożliwić dalszy rozwój systemu smart home i rozwiązań IoT polskiej firmy, poszerzy sieć dystrybucji, a Fibar pozyska duże środki na R&D i produkcję. Zapowiada zaoferowanie bardziej zintegrowanych rozwiązań z zakresu inteligentnego domu. Przekonuje, że odpowiada to oczekiwaniom klientów, którzy poszukują kompleksowych systemów.

Transakcja ma im pomóc w lepszym wykorzystaniu potencjału rynku smart home. Według ABI Research jego wartość do 2022 r. wzrośnie ponad dwukrotnie, sięgając 123 mld dol.

Connect Distribution: 20 lat z partnerami



Dystrybutor obchodzi w tym roku 20. rocznicę swojej działalności. Z tej okazji zaprasza partnerów na spotkanie, organizowane 21 września w Warsaw Trade Tower. Firma podsumuje 20 lat na rynku polskim i zagranicznym, przypomni, jak w tym czasie zmieniała się jej oferta, nagrodzi największe sukcesy swoich partnerów, opowie o aktualnych rozwiązaniach oraz zdradzi plany na przyszłość. Motywem przewodnim wieczornej części spotkania będzie kasyno w stylu Las Vegas.

Więcej informacji i rejestracja na stronie: www.connectdistribution.pl/pl/connect-distribution-spotkanie-partnerow-2018.html

Największe firmy hostingowe w sądzie

Wymiana zarzutów pomiędzy firmami hostingowymi prawdopodobnie trafi na wokedę. W maju br. nazwa.pl poinformowała, że rezygnuje ze świadczenia usług e-sklepom, argumentując to m.in. niską rentownością tego rodzaju biznesu i koniecznością dostosowania się do RODO.

Ta decyzja wywołała gwałtowną reakcję branżowej konkurencji. We wspólnym oświadczeniu DreamCommerce, home.pl, IAI oraz Shoplo stwierdziły m.in., że nazwa.pl szkodzi rozwojowi e-commerce w Polsce i wprowadza w błąd konsumentów oraz przedsiębiorców.

Po wymianie oświadczeń nazwa.pl zdecydowała się pozwać home.pl „w związku

z rozpowszechnianiem przez spółkę nieprawdziwych i wprowadzających w błąd wiadomości, które naruszają dobre imię nazwa.pl”.



Rozwiązanie dla każdej sali konferencyjnej, niezależnie od skali

Polecane modele wePresent:

- WiCS-2100
- WiPG-2000S
- WiPG-1000P

BARCO



Wysoka marża, urządzenia demo **50% taniej** dla partnerów

Już blisko **5.000 urządzeń** działających w Polsce



<https://link.do/wePresent>



Zobacz nagranie z webinaru poświęconego największemu problemowi sal konferencyjnych



Oficjalny Dystrybutor urządzeń WePresent w Polsce

fen.pl



Retail pobił reklamowy rekord

Sklepy z elektroniką w jeden miesiąc wydały na reklamę 110 mln zł. W czerwcu br. było to 110,5 mln zł, najwięcej w całej branży handlowej (30 proc. udziału). W II kw. br. nakłady rosły – w kwietniu br. detaliści handlujący sprzętem elektronicznym przeznaczili na reklamy 79,5 mln zł, a w maju br. 96 mln zł – wynika z danych Instytutu Monitorowania Mediów. Dane obejmują reklamę w prasie, radiu i telewizji. Kwoty są podawane według oficjalnych cenników netto mediów (nie uwzględniają rabatów). Spośród sprzedawców elektroniki najwięcej na reklamę przeznaczają sieci Media Expert. W czerwcu jej wydatki (według stawek cennikowych) przekroczyły 40 mln zł (w maju br. było to ponad 32 mln zł). Kolejne miejsca zajmują: RTV Euro AGD – 24,7 mln zł, Media Markt – 14,6 mln zł, Neonet – 10 mln zł i Saturn – 7 mln zł. Ponadto na reklamy łączone Media Marktu i Saturna przeznaczono 8,7 mln zł – ustalili IMM.

Samsung zainwestuje ponad 160 mld dol.

Producent zapowiedział, że przeznaczy na inwestycje 161 mld dol. w ciągu najbliższych trzech lat. Astronomiczna kwota obejmuje wydatki kapitałowe całego konglomeratu oraz środki na badania i rozwój w takich obszarach jak półprzewodniki i wyświetlacze. Z tego 22 mld dol. pójdzie na rozwojowe (w ocenie firmy) biznesy. Są to: sztuczna inteligencja, sieć bezprzewodowa 5G, elektroniczne podzespoły do „samochodów przyszłości” oraz biofarmaceutyka. Pieniądze szerokim strumieniem popłyną głównie do Samsung Electronics.

Inwestycje zapowiedziano wkrótce po publikacji wyników finansowych Samsung Electronics, które wskazują na spowolnienie wzrostu zysków w ostatnim kwartale. Biznes półprzewodnikowy koncernu nadal jest jednak w rozkwicie.

Symantec będzie zwalniać

Producent planuje likwidację ok. 8 proc. miejsc pracy z aktualnych 11,8 tys. Zatem z firmą pożegna się ok. 900 osób. Powód: słabe wyniki finansowe. Zwłaszcza sprzedaż rozwiązań dla biznesu idzie jak po grudzie. W minionym I kw. tego roku obrotowego spadła o prawie 14 proc., do 646 mln dol. Co gorsza, również rentowność tego biznesu pozostawia wiele do życzenia. – *Nie jesteśmy zadowoleni z marż w sektorze przedsiębiorstw* – przyznał CEO Symanteca Greg Clark. Konieczne jest więc cięcie kosztów.

Z powodu marnego wyniku w segmencie B2B korporacja miała 63 mln dol. kwartalnej straty netto, przy przychodach nieznacznie wyższych niż rok wcześniej (1,16 mld dol.). Słabym pocieszeniem jest fakt, że rok wcześniej strata była ponad dwukrotnie większa. W porównaniu z ub.r. wzrosła również sprzedaż konsumencka. Dzięki restrukturyzacji marża operacyjna ma sięgnąć ok. 35 proc. w 2020 r. wobec 28 proc. obecnie. Wydatki związane ze zwolnieniami Symantec ocenia na 50 mln dol.



Amazon na rynku sieciowym?

Amazon Web Services zdementował informację, że zamierza wprowadzić na rynek przełączniki sieciowe, by konkurować z Cisco. Takie doniesienia pojawiły się w mediach za oceanem w lipcu br. Spekulowano, że nowa linia budżetowych switchy stanowiłaby duży problem dla potentatów tej branży. Jednak także Cisco twierdzi, że nie ma nic na rzeczy, a firmy mają „trwałe relacje klienckie oraz partnerskie”.

Producenci elektroniki ukarani

Komisja Europejska ukarała czterech producentów sprzętu elektronicznego. Są to: Asus, Denon&Marantz, Philips i Pioneer. Uznała, że firmy te w niedozwolony sposób ograniczały detalistom internetowym swobodę ustalania cen. Miały narzucić e-tailerom stałe albo minimalne stawki odsprzedaży. Za naruszenie tego warunku groziła np. blokada dostaw. Interweniowano zwłaszcza w firmach, które oferowały niskie ceny. Asus miał w ten sposób ustalać ceny na komputery i monitory. Postępowanie w sprawie producenta było związane z Niemcami i Francją i toczyło się między 2011 a 2014 r. Najwyższą karę – 63,52 mln euro – nałożono na Asusa, a najmniejszą na Pioneera – 10,2 mln euro.

Warsztaty Digital Signage dla resellerów



„Digital Signage Trends 2018 Reseller” to ogólnopolski zjazd dostawców DS, w trakcie którego eksperci podzielą się swoją wiedzą w formie prezentacji, warsztatów i zajęć praktycznych. Spotkanie odbędzie się 13 września w Warszawie z inicjatywy Polish Digital Signage Association. Podczas szkolenia resellerzy i integratorzy uzyskają wiele przydatnych informacji. W programie jest m.in. projektowanie systemów DS, wybór odpowiednich nośników i playerów oraz monitorów, omówienie nowoczesnych technologii wspomagających systemy, kontent jako biznes dla resellera, serwis, najważniejsze trendy. Na sesjach praktycznych uczestnicy dowiedzą się np. jak tworzyć projekt systemu DS, zarządzać playlistą i kontentem oraz połączyć system z interaktywnymi sensorami. Więcej informacji można znaleźć na www.reseller.digitalsignagetrends.pl.

Dell Technologies Forum 2018



Infor będzie miał akademię

Pierwsza edycja konferencji technologicznej Dell Technologies Forum 2018 odbędzie się 11 września w Warszawie. Eksperti z 7 innowacyjnych firm z grupy Dell Technologies (Dell, Dell EMC, VMware, Pivotal, RSA, Secureworks, Virtustream) wraz z partnerami konferencji przedstawią różne aspekty i etapy procesu transformacji cyfrowej. Poruszone zostaną m.in. tematy: VR, AR i fotogrametria w prak-

tycznym zastosowaniu biznesowym, wykorzystanie technologii LiveVolume, sztucznej inteligencji i zaawansowanej analityki danych, a także zagadnienia związane z infrastrukturą hiperkonwergentną, migracją danych oraz bezpieczeństwem zasobów IT. Więcej informacji na stronie: www.delltechnologies.com/pl-pl/events/forum/index.htm.

Producent aplikacji biznesowych przeprowadził się do nowego biura we Wrocławiu, które jest ponad dwukrotnie większe niż dotychczasowe. Obecnie zespół liczy 300 pracowników, a w planie jest wzrost zatrudnienia do 500 osób. Firma zapowiada również uruchomienie centrum szkoleniowego – InforAcademy. Będzie ono przeznaczone dla pracowników i partnerów firmy z całego świata. Ma rozpocząć działalność pod koniec 2018 r.

Cisco kupuje za ponad 2 mld dol.

Cisco przejmie dostawcę rozwiązań bezpieczeństwa Duo Security. Wartość zakupu wynosi 2,35 mld dol. Finalizacja transakcji jest spodziewana w I kw. 2019 r.

– *Zakup pozwala pójść Cisco w nowym kierunku, czyli uwierzytelniania i kontroli dostępu* – twierdzi David Goeckeler, szef grupy biznesowej security producenta.

Duo Security to amerykańska firma, która ma ponad 12 tys. klientów. Jej działający w chmurze system weryfikuje użytkownika i bezpieczeństwo jego urządzenia, zanim pozwoli mu na dostęp do aplikacji. Sieciowy potentat zamierza włączyć rozwiązania Duo Security do swojej chmurowej platformy bezpieczeństwa. Zamierza w modelu chmurowym integrować rozwiązania sieciowe, ochronne i uwierzytelniania.

Cisco jest w trakcie długofalowej transformacji biznesu, która ma zwiększyć przychody z oprogramowania i usług, w tym obejmujących zabezpieczanie zasobów IT.

Spółka Indaty pójdzie na układ

Katowicki sąd wszczął wobec Indata Cities postępowanie układowe. Jest to spółka zależna Indata SA. Postępowanie będzie toczył się zgodnie z prawem restrukturyzacyjnym. Wyznaczono sędziego – komisarza i nadzorcę sądowego.

W marcu br. Indata Cities złożyła wniosek o ogłoszenie upadłości, podobnie jak Indata SA. Powodem były problemy z płynnością finansową. Sąd jednak nie zgodził się na upadłość Indata Cities (główna spółka czeka na decyzję).

Indata Cities wnioskowała więc o restrukturyzację, uzasadniając, że jest szansa na uregulowanie zobowiązań w ramach układu.

Nelro Data ma e-sklep z sieciówką

Dystrybutor uruchomił sklep internetowy z rozwiązaniami sieciowymi. Oferta skierowana jest głównie do ISP, nie tylko działających w naszym kraju. Serwis jest dostępny w różnych językach, a rozliczenia są możliwe w kilku walutach. Kupujący może kontaktować się z product managerem.

Nowa firma na polskim rynku

Grupa PTV, producent oprogramowania dla transportu i logistyki miejskiej, otworzyła biuro w Warszawie (jako PTV CEE). Oddziałem będą zarządzać Martyna Abendrot i Peter Möhl. Firma duży potencjał w krajach regionu dostrzega zwłaszcza w rozwoju inteligentnych miast i zarządzaniu ruchem. Ponadto w ocenie PTV firmy logistyczne w warunkach zaostrzającej się konkurencji potrzebują rozwiązań w zakresie kontroli kosztów, informacji w czasie rzeczywistym dla całego łańcucha dostaw oraz oprogramowania wspierającego planowanie i optymalizację.

REKLAMA

Qoltec®

**ZASILACZE AWARYJNE UPS
SPRAWDZONE ROZWIĄZANIA**

HOME | INDUSTRIAL
www.qoltec.com

Zapraszamy do współpracy!

ntec
EXPAND NEW TECHNOLOGY

ul. Chorzowska 44B, 44-100 Gliwice
tel. +48 (32) 231 16 82
info@ntec.pl | www.ntec.pl
Dział handlowy:
Wojciech Kowalewski tel. 502 438 598
Wojciech Czdzyk tel. 505 851 552

Autoryzowani dystrybutorzy:

AB
www.ab.pl

INCOM
www.incom.pl

ABC DATA
www.abcddata.pl

ACTION
www.action.pl

KOMPUTRONIK
www.komputronik.pl

TECH DATA
www.techdata.pl

EET Europarts: rozwój w nowych segmentach

Duński dystrybutor, wprowadzając w życie skandynawskie wzorce biznesowe, stawia we współpracy z partnerami na uczciwość, przejrzystość i wysoką jakość obsługi. Towarzyszy temu systematyczny rozwój oferty produktowej.

Firma EET Europarts to jeden z najstarszych dystrybutorów na naszym rynku. Jego historia w Polsce sięga 2001 r., kiedy rozpoczęła się działalność polskiego oddziału francuskiej grupy Europarts, przejętej w 2012 r. przez duńskiego dystrybutora EET, dysponującego oddziałami w Europie, południowej Afryce i Egipcie. Obecnie firma oferuje resellerom blisko milion produktów, wliczając w to części serwisowe.

EET Europarts jest znane jako dystrybutor oryginalnych części zamiennych do drukarek, komputerów i serwerów. Jednak od dłuższego czasu firma intensywnie rozszerza swoją ofertę o kolejne produkty – z dziedziny IT i AV. Nowości w portfolio duńskiego dostawcy obejmują: sieci i storage (m.in. umowa z Ubiquiti Networks), urządzenia mobilne (części i akcesoria), monitoring i zabezpieczenia (np. Hikvision), rozwiązania POS i Auto ID (Zebra, Datalogic, Honeywell), a także systemy AV i Digital Signage, jak również elektronikę użytkową (wyłączając AGD). Co ważne, EET zawsze dba o pozycję autoryzowanego dystrybutora danego producenta w Polsce, rozwijając współpracę z lokalnymi biurami. Dzięki

temu dysponuje cenami specjalnymi i rabatami dla stałych partnerów tych firm.

W minionym roku, z myślą o sprawnej obsłudze resellerów i integratorów zainteresowanych produktami Auto ID, POS oraz AV i DS, polski oddział EET Europarts zatrudnił inżynierów wyspecjalizowanych w każdej z tych dziedzin. Bardzo ważnym elementem szerokiej oferty duńskiego dostawcy są także marki własne, które stanowią uzupełnienie wielu grup produktowych.

ORGANIZACJA OD A DO Z

EET Europarts, choć nie tak znane na naszym rynku jak najwięksi polscy broadlinerzy, jest bardzo dobrze przygotowane do obsługi resellerów i ma ogólnokrajowy zasięg. Dysponuje własnym działem zakupów i nowoczesnym magazynem zlokalizowanym w Trójmieście. Dzięki niemu może kreować swoją politykę zakupową, w dużym stopniu uniezależniając się od europejskiego centrum logistycznego w Danii. Do polskich partnerów wyjeżdża z Gdańska kilka tysięcy paczek miesięcznie, dostarczanych w trybie next day delivery. Zamówienia na produkty z magazynu w Danii realizowane są natomiast w ciągu dwóch lub trzech dni roboczych.



RAFAŁ SIESS
Managing Director, EET Europarts

We współpracy z partnerami stawiamy na wartość dodaną i pełne zaangażowanie z naszej strony. Integratorzy i resellerzy mogą liczyć na solidne wsparcie merytoryczne i techniczne. EET Europarts nieustannie się rozwija, również z korzyścią dla partnerów. Wprowadzając do oferty nowe rozwiązania z rosnących obecnie segmentów, jak monitoring wideo, POS, AV czy Digital Signage, rozwijamy jednocześnie współpracę z polskimi przedstawicielstwami producentów, stając się łącznikiem na linii vendor – partner, raportując sprzedaż resellerów, pomagając im w zdobywaniu statusów, umożliwiając dostęp do szkoleń. W planach rozwoju bierzemy pod uwagę nie tylko wzrost organiczny, ale też przejęcia.

Pracę obu magazynów wspomagają nowoczesne technologie, zapewniające m.in. pełny monitoring zamówienia: od momentu jego złożenia przez partnera aż po dostarczenie przesyłki przez sprawdzoną firmę kurierską. W wyborze rozwiązań szczególnie pomocny okazuje się konfigurator, który klienci dystrybutora mogą nieodpłatnie zintegrować ze swoją stroną internetową. Po wpisaniu produktu do konfiguratora klient otrzymuje informacje o powiązanych z nim akcesoriach.

Partnerzy EET Europarts preferują składanie zamówień w formie elektronicznej (w ten sposób dystrybutor realizuje około 70 proc. transakcji). W związku z tym trzydziestoosobowy zespół handlowy polskiego oddziału jest łatwo dostępny dla partnerów, którzy np. szukają dodatkowej porady czy potrzebują specjalnej wyceny.

EET Europarts oprócz głównej siedziby w Gdańsku ma także biuro handlowe w podwarszawskim Piasecznie.



Część magazynu EET Europarts w Danii jest całkowicie zrobotyzowana.

Więcej informacji:

EET EUROPARTS,
UL. RAKIETOWA 22, 80-298 GDAŃSK,
WWW.EET.PL

» **Piotr Fąderski** został dyrektorem Citrixa ds. współpracy z partnerami na rynkach wschodzących w regionie EMEA. Odpowiada za rozwój sieci partnerów firmy na tym obszarze. Obejmuje on Rosję wraz z WNP, Europę Wschodnią (w tym m.in. Polskę, Turcję, Izrael), kraje Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej oraz Afrykę Subsaharyjską. Rynki wschodzące to nowy region, utworzony w Citriksie w br.

» **LG Electronics** otworzyło w Toronto nowe laboratorium badań nad sztuczną inteligencją. Ma być ono dopełnieniem niedawno rozbudowanego laboratorium LG Silicon Valley AI Lab w Santa Clara w Kalifornii. Koncern ma również tego typu ośrodki w Korei Południowej, Indiach i Rosji. LG nawiązało też współpracę badawczą z Uniwersytetem w Toronto, cenionym za osiągnięcia w dziedzinie sztucznej inteligencji i uczenia maszynowego. Uzupełnienie podjętych działań stanowić będzie nawiązanie kooperacji z północnoamerykańskimi startupami, a także inwestowanie w nie.

» **Samsung** rozważa wstrzymanie produkcji w jednej z chińskich fabryk w związku ze spadającą sprzedażą smartfonów tej marki i rosnącymi kosztami pracy. Decyzja ma dotyczyć zakładu z siedzibą w Tianjin. Jeszcze pięć lat temu do Samsunga należało 20 proc. chińskiego rynku smartfonów, a obecnie udziały koncernu spadły poniżej 1 proc., w związku z silną konkurencją ze strony Huawei, Xiaomi oraz innych chińskich marek.

» **Dell Technologies** spodziewa się, że do 2022 r. roczne przychody koncernu przekroczą 100 mld dol. Dla porównania: w aktualnym roku finansowym 2019 korporacja spodziewa się 87,5 mld dol. przychodów, o 9 proc. więcej niż w roku 2018 (79,9 mld dol.). Aby osiągnąć cel, Dell będzie dążyć do tego, by co roku zwiększać sprzedaż o ponad 1 mld dol. (do 38 mld dol. w roku 2022) w grupie rozwiązań infrastrukturalnych, czyli pamięci masowych, serwerów, sieciówki i ochrony danych. Do kasy korporacji ma też wpływać coraz więcej pieniędzy ze sprzedaży notebooków, desktopów i stacji roboczych.

» **Philipp Koch** objął stanowisko starszego wiceprezesa odpowiedzialnego za e-commerce w Also. Z firmą jest związany od pięciu lat, przy czym od 2016 r. był szefem działu finansów i kontrolingu. Koch kieruje także oddziałem w Berlinie (zachowa to stanowisko). „Będziemy nadal inwestować w e-commerce. W przyszłości chcemy rozwijać większość biznesu transakcyjnego przez te kanały” – zapowiedział Gustavo Möller-Hergt, CEO Also Holding.

» **Also** nawiązało partnerstwo z rosyjskim dystrybutorem Treolan. Należy on do grupy Lanit, która w 2017 r. wypracowała 2,4 mld dol.

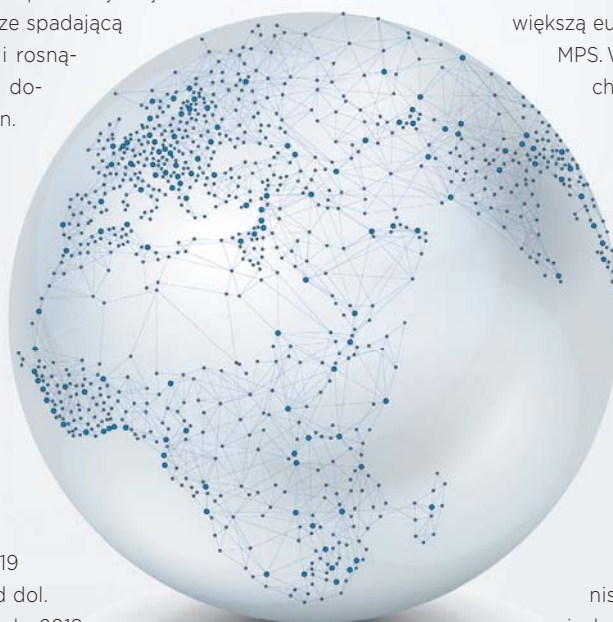
przychodów. Ma 2,9 tys. partnerów. Według Also jest to najszybciej rozwijający się dystrybutor IT w Rosji. Umowa jest kolejnym w ostatnim czasie krokiem w rozwoju holdingu na wschodzie Europy. Also zajmie się ponadto m.in. dystrybucją i serwisem HPE na Ukrainie, Białorusi i Litwie.

» **Wendy Bahr**, szefowa globalnego kanału Cisco Systems, złożyła rezygnację. Nie wyjaśniła przyczyny. „To odpowiedni czas dla mnie” – stwierdziła jedynie, dodając, że „nie jest pewna, co będzie dalej”. Bahr pozostanie w firmie do czasu wyłonienia następcy, co ma nastąpić do listopada br. Odchodząca dyrektor pracuje w Cisco od 18 lat, a od 3 lat zarządza kanałem sprzedaży korporacji oraz współpracą z ponad 60 tys. partnerów. Za jej kadencji doszło do znacznego rozwoju tego obszaru, który generuje ponad 80 proc. obrotów koncernu.

» **HP** przejmie Apogee – swojego brytyjskiego partnera, który specjalizuje się w zarządzanych usługach druku (MPS). Wartość transakcji to około 500 mln dol. (380 mln funtów). Apogee jest największą europejską firmą działającą w segmencie MPS. W 2017 r. wypracowała 273 mln dol. przychodów. Zarządza flotą ok. 110 tys. maszyn ulokowanych u klientów końcowych. Oprócz HP współpracuje z największymi producentami, jak Canon, Xerox, Konica Minolta, Kyocera. Według HP zakup ma przyspieszyć przejście firmy z modelu transakcyjnego na kontraktowy, jak również pomóc w zwiększeniu udziałów na rynku maszyn A3 (co było również jednym z powodów wchłonięcia działu druku Samsunga w ub.r.).

» **Kaspersky Lab** stracił zaufanie węgierskiego rządu. Tamtejsza administracja i przedsiębiorstwa państwowe nie będą mogły używać rosyjskiego oprogramowania. Decyzja motywowana jest rezolucją Parlamentu Europejskiego z czerwca br., który zalecił państwom członkowskim audyt infrastruktury informatycznej w administracji i usunięcie potencjalnie niebezpiecznego oprogramowania i sprzętu. Bruksela wskazała w tym kontekście na Kaspersky'ego. Przed Węgry niekorzystną dla firmy decyzję podjęły już rządy: Wielkiej Brytanii, Holandii i Litwy.

» **Scansource** przejmuje Intelisys Global, dystrybutora specjalizującego się w usługach z zakresu telekomunikacji i współpracy. Przejmowana firma rozpoczęła działalność w Stanach Zjednoczonych w 1994 r. Ma 2,6 tys. partnerów. Dzięki zakupowi międzynarodowy VAD wszedł na rynek chmurowych usług telekomunikacyjnych z ofertą UCaaS (zintegrowana komunikacja jako usługa) dla partnerów. W USA małe i średnie firmy wydają na usługi telekomunikacyjne 150 mld dol., z tego ok. 10 proc. jest kupowane pośrednio, co tworzy duży i rosnący rynek dla takich rozwiązań.



Microsoft Inspire: chmura wymaga specjalizacji

Podczas lipcowej konferencji partnerskiej Microsoftu w Las Vegas producent zaprezentował swoją ofertę rozszerzoną o nowe programy współpracy z integratorami i różnego typu zasoby, dzięki którym firmy IT będą mogły rozwijać swój biznes w chmurze.

KRZYSZTOF JAKUBIK

Microsoft nieustannie podkreśla, że nie ma mowy o sukcesie projektów chmurowych bez partnerów. Nawet jeśli wielu usługodawców współpracuje bezpośrednio z prywatnymi użytkownikami końcowymi, niemożliwe jest skuteczne realizowanie bardziej rozbudowanych wdrożeń cloudowych w przedsiębiorstwach – tu konieczna okazuje się znajomość lokalnych realiów biznesowych, a często także osobiste relacje z klientem. Dlatego, wbrew wielokrotnie wyrażanym przez partnerów obawom, Microsoft stale rozszerza swoją ofertę dla resellerów i integratorów, zachęcając ich do zaangażowania się w sprzedaż usług, jak też tworzenie na ich podstawie własnych.

AŻUROWI EKSPERCI

W trzecim kwartale bieżącego roku fiskalnego (pierwszy kwartał kalendarzowego 2018 r.) Microsoft zanotował wzrost sprzedaży chmury Azure o 93 proc. Platforma ta udostępniana jest klientom w 140 krajach dzięki infrastrukturze zlokalizowanej w 54 centrach danych na całym świecie. Łącznie zapewniają one przepustowość do 1,6 Pb/s, co obecnie jest rekordowym wynikiem w skali globalnej. Microsoft nie ustaje też w rozbudowywaniu oferty dla partnerów związanej z Azure. Podczas konferencji zapowiedziano nowe komponenty tego rozwiązania (m.in. Azure Data Box Disk, Azure Virtual WAN czy Azure Firewall), a także ogłoszono nową specjalizację partnerską – Azure Expert Managed Service Provider.

– *Wśród partnerów legitymujących się certyfikatem Azure Expert MSP mają być firmy, które udowodniły, że są w stanie zaprojektować środowisko chmurowe z wykorzystaniem platformy Azure, zbudować*



je i ewentualnie zmigrować inny istniejący system, a następnie utrzymywać, optymalizować, rozwiązywać ewentualne problemy i zapewnić bezpieczeństwo – podkreśla Gaviella Schuster, wiceprezes korporacyjny Microsoft, odpowiedzialna za dział One Commercial Partner.

Wszyscy kandydaci do otrzymania certyfikatu Azure Expert MSP muszą przejść rygorystyczny audyt prowadzony przez firmę trzecią, a także pochwalić się referencjami od klientów, u których w ciągu poprzednich 12 miesięcy dokonali wdrożenia projektów bazujących na platformie Azure.

INNOWACJE W APLIKACJACH I USŁUGACH

Oprócz nowych narzędzi dla platformy Azure, Microsoft zaprezentował także nowości w pakiecie Microsoft 365. Są wśród nich m.in. bezpłatna wersja usługi Teams (do 300 osób w grupie), nowe inteligentne funkcje do prowadzenia konferencji online i rozwiązania analityczne do pracy zespołowej. Obok oprogramowania i usług producent udostępnił także kolejną porcję narzędzi edukacyjnych dla partnerów, którym zależy na dalszym rozwoju kompetencji i dobrych praktyk biznesowych.

Chmurowa, najnowsza wersja Microsoft Dynamics NAV (Dynamics 365 Business Central) miała swoją światową premierę w kwietniu br., a jesienią zaprezentowany zostanie system w modelu tradycyjnym, wdrażany on-premise. Oprogramowanie dostępne jest już w kilku wersjach językowych, ale producent chce znacznie rozszerzyć jego zasięg. Dlatego zaprosił wybranych przez siebie partnerów do stworzenia planu lokalizacyjnego dla systemu w wersji chmurowej i dostosowania Dynamics 365 Business Central do wymagań lokalnych przedsiębiorstw. Za opracowanie polskiej wersji odpowiedzialne jest IT.integro, a jej premiera ma nastąpić w pierwszym kwartale 2019 r.

Microsoft zaoferował również nowe korzyści, które pomagają partnerom skuteczniej dotrzeć do klientów. Od końca tego roku dla resellerów i integratorów o wybranej specjalizacji i kwalifikacjach dostępne będą profity dostosowane do ich profilu biznesowego. Producent będzie wspierał partnerów przede wszystkim w kwestii nawiązywania kontaktów biznesowych, co ma przełożyć się na poprawienie szybkości pozyskiwania nowych klientów i zwiększenie zaangażowania we współpracę z nimi.

Western Digital w centrum danych

Producent rozpoczyna walkę na dwóch nowych frontach. Nie chce być utożsamiany wyłącznie z dyskami i magazynami danych dla gospodarstw domowych.

WOJCIECH URBANEK, SAN JOSE

W ostatnich latach Western Digital pozyskał trzech ważnych graczy z rynku pamięci masowych. W 2012 r. wchłonął Hitachi Global Storage Technologies (HGST), trzy lata później kupił San Disk, a rok temu Tegile Systems. Szefowie koncernu doszli do wniosku, że właśnie nadszedł czas, aby uwolnić zgromadzony potencjał i przejść do ofensywy. W związku z tym podczas konferencji prasowej w San Jose przedstawili nową linię produktów i ujawnili plany WD dotyczące ekspansji w segmencie rozwiązań dla centrów danych.

– *Jesteśmy inną firmą, niż myślicie. Widzimy dla siebie miejsce w świecie gwałtownie zmieniających się danych, które niegdyś były jedynie zapisem transakcji, a dziś są walutą o rzeczywistej wartości* – zapewnia Dave Tang, SVP Corporate Marketing and Communications w Western Digital.

Zdaniem koncernu koniunkturę na rozwiązania do przetwarzania oraz przechowywania danych napędzają dwa trendy: Big Data oraz Fast Data. Jednakże oba zjawiska nie są tożsame i wymagają zastosowania różnorodnych rozwiązań. Dave Tang do kategorii Big Data zaliczył narzędzia służące do analizy, prognoz oraz tworzenia formuł. Z kolei Fast Data wiąże się z przetwarzaniem danych w czasie rzeczywistym, mobilnością czy inteligentnymi maszynami. Western Digital szczególnie duże nadzieje wiąże z rozwojem Internetu rzeczy. Tang przedstawił rezultaty badań, z których wynika, że w 2030 r. wartość danych pochodzących z sensorów IoT wyniesie 3,6 bln dol.

SZYBKE MACIERZE I PAMIĘCI OBIEKTOWE

Najnowszym nabytkiem Western Digital jest Tegile Systems. Startup z Newark opracowuje macierze hybrydowe i all-



-flash bazujące na identycznej architekturze, zestawie funkcji oraz systemie operacyjnym. Analitycy szacują, że WD wyłożyło na zakup Tegile Systems około 900 mln dol. W ciągu siedmiu lat działalności (2010–2017) startup pozyskał 1,7 tys. klientów, w tym Tesłę, Ferrari czy McLaren. Niemał rok po akwizycji Western Digital przedstawił nowe macierze z rodziny IntelliFlash N Series, które zadebiutują na globalnym rynku jeszcze w tym roku. Systemy wykorzystują technologię Tegile Systems i obsługują bloki oraz pliki. Wśród prezentowanych w San Jose nowości znalazły się m.in. modele N5200 oraz N5800, wyposażone wyłącznie w nośniki SSD NVMe.

Western Digital ma ochotę nie tylko na rynek macierzy all-flash, ale również pamięci obiektowej. W tym drugim przypadku atutem koncernu mają być systemy ActiveScale P100 i X100. Produkty

działają pod kontrolą systemu operacyjnego v5 ActiveScale OS, zapewniającego dostęp do plików i obiektów, replikację do chmury, wsparcie dla Dockera i mikrosług, a także dysków o pojemności 12 TB. Warto dodać, że ActiveScale X100 może przechowywać aż do 63 PB danych w dziewięciu szafach rack.

WYSPECJALIZOWANE PROCESORY

Western Digital w ostatnim czasie poważnie zaangażował się w opracowanie procesorów wykorzystujących otwartą architekturę RISC-V.

– *Procesory są dla nas jedynie środkiem do osiągnięcia celu. Nie chcemy być w centrum tego biznesu i na nim zarabiać. Niemniej musimy być bliżej mikrochipów i danych. Zauważamy, że branża wykazuje rosnące zainteresowanie procesorami specjalizowanymi, dostrajanymi i optymalizowanymi pod kątem określonego zadania. W pewnym sensie są one podobne do niestandardowych układów ASIC, które są jednak zbyt szczerogłowe i mają zbyt długie cykle rozwojowe. My chcemy być gdzieś pośrodku* – tłumaczy Martin Fink, CTO Western Digital.

Warto dodać, że Western Digital jest członkiem fundacji RISC-V, skupiającej ok. 100 członków, w tym takie firmy, jak Samsung, Google czy Nvidia. Rozwój tej architektury wspiera też liczna społeczność składająca się z inżynierów i naukowców.

Podsumowując: koncern pokazał w San Jose kilka interesujących rozwiązań. Niemniej trzeba mieć na uwadze, że Western Digital nie jest głównym graczem w segmencie macierzy dyskowych i czeka go długa i niełatwa walka z liderami. Tak czy inaczej, jednym z kluczy do sukcesu będzie współpraca z kanałem sprzedaży. Jeśli szefowie koncernu chcą myśleć o powodzeniu przedsięwzięcia, nie mogą jej zaniedbać.



Fot. AdobeStock

RODO: trzeba trzymać rękę na pulsie

Dla zapewnienia zgodności z RODO potrzebna jest również znajomość krajowych przepisów sektorowych. Tymczasem wiele z nich będzie jeszcze nowelizowanych.

ANDRZEJ GONTARZ

Uchwalona 10 maja br. ustawa o ochronie danych osobowych zapewnia warunki do stosowania przepisów RODO w Polsce. Jednym z efektów jej obowiązywania jest powołanie nowego organu nadzorczego w postaci Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych (PUODO). Ustawa określa jego kompetencje, uprawnienia i obowiązki. Reguluje również zasady prowadzenia przez niego postępowań w sprawach naruszenia przepisów o ochronie danych osobowych. Z punktu widzenia przedsiębiorców istotne są także pozostałe zapisy ustawy.

– Można wskazać kilka najważniejszych grup takich regulacji, które znajdą zastosowanie w zależności od konkretnej sytuacji związanej z wypełnianiem obowiązków dotyczących ochrony danych osobowych. Trzeba przy tym pamiętać, że wszystkie te przepisy obowiązują nie tylko administratorów, lecz także podmioty przetwarzające dane, a więc tzw. procesorów – mówi dr Joanna Łuczak-Tarka, prawnik w Kancelarii Radców Prawnych Lubasz i Wspólnicy, adiunkt na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego.

Podmioty prowadzące działalność gospodarczą, które muszą lub chcą powołać inspektora ochrony danych osobowych (IODO),

powinny zwrócić uwagę na przepisy rozdziału drugiego ustawy o ochronie danych osobowych. Dotyczą one właśnie sposobu wyznaczania inspektora oraz powiadamiania Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych o jego powołaniu. Przypadki, w których administrator i podmiot przetwarzający dane mają obowiązek powołania inspektora, są określone w art. 37 RODO.

Z kolei dla firm, wobec których zostaną podjęte działania kontrolne, szczególne znaczenie będą miały przepisy rozdziału dziewiątego. Określają one m.in., kto może taką kontrolę prowadzić, w jaki sposób ma się ona odbywać, co powinien zawierać protokół pokontrolny.

Przedsiębiorcy, którzy myślą o uzyskaniu potwierdzenia zgodności swoich działań z RODO, będą zainteresowani przepisami dotyczącymi warunków i trybu udzielania certyfikatów (rozdział czwarty). Akredytacji podmiotom ubiegającym się o uprawnienia do prowadzenia certyfikacji będzie udzielać Polskie Centrum Akredytacji.

Ustawa zawiera również przepisy określające zasady opracowywania i zatwierdzania kodeksów postępowania zgodnych z RODO. Wskazuje przy tym warunki oraz tryb akredytacji

podmiotów monitorujących przestrzeganie zatwierdzonych przez PUODO kodeksów.

NIE TYLKO USTAWA

Ustawa o ochronie danych osobowych, chociaż wprowadza RODO do polskiego systemu prawnego, nie jest jedynym rodzimym aktem prawnym, który określa zasady postępowania w zakresie ochrony danych osobowych.

– *Regulacje krajowe inne niż ustawa o ochronie danych osobowych tworzą przede wszystkim szczegółowy katalog przypadków, w jakich przetwarzanie danych jest dopuszczalne* – mówi Joanna Łuczak-Tarka.

Chodzi o wskazanie danych, których przetwarzanie jest niezbędne do wypełnienia obowiązków wynikających z przepisów prawa lub, jak w przypadku danych wrażliwych, do wypełnienia obowiązków i respektowania szczególnych praw w określonych dziedzinach życia (na przykład prawo pracy czy zabezpieczenie społeczne). RODO traktuje je jako dane szczególnej kategorii (art. 9) i zasady ich przetwarzania opiera na innych przesłankach legislacyjnych niż przetwarzanie danych zwykłych (art. 6). W konsekwencji obowiązki czy uprawnienia, w przypadku których niezbędne jest przetwarzanie danych, są określone w innych przepisach niż ustawa o ochronie danych osobowych.

Przykładem może być Kodeks pracy wprowadzony ustawą z dnia 26 czerwca 1974 r. Zawiera on katalog danych, jakie pra-

codawca może pozyskać od kandydata do pracy lub pracownika. Ich gromadzenie nie wymaga zgody osoby, której dotyczą. Chyba że firma zatrudniająca, będąca administratorem danych, chciałaby wykorzystać zebrane CV także na potrzeby kolejnych rekrutacji.

ZMIANY, ZMIANY, ZMIANY...

Z wprowadzeniem w życie nowego prawa wiąże się zazwyczaj nowelizacja mniejszej lub większej ilości obowiązujących już regulacji. Ustawa o ochronie danych osobowych zmienia przepisy ponad 40 innych ustaw. W sporej części są to zmiany o charakterze proceduralnym, wynikające z zastąpienia Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych (GIODO) Prezesem Urzędu Ochrony Danych Osobowych (PUODO). Pozostałe mogą mieć jednak kluczowe znaczenie dla sposobu przetwarzania danych osobowych i administratorzy powinni zwrócić na nie szczególną uwagę.

– *Ze względu na skalę zastosowania firmy powinny w pierwszej kolejności zapoznać się z nowelizacją Kodeksu pracy. Dotyczy ona możliwości stosowania przez pracodawcę monitoringu wizyjnego, monitoringu poczty elektronicznej oraz innych form monitoringu* – podkreśla Joanna Łuczak-Tarka.

Nowo dodane artykuły 22² i 22³ określają dopuszczalny cel stosowania takich narzędzi, sposób ich wprowadzenia oraz okresy retencji danych. Doprecyzowują także obowiązki informacyjne związane z ich wykorzystaniem. ➤

A Ty co zrobisz z danymi, aby nie wpadły w **niepowołane ręce**?

WIPERAPP®

Easy to erase. Impossible to recover.

✓ RODO ready

www.wiperapp.eu

- W planach są również kolejne zmiany w wielu innych przepisach sektorowych. Z powodu powszechnego już dzisiaj wykorzystywania narzędzi informatycznych do działań marketingowych warto przyrzeć się regulacjom dotyczącym świadczenia usług drogą elektroniczną. Trzeba też zwrócić uwagę na wymogi wynikające z Prawa telekomunikacyjnego. Przygotowywane są propozycje nowelizacji w obu tych obszarach.

Administratorzy danych osobowych powinni z uwagą śledzić przebieg procesu legislacyjnego. Czekają nas bowiem kolejne ważne modyfikacje również innych przepisów sektorowych. Przewiduje się, że pakiet legislacyjny przygotowany w formie Projektu ustawy o zmianie niektórych ustaw w związku z zapewnieniem stosowania rozporządzenia 2016/679 – powinien zostać uchwalony do końca trzeciego kwartału tego roku.

POTRZEBNE SĄ WYTYCZNE

Ważną rolę w praktyce stosowania RODO mają odgrywać rekomendacje, wytyczne, kodeksy dobrych praktyk. Na razie jednak trudno się do nich odwołać, gdyż dopiero zaczynają być tworzone. Czym w takiej sytuacji może się na razie posilkować firma, która chce w swych działaniach dochować staranności w zapewnieniu zgodności z wymogami unijnego rozporządzenia?

– *Z pewnością nadal warto sięgać po wytyczne Grupy Roboczej Art. 29 ds. ochrony danych. Część z nich dotyczy bardzo ważnych dla administratorów zagadnień, takich jak ocena skutków dla ochrony danych, posługiwanie się zgodą na przetwarzanie jako przesłanką legalizującą czy zgłaszanie naruszeń ochrony danych* – radzi Joanna Łuczak-Tarka.

W codziennej pracy – zarówno dla administratorów, jak i procesorów – mogą być również przydatne wyniki pracy Grupy Roboczej ds. Ochrony Danych Osobowych powołanej przy Ministerstwie Cyfryzacji. Grupa ta, w ramach pięciu zespołów, przygotowuje przewodnik zawierający odpowiedzi na najczęściej pojawiające się pytania związane ze stosowaniem RODO w praktyce. Ministerstwo Cyfryzacji zapowiada, że będzie on miał przystępną formę i ukaże się lada chwila.

– *Poza tym czekamy (zarówno administratorzy, podmioty danych, jak i eksperci) na bardziej zdecydowane i widoczne działania Prezesa UODO dotyczące sposobu interpretacji przepisów RODO, np. w postaci listy dobrych praktyk* – mówi Joanna Łuczak-Tarka.

Będzie kolejne wyzwanie

Niezależnie od postępu prac legislacyjnych związanych z RODO na polskim gruncie i wynikających stąd zmian regulacyjnych firmy muszą przygotować się na zupełnie nowe wyzwanie. Będzie nim kolejne unijne rozporządzenie – w sprawie prywatności i łączności elektronicznej ePrivacy. Prace nad nim są już mocno zaawansowane. Jego przepisy mają uzupełnić i uszczegółowić regulacje RODO w zakresie ochrony prywatności i przetwarzania danych w komunikacji elektronicznej. Założenie jest takie, aby odpowiadały one obecnym realiom rynkowym wynikającym z postępu technologicznego.



DR JOANNA ŁUCZAK-TARKA

prawnik w Kancelarii Radców Prawnych Lubasz i Wspólnicy, adiunkt na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego

Warto, aby administratorzy danych osobowych pamiętali, że istotne z ich punktu widzenia jest nie tylko śledzenie zmian w przepisach. Nie mogą zapominać również o orzecznictwie. Przykładem może być głośny wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 5 czerwca br. Mimo że dotyczy on wykładni poprzednio obowiązującej dyrektywy 95/46/WE, jest aktualny także na gruncie RODO. Trybunał uznał w nim za administratora danych osobowych spółkę prowadzącą swój fanpage w portalu społecznościowym. W efekcie pojawiła się konieczność spełnienia przez takie podmioty obowiązków wynikających z RODO wobec osób lajkujących fanpage czy umieszczających tam komentarze.

Potrzeby w tym zakresie, jak ocenia rozmówczyni CRN Polska, są ogromne.

CERTYFIKAT UŁATWI WYBÓR

W przyszłości wybór rozwiązań zapewniających spełnienie wymogów RODO z pewnością ułatwią przewidziane w ustawie o ochronie danych osobowych certyfikaty. Ich posiadanie może też być argumentem w postępowaniu przed UODO. Poddanie się procesowi certyfikacji ma być działaniem dobrowolnym i z założenia przynieść podmiotom, które go przejdą, korzyści o charakterze biznesowym lub wizerunkowym. Ma być potwierdzeniem legalności i rzetelności działań dokonywanych na danych osobowych. Prawdopodobnie w przyszłości jednym z istotnych kryteriów przy poszukiwaniu do współpracy partnerów biznesowych będzie właśnie to, czy pomyślnie przeszli proces certyfikacji.

– *Probiznesowy charakter tego instrumentu powoduje, że zgodnie z ustawą o ochronie danych osobowych o uzyskanie certyfikatu mogą wystąpić nie tylko administratorzy, podmioty przetwarzające, ale także producenci oraz podmioty wprowadzające na rynek nową usługę czy produkt. Co więcej, taki certyfikat może stać się także swoistym znakiem jakości dla konsumentów* – ocenia Joanna Łuczak-Tarka.

Okazanie certyfikatu może mieć też kluczowe znaczenie w przypadku kontroli ze strony Urzędu Ochrony Danych Osobowych. Zgodnie bowiem z art. 83 RODO organ nadzorczy musi również uwzględnić fakt posiadania certyfikatu przy podejmowaniu decyzji, czy i w jakiej wysokości nałożyć na kontrolowany podmiot administracyjną karę pieniężną. W jakim stopniu okoliczność ta będzie ostatecznie wpływała na niestosowanie przez prezesa UODO tej kary czy znaczące obniżenie jej wysokości, okaże się w praktyce.

Z pewnością jednak w interesie firm dostarczających rozwiązania i usługi związane z przetwarzaniem danych osobowych będzie leżało staranie się o przewidziane w ustawie certyfikaty. Mogą one bowiem zwiększać przewagę konkurencyjną przedsiębiorstw. Ich posiadanie może być istotnym argumentem w negocjacjach z potencjalnym klientem. ■

Chmura na problemy z RODO

Przygotowana według kodeksu postępowania CISPE oferta Aruba Cloud umożliwia klientom wybór usług dostosowanych do przetwarzania danych osobowych zgodnie z nowymi przepisami.

Kilka miesięcy przed wprowadzeniem RODO, na zlecenie Generalnego Inspektora Ochrony Danych Osobowych, Kantar Public przeprowadził badanie wśród przedsiębiorców dotyczące stanu ich wiedzy oraz przygotowań do zmian prawnych w zakresie ochrony danych osobowych. Wynikało z niego, że większość firm dopiero zapoznawała się z tym, co oznacza RODO i z czym się wiąże. W czasie, gdy badanie było przeprowadzane, zaledwie 8 proc. ankietowanych przedsiębiorstw faktycznie zaczęło wprowadzać odpowiednie rozwiązania.

Minęły zaledwie trzy miesiące od wejścia w życie nowych przepisów i trudno przypuszczać, by sytuacja zmieniła się diametralnie. Brak wiedzy i środków sprawia, że zwłaszcza firmy z sektora MŚP (a dotyczy to także resellerów IT) mogą mieć kłopot z dostosowaniem się do zmian. Przykładowo mogą stać się one celem złośliwych działań polegających na zakładaniu wielu kont klientów/użytkowników tylko po to, by następnie możliwe było wysyłanie zmasowanych żądań ich usunięcia. Jeśli przedsiębiorca nie będzie posiadać narzędzi do zarządzania tego typu zdarzeniami (co jest bardzo prawdopodobne w przypadku mniejszych firm), staną się one dla niego uciążliwym problemem.

W tym i innych przypadkach rozwiązaniem może być współpraca z dostawcą usług – potrafi on bowiem zadbać o bezpieczeństwo danych osobowych i udostępnić narzędzia, które zautomatyzują ich obsługę zgodną z RODO. Takie możliwości ma operator bezpiecznej chmury publicznej.

NIEUZASADNIONY STRACH PRZED CHMURĄ

Wciąż jednak wiele polskich firm zastanawia się, czy dane przekazywane do chmury są dobrze chronione. Choć z jednej strony rozumieją, że chmura jest środowiskiem bezpiecznym, i dostrzegają jej zalety, z drugiej boją się przekazać tam swoje cenne da-



MARCIN ZMACZYŃSKI

dyrektor regionalny Aruba Cloud w Europie Środkowo-Wschodniej

O ile polskie firmy w przeważającej większości nie były przygotowane na wprowadzenie RODO (i wciąż nie jest z tym najlepiej), o tyle dostawcy usług chmurowych, tacy jak Aruba Cloud, od dawna dostosowywali swoje oferty do nowych przepisów. Jesteśmy współzałożycielem CISPE, czyli organizacji dostawców usług infrastruktury chmurowej w Europie, w ramach której został stworzony kodeks postępowania w dziedzinie ochrony danych, także osobowych. Ponieważ CISPE była stroną doradcą przy tworzeniu nowych przepisów, kodeks nie tylko jest zgodny z RODO, ale w wielu kwestiach idzie dalej. Dlatego firmy, które skorzystały wcześniej z oferty Aruba Cloud, nie musiały wiele zmieniać w zakresie swojej polityki ochrony danych. Większość pracy wykonuje już za nich dostawca.

ne, sądząc, że będą one poza ich zasięgiem i kontrolą. Są to całkowicie nieuzasadnione obawy. Jeśli pojawiają się informacje, że Departament Obrony USA chce w ciągu 10 lat przenieść całą swoją infrastrukturę IT do chmury, a od pewnego czasu swoje dane trzyma w niej CIA, to jaka może być lepsza rekomendacja dla bezpieczeństwa takiego środowiska? W końcu mowa o instytucjach, które obligatoryjnie muszą zadbać o bezpieczeństwo najbardziej wrażliwych, bo tajnych danych.

W wielu scenariuszach wdrożeń cloud computing okazuje się dużo bardziej bezpieczny od infrastruktury lokalnej. Dotyczy to także zgodności z RODO. Remedium na problemy z nowymi przepisami może być chmura obliczeniowa, która oferuje poziom zabezpieczeń klasy

korporacyjnej, osiągalny również dla małych i średnich przedsiębiorstw.

KODEKS POSTĘPOWANIA I LOKALIZACJA DANYCH

W dziedzinie ochrony danych wszystkie usługi chmurowe świadczone przez Aruba Cloud są zgodne z postanowieniami kodeksu CISPE (Stowarzyszenia Dostawców Usług Infrastruktury Chmurowej w Europie) oraz rozporządzeniem RODO. Użytkownicy rozwiązań operatora mogą być pewni, że usługodawca nie będzie eksploatować ich informacji ani profilować danych osobowych klientów na potrzeby marketingu, reklamy lub podobnych działań. Nie będzie tego czynił ani na potrzeby własne, ani w celu odsprzedaży stronom trzecim. To tylko jedno z wielu obostrzeń, jakie respektuje Aruba, będąc członkiem CISPE.

RODO wymaga od przedsiębiorcy zastosowania takich rozwiązań technicznych i organizacyjnych, które zapewnią bezpieczeństwo danym osobowym oraz prywatność klientów. W ograniczeniu ryzyka związanego z przetwarzaniem tego typu informacji pomogą takie usługi jak: Cloud Backup, Disaster Recovery czy Business Continuity, które dostawca dostosował do wymogów rozporządzenia.

Nie można przy tym zapominać, jak ważna dla klientów usług chmurowych jest też lokalizacja ich danych. W przypadku skorzystania z oferty Aruba Cloud mogą oni bardzo precyzyjnie wybrać region (lub regiony), w którym dane będą przechowywane. Do dyspozycji mają bowiem sieć ośmiu data center w sześciu europejskich krajach, z których jedno jest zlokalizowane w Polsce.

Więcej informacji:

MARCIN ZMACZYŃSKI, DYREKTOR REGIONALNY
ARUBA CLOUD W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ,
MARCIN.ZMACZYNSKI@ARUBACLOUD.PL
[HTTPS://ARUBACLOUD.PL](https://arubacloud.pl)



IT w medycynie: nie tylko dla dużych graczy

Cyfryzacja ochrony zdrowia stwarza szansę zarówno większym, jak i mniejszym integratorom. Oprócz projektów infrastrukturalnych będzie rosło znaczenie zarządzania danymi i ich ochroną, outsourcingu IT i konsultingu. To jednak trudny rynek, który rozwija się w, nomen omen, dużych bólach.

KRZYSZTOF PASŁAWSKI

Z jakimi problemami mamy do czynienia w projektach IT w sektorze medycznym widać w opublikowanym w bieżącym roku raporcie NIK z kontroli Podlaskiego Systemu Informacyjnego e-Zdrowie (EDM i e-recepta).

Wynika z niego, że mimo wydanych 58 mln zł właściwie nic nie działa, jak należy. Fatalnie funkcjonuje zwłaszcza system analityczny: aż 45 proc. skontrolowanych raportów pokazywało dane niezgodne z prawdą. Jako powód roz-

bieżności wskazano nieodpowiednie zintegrowanie systemów działających w szpitalach. NIK wykrył też błąd systemowy, który uniemożliwił zarejestrowanie się na wizyty w niemal jednej trzeciej placówek.



Zdaniem integratora

❑ Wojciech Kulbiński, menedżer ds. współpracy z partnerami, Asseco

Obowiązek prowadzenia EDM i wystawiania e-dokumentów obejmie wszystkie placówki: od pojedynczych lekarzy prowadzących własne praktyki po największe szpitale. Zatem zarówno mniejsi, jak i więksi integratorzy mają szansę na rozwój na tym rynku. Nawet niewielkie jednostki chętnie współpracują z firmami, które są w stanie dostarczyć kompleksowe rozwiązanie. Wynika to z treści ogłaszanych przetargów. Dlatego współdziałamy z wieloma partnerami, którzy realizują projekty – od budowy sieci do wdrożenia oprogramowania. Część z nich wybrała specjalizację, dlatego może się wydawać, że jedynym ograniczeniem dla mniejszych integratorów są posiadane kompetencje i elastyczność. Ale w praktyce węższa specjalizacja nie stanowi przeszkody w realizacji większych i bardziej złożonych projektów, ponieważ firmy te często ze sobą współpracują i łączą swoje kompetencje.

utworzono zespół odpowiedzialny za wdrożenie systemu. Skutkiem są męki integratorów i porażki projektów, którymi nawiasem mówiąc, nierzadko interesuje się CBA (właśnie ze względu na sygnały o problemach) – takie wnioski płyną z tegorocznego raportu biura. Te obserwacje potwierdzają znaczenie kompetencji w zakresie konsultingu w obsłudze zamówień sektora medycznego.

Kontrolerzy NIK wskazali także na problem kosztów utrzymania projektów. W jednym ze szpitali usługi zapewnienia integracji oprogramowania z systemem raportowo-analitycznym po zakończeniu okresu gwarancji wyceniono na 700 tys. zł, czyli aż 25 proc. kwoty całego projektu.

NIK konkluduje, że w przyszłości kłopotem dla placówek ochrony zdrowia może być zapewnienie środków finansowych na utrzymanie projektu. Zachodzi więc obawa, że za kilka lat – po wyczerpaniu albo zmniejszeniu puli unijnych grantów, które obecnie nierzadko pokrywają większość kosztów projektów – dojdzie do spowolnienia inwestycji w sektorze medycznym.

Stwierdziwszy sporo niedociągnięć, NIK informuje, że nie wyklucza kontroli projektów dotyczących e-Zdrowia w innych województwach.

Rozwój WYMUSZANY PRAWNIE

Informatyzacja ochrony zdrowia postępuje, mimo że nie przebiega bez poważnych wstrząsów i opóźnień – dość

przypomnieć odstąpienie od umów z wykonawcami na platformę P1 w 2015 r. czy przekładane kilka razy wdrożenie elektronicznej dokumentacji medycznej. Coraz to nowe regulacje prawne wymagają od szpitali, przychodni, aptek, a nawet gabinetów lekarskich dalszych inwestycji w sprzęt i oprogramowanie. W najbliższych latach można więc spodziewać się nowych zamówień, a nawet przyspieszenia realizacji projektów wraz ze zbliżającym się końcem aktualnej perspektywy finansowej UE (2014–2020) i realizacją Strategii Rozwoju E-Zdrowia w Polsce (2018–2022).

Co będzie motorem rozwoju rynku w najbliższym czasie? Branża wskazuje przede wszystkim na zbliżające się terminy finalizacji kolejnych zadań, wynikających z regulacji prawnych i celów strategicznych. Jest to obowiązek całkowitego przejścia jednostek ochrony zdrowia na elektroniczną dokumentację medyczną (EDM). Nowy termin to 1 stycznia 2019 r. Trwa także cyfryzacja systemu zwolnień lekarskich (1 grudnia 2018 r. – tu oczywiście też jest poślizg). W tej kwestii jest jeszcze sporo do zrobienia, bo w sierpniu br. według ZUS ponad połowę (52 proc.) zwolnień wystawiano na papierze. Dalej na tej swojej medycznej road mapie znajdują się e-recepty. W pierwszej kolejności inwestycje objęły apteki, które od 1 stycznia 2019 r. mają być gotowe do realizacji recept elektronicznych. Do 2020 r. do systemu mają włączać się stopniowo inne placówki medyczne. Na razie >

Zastrzeżenia kontrolerów wzbudziła jakość elektronicznej dokumentacji pacjentów. Przykładowo, jeśli dokumenty medyczne powstały najpierw na papierze, a później zyskały postać elektroniczną, to dane różniły się od siebie. Źle też funkcjonował dostęp do EDM. Jednostki uczestniczące w projekcie nie mogły korzystać ze wszystkich dokumentów w wersji cyfrowej. Udało się udostępnić tylko kilka rodzajów danych.

Z raportu NIK wynika, że przyczyny błędów leżą często po stronie jednostek ochrony zdrowia. Nie zawsze konsultują one założenia projektów z personelem medycznym. Integratorzy nie mają też fachowych partnerów w obsługiwanych placówkach. Tylko w jednej z nich



Jan Siwek,
dyrektor Działu
Medycznego,
Alstor

Maciej Kaczmarek,
VAR Account
Manager, Netgear



Adrian Motylewski,
specjalista
ds. rozwiązań
IT dla rynku
medycznego,
Veracomp

Jacek Żurowski,
dyrektor
regionalny Zebra
Technologies w
Europie Środkowej



Zdaniem specjalistów

JAN SIWEK Szpitale oraz małe podmioty medyczne muszą kontynuować proces ucyfrowienia jednostek oraz archiwizacji danych. I nie mówimy tu o systemach PACS (Picture Archiving and Communication System) czy RIS/HIS (Radiological Information/Hospital Information Systems), gdyż te funkcjonują już w większości jednostek w Polsce. Kolejnym krokiem jest Elektroniczny Rekord Pacjenta, czyli formuła gromadzenia wszelkich informacji o procesie leczenia, archiwizacji zabiegów, jak również narzędzie wspierające działanie mniejszych placówek czy umożliwiające kontrolę zużycia leków. W tym zakresie, obok firm obsługujących większe podmioty, jest wciąż nisza dla małych przedsiębiorstw, które potrafią zadbać o infrastrukturę IT niewielkiej przychodni bądź prywatnego gabinetu.

MACIEJ KACZMAREK Wiele szpitali i przychodni inwestuje w systemy związane z rozwojem telemedycyny, czyli wymianę danych, zdalne konsultacje, szkolenia. Takie rozwiązania są budowane na platformie nowych aplikacji, połączonej z infrastrukturą urządzeń medycznych i sieciowych. Zwiększone zapotrzebowanie na nie ze strony sektora ochrony zdrowia wynika z rozwoju diagnostyki, co wiąże się z rozbudową wydajnej infrastruktury LAN. Obserwujemy duże zapotrzebowanie na urządzenia sieciowe 10 Gb i jeszcze szybsze. Specjaliści projektujący rozwiązania powinni myśleć o budowie infrastruktury spełniającej nie tylko potrzeby obecne, lecz także przyszłe, ponieważ środki na rozwój w medycynie raczej nie będą dostępne zawsze. Dlatego przełączniki LAN i punkty dostępowe muszą mieć odpowiednią wydajność.

ADRIAN MOTYLEWSKI Sporym wyzwaniem dla integratora, zwłaszcza przy większych przetargach, może okazać się wymóg posiadania odpowiedniej wiedzy i doświadczenia, a także zaplecza technicznego, finansowego czy polisy OC. W takim przypadku można rozważyć nawiązanie współpracy z partnerami spełniającymi te oczekiwania. Warto przy tym pamiętać, że rynek medyczny jest mocno regulowany. Istotne jest to, aby dostarczany sprzęt lub rozwiązanie spełniały wszystkie wymagane normy i posiadały odpowiednie certyfikaty. Dlatego firmy stawiające na tym rynku pierwsze kroki muszą wykonać sporo pracy, by zdobyć wiedzę na temat przepisów prawnych i wymogów dotyczących oferowanych produktów.

JACEK ŻUROWSKI W Polsce jest ponad tysiąc szpitali i zaledwie kilku integratorów IT dostarczających rozwiązania skrojone na miarę dla placówek medycznych. Z naszych obserwacji wynika, że innowacje są wprowadzane najczęściej w większych obiektach. W niewielkich jednostkach proces ten postępuje wolniej. Widać to na przykładzie liczby postępowań przetargowych i projektów realizowanych w ostatnich latach. W małych placówkach medycznych przed wdrożeniem nowoczesnych rozwiązań często trzeba zaprojektować infrastrukturę IT od podstaw, co wiąże się z dodatkowymi kosztami i dłuższym czasem wdrożenia.

- w br. w kilku miastach ruszyły pilotażowe projekty. W kolejce do implementacji czekają jeszcze e-skierowania (2021 r.).

Ponadto ze względu na rosnącą liczbę cyberzagrożeń, wymagania RODO oraz postępującą cyfryzację usług medycznych – co oznacza przetwarzanie i gromadzenie mnóstwa danych wrażliwych – podmioty z sektora medycznego będą musiały wdrażać rozwiązania zwiększające bezpieczeństwo informacji. Jednocześnie rosnąca liczba danych oraz potrzeba zapewnienia dostępu do nich spowodują

konieczność rozbudowy i modernizacji infrastruktury sieciowej i storage'owej. Poza tym doświadczenia z rozwiniętych rynków wskazują, że coraz ważniejszą rolę na rynku IT w medycynie będą odgrywać rozwiązania mobilne.

MAŁE I PRYWATNE SIĘGNĄ DO KASY

Zwiększenia liczby zamówień w najbliższych kwartałach – związanych z EDM-em, e-skierowaniami czy e-receptami – można spodziewać się zwłaszcza w mniejszych jednostkach, w tym prywatnych.

Duże podmioty będą zapewne dostosowywać do nowych wymagań już działające systemy.

– *Największej aktywności oczekujemy w małych i średnich ośrodkach medycznych. Głównie w zakresie wdrożeń oprogramowania do obsługi EDM-u i e-usług. Wiele z tych placówek będzie również uzupełniało sprzęt i rozbudowywało infrastrukturę sieciową* – przewiduje Wojciech Kulbiński, menedżer ds. współpracy z partnerami w Asseco.

Do nowych rozwiązań usprawniających działanie placówek medycznych

i obsługę pacjentów należą systemy do telemedycyny (np. konsultacji wideo) oraz systemy informacji oparte na specjalistycznych tabletach. Będą w nie inwestować niepubliczne podmioty, takie jak prywatne przychodnie czy szpitale. Tego typu potencjalni klienci interesują się nowościami, aby skuteczniej konkurować o pacjentów, usprawnić zarządzanie, a także zmniejszyć koszty działania placówki. Wpływ na popyt w sektorze ochrony zdrowia będą miały także kolejne regulacje prawne. Wskazują one na kierunek inwestycji w najbliższych kwartałach i latach.

W ostatnich tygodniach rząd przyjął projekt nowelizacji ustaw dotyczących świadczeń z ubezpieczeń społecznych oraz opieki zdrowotnej. Zakłada ona, że jednym z zadań NFZ będzie finansowanie informatyzacji opieki zdrowotnej. Na zakup sprzętu i oprogramowania niezbędnego do wystawiania e-recept w 2018 r. jednostki ochrony zdrowia będą mogły uzyskać dotacje do 60 proc. kosztów zakupu. Pula środków na ten cel w bieżącym roku wyniesie 50 mln zł. Skorzystają z nich głównie małe i średnie placówki, więc będzie to dodatkowy impuls do inwestycji w takich podmiotach. Co istotne, również lekarze będą mogli starać się o wsparcie na zakup sprzętu komputerowego.

Kolejną nowością jest ustawa o Internetowym Koncie Pacjenta, która ma umożliwić obywatelom dostęp do dokumentacji oraz informacji o udzielonych świadczeniach (np. receptach, skierowaniach, zabiegach i konsultacjach oraz ich kosztach). Recepty będzie można wystawiać za pośrednictwem systemów teleinformatycznych, po zdalnym zbadaniu czy konsultacji, co niewątpliwie przyczyni się do rozwoju telemedycyny.

Nowe przepisy zobowiązują podmioty medyczne prowadzące rejestry do zapewnienia zgodności ich systemów IT z wymaganiami, jakie określi minister zdrowia. Trzeba będzie zapewnić możliwość wymiany informacji między systemami i kooperację w zakresie pomocy użytkownikom kont. Ustawa o IKP wprowadza jednolite standardy dla systemów IT szpitali i jednostek prowadzących rejestry medyczne.

INTEGRATORZY: SOJUSZE I OUTSOURCING

W ocenie firm z branży w sektorze medycznym jest miejsce zarówno dla największych integratorów, jak i małych firm. Wynika to z liczby i zakresu zadań związanych z cyfryzacją sektora ochrony zdrowia. Regulacje prawne obowiązują i duże jednostki, i małe placówki, a nawet pojedynczych lekarzy.

Ostatnio kolejne podmioty w mniejszych miejscowościach informowały o uzyskaniu dostępu do środków na projekty informatyczne. Przykładowo Centrum Onkologii Ziemi Lubelskiej wyceniło projekt informatyzacji w celu wprowadzenia EDM na ok. 3,3 mln zł. Niedawno uzyskało dofinansowanie na ten cel z funduszy unijnych (2,8 mln zł). Szpitale w Kraśniku i Radzynie Podlaskim na Lubelszczyźnie na rozbudowę infra-

Klienci oczekują połączenia kompetencji z obszaru IT z wiedzą dotyczącą działania biznesowego ich placówki.

struktury i e-usług przeznaczają 3,7 mln zł oraz 2,6 mln zł. Szpital w Świdnicy wydał niedawno ponad 3 mln zł na wdrożenie platformy e-usług. Dane ilustrują również wartość i cele wdrożeń w regionalnych placówkach ochrony zdrowia.

Na rynku projektowym w sektorze medycznym dominuje kilka dużych przedsiębiorstw, natomiast mniejsi integratorzy mogą zająć się podwykonawstwem na rzecz większych firm, zwłaszcza w zakresie infrastruktury sprzętowej. Najwięksi dostawcy software'u wykorzystywanego do tworzenia dokumentacji medycznej i zarządzania nią są skoncentrowani na oprogramowaniu i usługach, zostawiając często sprzęt innym podmiotom.

– *Wsparciem dla dużych firm obsługujących sektor medyczny mogą być mniejsi*

integratorzy. Posiadając odpowiednią wiedzę, z powodzeniem mogą odpowiadać np. za dostarczenie urządzeń – uważa Adrian Motylewski, specjalista ds. rozwiązań IT dla rynku medycznego w Veracompie.

Są też i takie obszary, gdzie rynek jest już dość hermetyczny. Część projektów to domena samych producentów i dużych integratorów o wysokiej specjalizacji. Na przykład zamówienia związane z obrazowaniem medycznym (dotyczącym CT, MR, RTG) to postępowania powiązane z zakupami sprzętu. Stąd nierzadko uczestniczą w nich bezpośrednio producenci. Mniejsi gracze czy też podmioty bez odpowiedniej specjalizacji mają niewielkie szanse na rozwój również w przypadku specjalistycznego oprogramowania do różnorodnej diagnostyki.

Kolejnym polem do działania dla integratorów jest outsourcing, co jest związane – tak jak na innych rynkach wertykalnych – z rosnącą złożonością systemów informatycznych. W tej sytuacji na znaczeniu zyskuje wiedza ekspercka a także kompetencje doradcze. Usługi przekazywane zewnętrznym podmiotom obejmują przede wszystkim zarządzanie infrastrukturą IT i przechowywanie danych.

– *Najwyżej wyceniane są usługi z pogranicza IT i konsultingu. Klienci oczekują połączenia kompetencji z zakresu IT z wiedzą dotyczącą ich biznesu* – twierdzi Wojciech Kulbiński.

Jak zauważają firmy z branży, outsourcingiem IT mogą być zainteresowane głównie mniejsze placówki ochrony zdrowia. Chętnie na takie wsparcie decydują się ponadto podmioty prywatne.

Natomiast publiczna opieka medyczna, a zwłaszcza szpitale, nadal polega głównie na własnej infrastrukturze i wewnętrznych działach IT. Jednak i w takich miejscach część usług, szczególnie wymagających wysokiej specjalizacji, będzie w najbliższych latach zlecana na zasadzie outsourcingu. To zresztą już się dzieje. Wyzwaniem dla integratorów będzie potrzeba sprostania niemałym wymaganiom – dużej specjalizacji oraz konieczności sprawnego przekazywania krytycznych danych, np. wyników badań, w przypadku których opóźnienia mogą zagrażać życiu pacjenta. ■

NETGEAR: bezpieczeństwo w ochronie zdrowia

Szpitaly to wymagające obiekty ze względu na rygorystyczne przepisy dotyczące bezpieczeństwa elektromagnetycznego i elektrycznego. Dlatego instalacje niskoprądowe w placówkach medycznych muszą spełnić ostre kryteria, obejmujące też wydajność i niezawodność.

Sprzęt teleinformatyczny instalowany w jednostkach ochrony zdrowia musi zapewnić nie tylko odpowiedni poziom bezpieczeństwa, lecz także wysoką jakość infrastruktury, co w takich miejscach jak szpital, klinika czy przychodnia jest ważniejsze niż gdziekolwiek indziej. Rozwiązania cyfrowe obecnie nie tyle wspomagają, co wręcz umożliwiają efektywne leczenie i odpowiedni poziom opieki nad pacjentami. Gdy coś nie działa, jak należy, konsekwencje mogą być tragiczne. Użytkownik musi więc mieć gwarancję, że może polegać na instalowanym sprzęcie i aplikacjach, i to nie tylko teraz, lecz także za kilka lat, gdy obciążenia i transfery danych z pewnością będą większe niż obecnie.

Netgear zapewnia, że opracował rozwiązania odpowiednie dla szpitali i innych placówek medycznych, gwarantujące najwyższą wydajność i poziom bezpieczeństwa instalacji sieciowych. Według producenta w jednostkach ochrony zdrowia sprawdzą się przełączniki LAN z zasilaniem PoE, umożliwiające połączenia z prędkością 1, 10 oraz 40 Gb/s. Warto zwrócić uwagę zwłaszcza na serię M4300, którą stworzono m.in. do sprawnego wdrażania procedur medycznych związanych z diagnostyką telemedyczną, obrazowaniem, szybką komunikacją wewnątrz placówek oraz pomiędzy nimi. Przełączniki sprawdzą się, według specjalistów ame-

rykańskiej marki, zarówno w nowych obiektach, jak i wszędzie tam, gdzie infrastruktura wymaga modernizacji.

Druga grupa godnych uwagi produktów obejmuje infrastrukturę sieci Wi-Fi oraz punkty dostępowe Wave2 – WAC740, zgodne ze standardem medycznym EN60601-1. Z punktu widzenia placówek ochrony zdrowia stanowią one dobre narzędzie do rozwoju telemedycyny i zaawansowanych procedur medycznych. Wraz z ewolucją Internetu rzeczy i coraz szybszym wzrostem ilości danych transmitowanych w sieciach radiowych, a także zagęszczenia urządzeń standard 802.11ac, w którym działają access pointy Wave2, zaspokoi zarówno aktualne, jak i przyszłe potrzeby rozwiązań mobilnych.

Każdy punkt dostępowy WAC740 umożliwia przesyłanie danych z prędkością do 2,3 Gb/s, wykorzystując do tego port LAN 2,5 Gb/s lub dwa porty LAN dla bezpieczeństwa i redundancji najważniejszych połączeń aplikacji medycznych.

Technika MU-MIMO (Multi-User MIMO) zapewnia jednoczesny transfer do wielu urządzeń mobilnych (smartfonów, tabletów, wózków medycznych) dużych partii danych z systemów elektronicznej dokumentacji medycznej, zdjęć RTG, streamingu wideo, dźwięku VoIP itp. Z kolei funkcja AirQual umożliwia wychwycenie źródeł zakłóceń, co przyczynia się do poprawy jakości sygnału radiowego.



Kontrolery sieci Wi-Fi zapewniają pełne pokrycie placówki sygnałem bezprzewodowym (w tym roaming) niezależnie od kształtu pomieszczeń, piętra, materiału ścian i rozproszenia budynków na terenie np. szpitala. Dostępna jest też funkcja lokalizacji sprzętu w obiekcie. Warto przy tym dodać, że wszystkie urządzenia bezprzewodowe Netgear są zarządzane za pomocą prostego interfejsu kontrolera. Natomiast przełączniki można monitorować za pośrednictwem darmowego oprogramowania NMS300, oferowanego przez producenta.

Netgear udziela wieczystej gwarancji na urządzenia. Są one objęte serwisem NBD i wsparciem techników, co zapewnia bezpieczeństwo użytkowania jeszcze długo po wdrożeniu.

Co istotne, relatywnie niskie koszty zakupu sprzętu umożliwiają budowę kompleksowej infrastruktury sieciowej lub alokację środków na inne cele działalności placówek ochrony zdrowia. Instalacje infrastruktury w szpitalach są przeznaczone do wielu zastosowań, takich jak łączność VoIP, pomiary wilgotności i temperatury, RFID dla dystrybucji leków lub procedur bezpieczeństwa.

Rozwiązania Netgear przeznaczone są dla:

- ➔ szpitali i klinik ➔ sanatoriów
- ➔ pomieszczeń w domach opieki, w których pacjent poddawany jest leczeniu
- ➔ centrów medycznych, ambulatoriów przemysłowych, sportowych i innych oraz szpitalnych oddziałów ratunkowych.

Kontakt dla resellerów:

MACIEJ KACZMAREK, VAR ACCOUNT MANAGER, NETGEAR,
MKACZMAREK@NETGEAR.COM

Dlaczego technologia drukowania DICOM stanowi wartość dodaną dla placówek specjalizujących się w chirurgii?

Dla placówek medycznych specjalizujących się w chirurgii satysfakcja klienta ma ogromne znaczenie na każdym etapie świadczenia usług. Realizacja usług tak wrażliwych jak zabiegi chirurgiczne wymaga wysokiego poziomu komfortu oraz pewności klientów i pacjentów. Osoby stojące w obliczu konieczności poddania się operacji mającej wpływ na życie muszą być pewne wybranej przez siebie placówki medycznej, co oznacza, iż placówka taka musi charakteryzować się wysoką wartością marketingową, jeżeli ma budzić zaufanie potencjalnych klientów i pacjentów. W przypadku pewnych operacji, na przykład ortopedycznych i stomatologicznych, pacjenci wymagają pewności zarówno w kontekście rozpoznania, jak i proponowanego precyzyjnego zabiegu (np. doboru właściwego rozmiaru i kształtu protezy przeznaczonej do wszczepienia). Chirurgom dużo łatwiej jest wytłumaczyć pacjentowi na czym będzie polegała operacja jeśli w rozmowie z nimi pogłądowo będą się posiłkować wydrukami obrazów DICOM A3 naturalnej wielkości, zamiast np. bazować na dużo mniejszych obrazach wyświetlanych na monitorach. W przypadku zabiegów obejmujących całą kończynę dolną lub cały kręgosłup często zdarza się, że obrazu nie można wydrukować na jednej kliszy z zachowaniem naturalnej wielkości obrazowanej struktury anatomicznej. Stąd też obraz musi być drukowany na kilku kliszach, które wymagają ręcznego ułożenia i połączenia np. taśmą, a następnie przeniesienia na kalkę. Naturalnej wielkości wydruki na banerach DICOM Media Image A3 są dobrą alternatywą w takiej sytuacji. Korzystanie z naturalnej wielkości wydruków obrazów ułatwia też chirurgom dobranie odpowiednich implantów medycznych dla pacjentów poprzez tworzenie szablonów bezpośrednio w oparciu o takie wydruki.

Drukarki medyczne OKI – łatwiejsze tworzenie i archiwizowanie dokumentacji medycznej co przekłada się na poziom komfortu pacjenta

OKI dostrzegło, że może wesprzeć placówki specjalizujące się w chirurgii kosmetycznej lub szczękowej w zdobywaniu zaufania potencjalnych pacjentów i klientów. Prezentowanie pacjentom niestandardowych broszur, wydrukowanych na urządzeniach OKI, zawierających ostre, kolorowe obrazy wysokiej jakości niewątpliwie ułatwia opisanie danego zagadnienia czy zabiegu. Dla pacjentów jest to bardziej przyjazne i w większym stopniu spersonalizowane i satysfakcjonujące doświadczenie, które zapewni cenny poziom



Javier Lopez, Software Solutions, Global Marketing and Business Development

komfortu. Urządzenia OKI ułatwiają też drukowanie dokumentacji medycznej w ekonomiczny sposób na standardowych formatach nośników w żywych kolorach o dużej rozdzielczości i formacie nawet do A3+. Począwszy od wyników prześwietleń (np. dentystyczne, weterynaryjne, szpitalne, kliniczne) po skanowania (np. MRI, CT) i ultradźwięki, obrazy te mogą być teraz w łatwy sposób drukowane do celów pozadiagnostycznych lub dostarczenia kopii dla pacjentów/klientów.

Drukarki OKI z wbudowanymi rozwiązaniami DICOM skierowane są dla rynku specjalistycznego obrazowania w medycynie. Urządzenia te (C610DM, C711DM, C831DM, C910DM) łączą w sobie wysokiej jakości cyfrową technologię LED z wbudowanym oprogramowaniem DICOM, umożliwiając organizacjom drukowanie bezpośrednio ze sprzętu medycznego, bez konieczności posiadania oprogramowania do konwersji lub zewnętrznych serwerów druku. Jest to idealna alternatywa dla drogiego drukowania na specjalistycznych nośnikach i urządzeniach. Konstrukcja tych modeli jest oparta na naszych sprawdzonych, uhonorowanych nagrodami drukarkach, oferując identyczną niezawodność, prostotę użytkowania, niski całkowity koszt posiadania, szeroki zakres obsługiwanych nośników i wysoką jakość wydruku z dodatkowym atutem w postaci wbudowanej technologii DICOM. Mając drukarki OKI w swojej placówce można m.in. drukować skany MRI w kolorowym formacie A3, oferować przyszłym matkom skany ultradźwiękowe w formacie A4 i A3 oraz zachowywać ostre i wyraźne obrazy pozadiagnostyczne w dokumentacji pacjentów, a to wszystko za niewielką cenę. Zasadniczo, koszt jest taki sam jak w przypadku drukowania standardowych dokumentów biurowych.

Więcej informacji na www.oki.com/pl

OKI

Obrazowanie medyczne: Kompleksowe rozwiązania EIZO

W ostatnim czasie w szpitalach zachodzą duże zmiany. Coraz powszechniejsza staje się chirurgia minimalnie inwazyjna i pojawiają się liczne innowacje, takie jak radiologia interwencyjna (IVR) czy chirurgia hybrydowa. Aby nadążyć za zmianami w tej niezwykle dynamicznie rozwijającej się dziedzinie, EIZO kontynuuje prace nad rozwojem technologii obrazowania i doskonaleniem urządzeń wyświetlających obrazy.

Producent wprowadził do oferty sprzęt medyczny już w 2002 r. Były to monitory o wysokiej rozdzielczości z serii RadiForce, przeznaczone do diagnostyki i wyświetlania badań z różnych urządzeń medycznych. Blisko dekadę później EIZO zaprezentowało systemy zarządzania wideo z monitorami 4K. Z kolei w 2014 r. japońscy specjaliści opracowali system CuratOR – kompleksowe rozwiązanie do zarządzania plikami wideo na salach operacyjnych. Obecnie oferta firmy obejmuje szeroką gamę produktów i rozwiązań spełniających wymagania specyficznych środowisk medycznych. Co ważne, EIZO samodzielnie, od A do Z, projektuje i produkuje monitory odpowiadające wysokim standardom obowiązującym w diagnostyce i wyświetlaniu obrazów medycznych pod marką RadiForce.

DIAGNOSTYKA I BADANIA

W medycynie różne urządzenia generują obrazy w różnych rozdzielczościach w trybie monochromatycznym lub w kolorze. Na przykład obrazy mammograficzne są wyświetlane w trybie monochromatycznym z rozdzielczością 1914 x 2294, podczas gdy obrazy z ultrasonografu wyświetlane są w kolorze w rozdzielczości 800 x 600. Dlatego EIZO oferuje szereg monitorów o różnych rozdzielczościach i zróżnicowanych opcjach wyświetlania, aby zoptymalizować prezentację obrazów pochodzących z różnych źródeł. Dzięki temu obrazy mammograficzne można oglądać w pełnym rozmiarze na monochromatycznym monitorze (w rozdzielczości 5 Mpix), podczas gdy inne

modalności, takie jak USG – na monitorze kolorowym (2 Mpix).

W ostatnich latach wzrosła liczba obrazów oglądanych jednocześnie. Jak wspomniano, do wyświetlania wyników badań pochodzących z poszczególnych urządzeń stosowane były różne monitory, z innymi parametrami. Chcąc rozwiązać ten problem, EIZO opracowało linię bezramkowych ekranów panoramicznych o rozdzielczości 6 i 8 Mpix z serii Multi RadiForce. Umożliwiają one jednoczesne wyświetlanie i porównywanie obrazów kolorowych oraz monochromatycznych o różnych rozdzielczościach i w różnych układach. W skład tej serii wchodzi też multimodalny monitor odpowiedni do wyświetlania mammografii monochromatycznej.

Wraz z rozwojem cyfrowego obrazowania medycznego do diagnozowania pacjentów zaczęto wykorzystywać co-

raz więcej obrazów interpretowanych za pomocą komputera. W związku z tym radiologowie muszą obecnie analizować więcej danych niż kiedykolwiek wcześniej. Aby ich odciążać, EIZO opracowało funkcje Work-and-Flow, których zadaniem jest usprawnienie i ułatwienie pracy diagnostycznej. Na przykład korzystając z narzędzia o nazwie Point-and-Focus, radiolog może zaznaczyć wybrane obszary obrazu za pomocą myszki i klawiatury, aby dokładnie je ze sobą porównać. Ocenę dodatkowo ułatwia opcja zmiany jasności i skali szarości dla konkretnych punktów na ekranie. Z kolei dzięki funkcji Switch-and-Go można obsługiwać dwa komputery jednocześnie za pomocą jednej myszki i klawiatury (kursor porusza się między ekranami). Pomaga to zwiększyć wydajność pracy i uzyskać wygodną, intuicyjną w obsłudze przestrzeń roboczą.



Do diagnostyki i badań EIZO ma w swojej ofercie następujące serie monitorów:

- **RadiForce Multi:** monitory do wyświetlania obrazów z wielu modalności
Seria zaprojektowana z myślą o wyświetlaniu zarówno monochromatycznych, jak i kolorowych obrazów jednocześnie. Te modele o wysokiej rozdzielczości mają 8- lub 6-megapikselowe matryce.
- **RadiForce G&R:** monitory diagnostyczne
To seria monitorów diagnostycznych, w ramach której dostępne są modele 3- lub 2-megapikselowe z matrycą kolorową i monochromatyczną. Mają certyfikat zgodności z normą kalibracji DICOM Part 14 i świetnie nadają się do wyświetlania badania RTG klatki piersiowej, jak również obrazów z CR, DR, MRI oraz CT.
- **RadiForce Mammo:** monitory do obrazowania badań piersi
Rodzina monitorów przeznaczonych do wyświetlania obrazu ze skriningu piersi. Dostępne są modele kolorowe i monochromatyczne z matrycą 8- i 5-megapikselową. Dzięki wysokiemu kontrastowi i jasności zapewniają optymalne warunki do przeglądania obrazów z tomosyntezy i mammografii.
- **RadiForce MX:** kliniczne monitory poglądowe
Monitory przeznaczone do oglądania badań pacjentów z rezonansu i tomografu w standardzie DICOM Part 14. Dostępne są modele kolorowe z różnymi rozdzielczościami, jak również z ekranem dotykowym.

LECZENIE I CHIRURGIA

Nowoczesne sale operacyjne wyposażone są w różne urządzenia generujące obraz, zapewniające bezpieczne i skuteczne przeprowadzanie zabiegów operacyjnych. W obszarach takich jak radiologia interwencyjna, chirurgia hybrydowa, chirurgia endoskopowa itp., w zależności od zakresu operacji wymagane są różne obrazy.

Gromadzenie tych danych na salach operacyjnych ma na celu zapewnienie bezpieczeństwa pacjenta i skuteczności

zabiegów. Do obowiązków producentów takich jak EIZO należy więc zagwarantowanie optymalnego wyświetlania obrazów i informacji dotyczących każdego użytkownika w odpowiednim miejscu i czasie.

ADMINISTRACJA

Monitory i rozwiązania EIZO w placówkach medycznych mają daleko szersze zastosowanie niż sama diagnostyka czy chirurgia. Osoby pracujące na salach monitorowania pacjentów po opuszczeniu

oddziału intensywnej terapii, w gabinetach konsultacyjnych i na recepcjach, a także informatycy czy pracownicy ochrony zazwyczaj spędzają dużo czasu przed ekranem monitora, co prowadzi do nadwyrężania wzroku. Z myślą o nich EIZO wprowadziło w serii FlexScan szereg przyjaznych dla oczu funkcji, które temu zapobiegają. Są to m.in. tryb pracy ograniczający emisję niebieskiego światła (Paper Mode), technologia zmniejszająca migotanie obrazu (Eye-Care Dimming), automatyczna regulacja poziomu jasności (Auto EcoView), powłoka antyrefleksyjna, wąskie ramki wokół ekranu i ergonomiczna stopka.

STABILNE DZIAŁANIE I PRZYDATNE NARZĘDZIA

Placówki medyczne, takie jak szpitale i oddziały ratunkowe, zapewniają opiekę medyczną przez całą dobę, co oznacza, że monitory również muszą działać przez 24 godziny dziennie. Dla wielu wyświetlaczy takie warunki pracy są zabójcze. Niezawodność i stabilność modeli z linii FlexScan docenia wiele szpitali, wykorzystując je w dyżurkach pielęgniarskich i oddziałach monitorowania pacjentów.

Dzięki wykorzystaniu sieciowego rozwiązania do kontroli jakości obrazów RadiNET Pro Web Hosting placówki medyczne, które nawet nie mają własnego serwera, mogą efektywnie zarządzać wieloma monitorami działającymi w szpitalu (zarówno samymi urządzeniami, jak i ich zasilaniem oraz kontrolą jakości obrazu), znacząco redukując koszty utrzymania infrastruktury. Wykorzystując RadiNET Pro Web Hosting, można m.in. monitorować stopień zużycia monitorów i zaważsza zaplanować ich wymianę.

Z myślą o personelu medycznym i pacjentach EIZO planuje rozwijać rozwiązania zwiększające jakość usług medycznych i komfort pacjentów, jak również usprawniające działanie systemów szpitalnych, odgrywając rolę lidera w dziedzinie technologii wizualnych – Visual Technology Company.



Więcej informacji:

PAWEŁ WASZNIIEWSKI, PRODUCT MANAGER EIZO,
P.WASZNIIEWSKI@ALSTOR.COM.PL, WWW.EIZO.PL

Stawiamy na sprawdzonych partnerów

„Dla zapewnienia sprawnego funkcjonowania szpitala potrzebny jest solidny, stabilny system. To podstawowe kryterium wyboru. Nie można eksperymentować z oprogramowaniem, które dopiero wchodzi na rynek” – mówi

PAWEŁ GABRIEL, KOORDYNATOR PROJEKTU GEOMEDICAL W ZAKRESIE ROZWIĄZAŃ INFORMATYCZNYCH.

CRN Odpowiada Pan za informatykę w katowickim szpitalu GeoMedical, ale nie jest jego pracownikiem...

PAWEŁ GABRIEL Właściciel szpitala zdecydował się na outsourcing usług IT. Odpowiadam w całości za koordynację działań w obszarze szpitalnej informatyki, ale formalnie jestem pracownikiem firmy Maxbit, zajmującej się m.in. outsourcingiem IT. Do moich zadań należy planowanie i wdrażanie rozwiązań informatycznych oraz zarządzanie środowiskiem informatycznym. Można powiedzieć, że pełnię jednoosobowo funkcję szpitalnego działu IT.

CRN Co przesądziło o wyborze modelu outsourcingu?

PAWEŁ GABRIEL Szpitalne systemy informatyczne są dzisiaj bardzo złożone. Nie można mieć na miejscu specjalistów od wszystkiego. Na dodatek dobry informatyk szpitalny musi być nie tylko fachowcem od IT, ale też znać specyfikę pracy szpitala, wiedzieć, na czym polega funkcjonowanie takiej placówki medycznej. Trzeba by szukać pracowników, którzy znają jednocześnie dobrze i program, i szpital. O takich jest trudno. Rozwiązaniem staje się outsourcing.

CRN Czy nie powoduje to trudności w egzekwowaniu wykonywania zadań od ludzi, którzy nie są formalnie zatrudnieni przez szpital?

PAWEŁ GABRIEL Sposób działania informatyków zależy od modelu outsourcingu. Może to być serwis na telefon, bez informatyka na miejscu. Gdy coś się psuje, to użytkownicy dzwonią i specjalista zajmuje się sprawa,

gdy ma na to czas. Może być też jednak tak, że pracownik firmy outsourcingowej jest na miejscu, angażuje się w działania klienta, chodzi na zebrania, orientuje się w codziennych sprawach i zna jego plany na przyszłość. Wie wtedy, jak najlepiej zorganizować pracę ludzi od IT, żeby była ona skuteczna. Wie też, jakie dobrać rozwiązania, żeby najlepiej odpowiadały potrzebom użytkowników. Po pewnym czasie trudno go odróżnić od stałego personelu szpitala. W takim właśnie modelu pracujemy. Jako koordynator projektu informatycznego jestem częścią szpitalnej społeczności.

CRN GeoMedical działa od niedawna. Pana praca polegała do tej pory głównie na wdrożeniu i uruchomieniu systemów informatycznych. Czy w przyszłości planowane jest powołanie stałego szpitalnego działu IT?

PAWEŁ GABRIEL Trudno sobie wyobrazić, aby duży, wielospecjalistyczny szpital, który działa non stop, nie miał swojego

zespołu IT. Nie może być tak, że informatyk jest niedostępny, gdy jest akurat szybko potrzebny w trakcie operacji czy zabiegu. Jakże konkretnie rozwiązania zostaną przyjęte, jeszcze jednak nie wiadomo. Zostanie wybrany model najbardziej opłacalny biznesowo. Na razie wszystkie scenariusze są jednakowo możliwe. Może to być zarówno powołanie przez szpital własnego działu IT, jak i powierzenie jego zadań do wykonywania w ramach outsourcingu.

CRN Cała infrastruktura IT szpitala jest w chmurze. Dlaczego?

PAWEŁ GABRIEL Decyzja o skorzystaniu z usług w chmurze wynika z analizy biznesowej. Trudno kupić odpowiedni sprzęt do nowego, dopiero powstającego biznesu, bo trudno wyskalować na starcie wszystkie potrzebne funkcje. Niełatwo ocenić, jakie inwestycje mogą być racjonalne, jak duże serwery będą potrzebne, bo nie wiadomo, ile dokładnie będzie pacjentów, jak duże będzie obciążenie łóżek czy sal operacyjnych w poszczególnych okresach. Trudno w ślad za tym policzyć, jakie mogą być faktyczne obciążenia i zapotrzebowanie na moce obliczeniowe dzisiaj, za rok, za dwa lata. Może się okazać, że za rok zmieni się model biznesowy albo zostanie otwarty nowy oddział, i zakupiony sprzęt nie będzie adekwatny do potrzeb albo nie uda się go wykorzystać i zostanie poniesiony zbędny wydatek.

CRN Co daje chmura?

PAWEŁ GABRIEL Chmura daje możliwość skalowania zasobów – dostajemy tyle, ile potrzebujemy. Jest to bardzo efektywne

Integracja: trudna sprawa

Największym wyzwaniem w obszarze szpitalnego IT okazuje się integracja systemów i urzędzeń. Trwa najdłużej i jest generalnie bardzo trudnym zadaniem. Nie wszyscy potrafią sobie z nią poradzić. Na rynku istnieje naprawdę niewiele przedsiębiorstw, które wiedzą, jak to robić. Najlepiej współpracować z firmą, która integrowała już wiele sprzętu medycznego różnych producentów.

rozwiązanie. Jeśli od razu nie wiemy, ilu będzie dokładnie pacjentów do obsłużenia, to nie musimy też od razu inwestować milionów w serwery czy inny sprzęt. Nie musimy też od razu płacić wszystkim specjalistom, skoro nie wiadomo, ilu ich naprawdę będzie potrzeba. Lepiej płacić za rzeczywiście potrzebne usługi w modelu cloud computing. Oczywiście chmura wymaga też uzupełnienia o szereg rozwiązań własnych. Wiele rzeczy trzeba robić na miejscu – backup, zabezpieczenia itp.

CRN Czy decyzja o wejściu w chmurę jest nieodwołalna, czy też bierzecie pod uwagę również wariant uruchomienia w przyszłości własnej szpitalnej infrastruktury informatycznej?

PAWEŁ GABRIEL Nie wiadomo, jak długo będziemy działać w chmurze. Może 20 lat, a może za dwa lata uznamy, że lepiej uruchomić własną serwerownię. W budynku szpitala jest zresztą zaprojektowane na nią miejsce. Przenieśliśmy się do niej jednak tylko wtedy, gdy będziemy dokładnie wiedzieli, do czego konkretnie będziemy jej potrzebować i jakie rozwiązania i systemy trzeba będzie uruchomić. To musi być policzone, uwarunkowane biznesowo.

CRN Z jakimi wyzwaniami wiąże się tworzenie od początku systemu informatycznego w firmie, która dopiero powstaje? Brak ograniczeń wyjściowych w postaci zastanych rozwiązań daje chyba większą swobodę wyboru niż w przypadku przedsiębiorstwa działającego już od dłuższego czasu?

PAWEŁ GABRIEL W branży medycznej nie ma dużego wyboru. Na rynku rozwiązań informatycznych dla szpitali jest tylko kilku pewnych, sprawdzonych graczy. Dla zapewnienia sprawnego funkcjonowania placówki potrzebny jest solidny system. Nie można eksperymentować z oprogramowaniem, które dopiero wchodzi na rynek. System musi mieć zapewnioną przez producenta stałą opiekę specjalistów, chociażby po to, aby na czas były wprowadzane zmiany wynikające z nowych regulacji prawnych. Gdy pojawiają się nowe przepisy, nie można dopiero tworzyć nowego modułu. Możliwość dostosowywania ma być integralną częścią oprogramowania.

Jak długo będziemy działać w chmurze? Może 20 lat a może za dwa lata uznamy, że lepiej jednak uruchomić własną serwerownię.



CRN Co przesądziło ostatecznie o wyborze wykorzystywanego systemu?

PAWEŁ GABRIEL Zrobiliśmy konkurs ofert, ale wyboru na rynku specjalnie nie było. Jak mówiłem, w dziedzinie oprogramowania dla medycyny nie ma dużego pola manewru. A system w szpitalu musi być stabilny. To podstawowy wyznacznik wyboru. Duże znaczenie przy podejmowaniu decyzji ma też oczywiście cena.

CRN A jakie funkcje miały kluczowe znaczenie, jeśli chodzi o potrzeby tworzonej placówki?

PAWEŁ GABRIEL Braliśmy pod uwagę przede wszystkim możliwości, jakie system daje w zakresie obsługi pacjentów. W tym m.in. upatrywaliśmy naszej przewagi konkurencyjnej. Zdecydowaliśmy się wprowadzić system, który jest przystosowany do prowadzenia dokumentacji medycznej w postaci elektronicznej. Jest to bardzo wygodne rozwiązanie, zwiększające efektywność pracy poszczególnych jednostek organizacyjnych szpitala. To bardzo ważne w sytuacji, gdy planowany jest ciągły rozwój placówki. Wdrożone rozwiązania przynoszą też wiele udogodnień pacjentom oraz zapewniają płynność procesów w ramach współpracy z NFZ-em.

CRN Jakie są najważniejsze kierunki rozwoju informatyki w GeoMedical w najbliższym czasie?

PAWEŁ GABRIEL Chcemy jak najdalej pójść w kierunku e-dokumentacji. Ewen-

tualne korekty systemu będą związane z wchodzeniem szpitala w kolejne obszary medycyny oraz wprowadzaniem nowych usług dla pacjentów. Nieustającym wyzwaniem jest też ciągła integracja środowiska informatycznego. Chcemy mieć zintegrowanych jak najwięcej systemów i urządzeń, zarówno w części wewnętrznej, jak i z partnerami zewnętrznymi, na przykład z systemem laboratorium diagnostycznego, które świadczy szpitalowi usługi badania próbek medycznych.

CRN A jak się zapatrujecie na nowe trendy technologiczne? Jaki widzi Pan potencjał wykorzystania w praktyce szpitalnej rozwiązań typu Internet rzeczy czy sztuczna inteligencja?

PAWEŁ GABRIEL Jesteśmy otwarci na nowe rozwiązania. Śledzimy to, co się dzieje na gruncie nowych technologii. Każda jest przez nas analizowana pod kątem jej przydatności, zarówno z uwagi na możliwość poprawy jakości świadczenia usług dla pacjentów, jak i wsparcia personelu medycznego w wykonywaniu codziennych zadań. Patrzymy także na kwestie związane z zapewnieniem bezpieczeństwa. Musimy brać pod uwagę ograniczenia wynikające z obowiązujących przepisów – RODO, praw pacjenta, ustawy o działalności leczniczej itp.

ROZMAWIAŁ
ANDRZEJ GONTARZ

Rozwiązania Ricoh dla instytucji ochrony zdrowia

Ricoh jest globalnym liderem w obszarze zarządzania danymi i środowiskiem druku.

Usługi oraz rozwiązania tej marki są doskonale dostosowane do potrzeb sektora medycznego. Umożliwiają łatwiejszy dostęp do informacji oraz szybszą i bardziej efektywną realizację zadań administracyjnych.

Najwyższy poziom opieki nad pacjentem stanowi priorytet dla dobrze zarządzanych placówek ochrony zdrowia. Dotyczy to nie tylko medycznego aspektu, ale również sprawnego działania administracji i bezpiecznego dostępu do informacji. Dlatego tak ważne jest wdrożenie nowoczesnych narzędzi, które umożliwią usprawnienie i zautomatyzowanie m.in. procesów związanych z zarządzaniem oraz korzystaniem z danych. Usługi i rozwiązania Ricoh upraszczają procesy administracyjne w placówkach medycznych, ułatwiają dostęp do informacji, zapewniają sprawowanie lepszej opieki nad pacjentem oraz służą do optymalizacji pracy w nich. Dzięki temu pracownicy zostają odciążeni z części czasochłonnych zadań administracyjnych i mogą skoncentrować się na innych potrzebach pacjentów.



WIELOETAPOWE PROCESY DOKUMENTOWE

Wieloletowość przepływu informacji w placówkach medycznych rodzi problemy. Dokumentacja jest drukowana, przekazywana zmiędzy oddziałami, na wydruki nanoszone są ręczne notatki i informacje o pacjencie.

Jeśli obieg dokumentów nie jest zarządzany w efektywny sposób, znalezienie informacji może być czasochłonne. Dodatkowa praca administracyjna obciąża personel, czego skutkami bywają częstsze błędy w ocenie medycznej. Przeważają także większe koszty. Problemem może być również brak kompatybilności poszczególnych systemów. Aż 38 proc. zarządzających placówkami ochrony zdrowia przyznaje, że wdrożone tam systemy często ze sobą nie współdziałają.

Nowoczesne narzędzia, które umożliwiają sprawne wykonywanie codziennych obowiązków związanych z prowadzeniem dokumentacji medycznej, staną się wkrótce jednym z podstawowych elementów wyposażenia współczesnych szpitali.

Jednym z przykładów jest opracowane wspólnie ze specjalistami Kamsoftu rozwiązanie Archimedes. Umożliwia ono digitalizację dokumentacji medycznej dla systemu KS-SOMED. Przebieg całego procesu jest bardzo prosty, a obsługa programu intuicyjna. Do autoryzacji użytkownik wykorzystuje – taki sam jak w KS-SOMED – login i hasło lub kartę zbliżeniową czy magnetyczną. Następnie może szybko wyszukać pacjenta po numerze PESEL albo nazwisku i dołączyć kolejny dokument do jego archiwum. Każdy dokument może zostać

zaklasyfikowany jako konkretny typ już na etapie skanowania. Zapewnia to usprawnienie pracy i zminimalizowanie ryzyka wystąpienia błędów w archiwizowaniu danych. Oprogramowanie oferowane jest w pakiecie z zaawansowanym wielofunkcyjnym urządzeniem drukującym oraz wsparciem technicznym i opieką serwisową.

BEZPIECZEŃSTWO I INTEGRALNOŚĆ DANYCH

Największe wyzwania dotyczące administrowania dokumentacją wiążą się z bezpieczeństwem, zapewnieniem integralności oraz usprawnieniem zarządzania danymi. Dotyczy to zarówno cyfryzacji, jak i opracowania odpowiedniej polityki druku. Wdrożenie właściwych narzędzi służących do nadzoru nad tym, co, gdzie i przez kogo jest drukowane (Equitrac, WorkingDoc Cost Control, Card Authentication Package, Enhanced Locked Print, Streamline), zapewnia zabezpieczenie poufnych dokumentów oraz lepsze monitorowanie dostępu do nich, a w rezultacie obniżenie kosztów związanych z drukiem. Nie bez znaczenia są też dodatkowe funkcje związane z bezpieczeństwem, takie jak wydruk podążający i poufny. Istotną jest ponadto możliwość sprawnego i efektywnego ucyfrowienia wstępnego istniejącej dokumentacji papierowej. Wiąże się to nie tylko ze znacznie szybszym dostępem do danych, ale również obniżeniem kosztów ich archiwizacji.

Więcej informacji: WWW.RICOH.PL

GFI – płać raz i bierz co chcesz

W kwietniu br. firma GFI Software wprowadziła nowy rodzaj licencjonowania – GFI Unlimited. Po wniesieniu jednej abonamentowej opłaty w wysokości 99 zł rocznie możliwe jest korzystanie z dowolnej liczby aplikacji marki GFI oraz Kerio.

Użytkownik w ramach nabytej jednej licencji GFI Unlimited może wygenerować licencje dla dwunastu aplikacji z oferty producenta, dostępnych w pełnych wersjach: dziewięciu pakietów sprzedawanych pod marką GFI i trzech pod marką Kerio.

Subskrypcje GFI Unlimited można wykupić na trzy okresy – roczny (21,6 euro), dwuletni (41 euro) lub trzyletni (58,3 euro). Cena zakupu jest taka sama jak cena odnowienia. Firma Sun Capital, dystrybutor GFI Software w Polsce, deklaruje, że w ramach podejmowanych właśnie działań marketingowych obowiązywać będzie cena w wysokości 99 zł netto za roczną subskrypcję. W rzeczywistości będzie ona około 10 proc. niższa, co da partnerom możliwość swobodnego kształtowania ofert.

W 2018 r. udostępniono możliwość przejścia na model subskrypcyjny klientom, którzy korzystają z tradycyjnych licencji na dowolne oprogramowanie

GFI i Kerio. Dzięki temu do końca grudnia będą mogli bezpłatnie używać również pozostałych aplikacji, a w kolejnym roku, zamiast tradycyjnej opłaty odnowieniowej, zapłacą za subskrypcję GFI Unlimited. Użytkownikom, którym nie będą odpowiadały warunki oferty GFI Unlimited, producent gwarantuje jednorazowe prawo powrotu do starych metod licencjonowania wykupionego produktu.

Klient, który wykupi subskrypcję GFI Unlimited, otrzymuje dostęp do portalu przygotowanego przez producenta. Po zalogowaniu się może generować licencje dla aplikacji i zarządzać nimi, a także pobierać pakiety instalacyjne. Podobny portal stworzono dla partnerów, w którym widzą oni wszystkich swoich klientów oraz ich licencje.

Od stycznia przyszłego roku zacznie obowiązywać program partnerski, w ramach którego będą obowiązywały trzy poziomy rabatowania: brązowy (15 proc.),

srebrny (20 proc., konieczność posiadania trzech wybranych certyfikatów produktowych) i złoty (25 proc., konieczność posiadania pięciu wybranych certyfikatów produktowych). Do końca bieżącego roku wszyscy partnerzy mogą liczyć na 25 proc. rabatu na subskrypcje GFI Unlimited oraz odnowienia w tradycyjnym modelu licencjonowania – chodzi o to, aby dać wszystkim równe szanse na przygotowanie się do udziału w programie partnerskim od 2019 r. Partnerzy o statusie srebrnym i złotym zostaną też wymienieni na stronie producenta w sekcji „Find a reseller”.

Krzysztof Konieczny, prezes zarządu Sun Capital, podkreśla, że stary model licencjonowania nadal będzie utrzymywany, ale nowy w większości wypadków jest dla klientów znacznie bardziej korzystny.

– *Robiliśmy wiele porównań i praktycznie zawsze klient skorzysta na subskrypcji GFI Unlimited. Często finansowo opłaca się to już w przypadku dwóch lat korzystania z jednego produktu, a przecież klient dostaje też licencje na 11 pozostałych. Zyskują również partnerzy, bo mogą zacząć świadczyć usługi związane z wdrożeniami i obsługą całego portfolio produktów GFI Software – twierdzi szef autoryzowanego dystrybutora GFI Software w Polsce.*

GFI Unlimited™

W cenie 99 zł SRP netto za jedną licencję na rok klient otrzymuje 12 produktów.



Skontaktuj się z dystrybutorem i dowiedz się więcej.
Zapraszamy również do programu partnerskiego GFI.

tel.: 71 707-03-76
e-mail: suncapital@suncapital.pl
www: suncapital.pl

Najwięksi eksporterzy w polskim IT

Comarch sprzedaje najwięcej za granicą spośród polskich firm z sektora informatycznego. Krakowska spółka w 2017 r. wypracowała poza krajem 350,6 mln zł rocznych obrotów – wynika z nowego raportu ITWiz Best 100. Udział zagranicznych wyników w jej przychodach jest bliski 50 proc., chociaż w 2016 r. był nieco większy (48,2 proc.) niż w 2017 r. (46,9 proc.).

Największymi eksporterami są dostawcy rozwiązań i firmy software'owe. Zagraniczni klienci kupujący polskie produkty to przede wszystkim podmioty europejskie, reprezentujące głównie sektor finansowy, TMT, handel i przemysł.

Spośród dystrybutorów najwyżej uplasowało się Eptimo (pozycja 13 w rankingu eksporterów), które za granicą osiągnęło dokładnie 50 proc. przychodów ze 123,4 mln zł uzyskanych w 2017 r. W 2016 r. odsetek ten był nawet wyższy (55,6 proc.). Wysoki udział sprzedaży za granicą ma również Bakotech – w 2017 r. wyniósł on 42,8 proc. z 10,68 mln zł przychodów firmy.

Najwięksi eksporterzy w sektorze IT

Firma	Przychody z eksportu rozwiązań IT (w tys. zł)		Udział eksportu w przychodach	Przychody ze sprzedaży produktów i usług IT (w tys. zł)	
	2016 r.	2017 r.		2016 r.	2017 r.
Comarch	358 834	350 592	46,9%	743 053	748 315
Luxoft Poland	237 966	325 953	83,2%	289 955	391 824
CD Projekt RED	452 344	311 823	95,0%	476 152	328 235
BLStream (intive)	229 676	251 531	79,6%	288 613	316 072
Senetic Holding	133 395	152 266	58,5%	239 861	260 108

Źródło: raport ITWiz Best 100 2018

Drukarki 3D: pierwszy spadek w historii

Światowe dostawy drukarek osobistych i biurowych 3D w I kw. 2018 r. zmalały po raz pierwszy w historii w ujęciu rok do roku. Rynek wchłonął o 3 proc. mniej urządzeń niż rok wcześniej – ustalił Context w raporcie z lipca br. Do modeli osobistych i biurowych analitycy zaliczają sprzęt w cenie do 2,5 tys. dol.

Zdaniem Contextu spadek jest raczej anomalią niż trendem, ale może niepokoić branżę. W ostatnich latach tanie drukarki 3D cieszyły

się popularnością na rynku edukacyjnym, wśród hobbystów, a także w zastosowaniach profesjonalnych. Co ciekawe, wzrost sprzedaży utrzymywał się pomimo braku konsumenckiej bazy klientów chętnych do zakupu takiego sprzętu. Dobrym barometrem popytu okazały się platformy crowdfundingowe. W minionych kwartałach spadała liczba udanych kampanii, co można tłumaczyć niewielką ilością innowacji w drukarkach 3D w ostatnich latach.

Tymczasem sprzedaż urządzeń przemysłowych i profesjonalnych nadal rośnie (+14 proc. w I kw.). Maszyny przemysłowe 3D, czyli w cenie ponad 100 tys. dol. za sztukę, stanowią główny czynnik rozwoju rynku, generując ok. 70 proc. światowych przychodów ze sprzedaży drukarek 3D. Często takie urządzenia są sprzedawane użytkownikom bezpośrednio przez producentów. Jest to sprzęt wykorzystywany także do produkcji seryjnej.

Z kolei według IDC światowy rynek druku 3D (sprzęt, materiały eksploatacyjne i usługi) będzie rósł średnio o 18,4 proc. co roku przez najbliższe cztery lata, osiągając wartość 23 mld dol. w 2022 r. Sprzedaż urządzeń wygeneruje 7,8 mld dol. przychodu, materiałów – 8 mld dol., usług – 4,8 mld dol., reszta przypadnie na oprogramowanie.

Źródło: Context, IDC



E-handel: klienci patrzą za granicę

Polskim sklepom z elektroniką zagraża zagraniczna konkurencja – wynika z raportu „E-commerce w Polsce 2018. Gemius dla e-Commerce Polska”. W serwisach poza krajem sprzęt komputerowy nabyło (w ciągu minionych 12 miesięcy) 18 proc. internautów kupujących online, natomiast do takich zakupów w przyszłości przymierza się aż 49 proc. respondentów – to rekord wśród wszystkich kategorii produktów. Oprogramowanie zamówiło za granicą 7 proc. polskich użytkowników, a telefony, smartfony, tablety i akcesoria GSM – 25 proc. (ich nabycie u sprzedawców poza Polską planuje odpowiednio 34 proc. i 40 proc. pytaných).

29 proc. osób kupujących w ciągu minionych 12 miesięcy nabyło online sprzęt komputerowy (w kraju lub zagranicą), 32 proc. – telefony, smartfony, tablety i akcesoria GSM, a 21 proc. – oprogramowanie. Podobny odsetek pytaných (odpowiednio 27 proc., 26 proc. i 20 proc.) zamierza w przyszłości zamawiać przez Internet wymienione produkty.

Oznacza to, że zainteresowanie zakupami elektroniki w e-handlu utrzymuje się ostatnio na podobnym poziomie. W ub.r. 32 proc. respondentów pytaných, czy kiedykolwiek kupili w przeszłości komputery przez Internet, odpowiedziało „tak”. Badanie przeprowadzono na przełomie marca i kwietnia 2018 r.

Źródło: Gemius, raport „E-commerce w Polsce 2018”

1 mld zł na rynku leasingu IT

Przedsiębiorcy wydają coraz więcej na zakupy IT finansowane leasingiem. W bieżącym roku suma takich inwestycji ma przekroczyć próg miliarda złotych, sięgając 1,052 mld zł – według prognozy Polskiego Związku Leasingu. Oznacza to wzrost o prawie 20 proc. wobec zeszłego roku (880 mln zł).

Biorąc pod uwagę cały polski rynek leasingu, największą grupą firm korzystających z tej formy finansowania (71 proc.) są MŚP o obrotach do 20 mln zł. Większość małych przedsiębiorców (62 proc.), tj. firm o obrotach do 5 mln zł, uważa leasing za bezpieczniejszy i bardziej przyjazny niż kredyt – wynika z raportu CBM Indicator.

Wartość aktywów IT sfinansowanych przez firmy leasingowe w I poł. 2018 r. (mln zł)

	I poł. 2018 r.	I poł. 2017 r.	Wzrost rok do roku
Aktywa sfinansowane leasingiem	471	290	62,7%
Aktywa sfinansowane pożyczką	23	82	-72,7%
Razem	494	372	32,6%

Źródło: Związek Polskiego Leasingu

Bezpieczeństwo po polsku – słabo z usługami

W 2018 r. wartość polskiego rynku cyberbezpieczeństwa przekroczy 1,5 mld zł – prognozuje PMR. W ub.r. osiągnęła 1,3 mld zł, a w ciągu siedmiu lat zwiększyła się o ponad 0,5 mld zł. W 2017 r. wzrost budżetu na ten cel zadeklarowało 30 proc. dużych i 20 proc. średnich przedsiębiorstw. Wraz z całym ekosystemem związanym z bezpieczeństwem cyfrowym (jak pamięci masowe, rozwiązania do backupu i archiwizacji, usługi centrów danych, monitoring wizyjny, UPS) rynek jest wyceniany obecnie na ponad 5 mld zł.

Według ustaleń PMR w sprzedaży dominuje sprzęt, choć funkcjonalnie większe znaczenie ma oprogramowanie. Prawie 100 proc. MŚP sięga po software w celu cyberochrony, a urządzenia takie jak UTM przejmują to zadanie w dużych firmach.

Polski rynek różni się od światowego wysokim udziałem rozwiązań sieciowych i zabezpieczeń punktów końcowych, które firmy wdrażają i same nimi administrują. Dla większości badanych pod-

stawą ochrony są programy antywirusowe i zapora sieciowa. Niski pozostaje udział usług zarządzanych. Aż 80 proc. dużych i średnich firm zadeklarowało, że same kupują, wdrażają rozwiązania z zakresu cyberbezpieczeństwa i nimi zarządzają.

Wartość rynku cyberbezpieczeństwa w Polsce

Rok	Wartość (mld zł)	Zmiana rok do roku
2014	1,04	5,2%
2015	1,19	14,4%
2016	1,17	-1,6%
2017	1,3	10,8%
2018*	1,5	16,1%

*Prognoza

Źródło: PMR, raport „Rynek cyberbezpieczeństwa w Polsce 2018. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2018-2022”



Rozwiązania LED to efektywne narzędzie transformacji biznesu w wielu branżach oraz generowania dodatkowych korzyści dla klienta i partnera. Pod warunkiem że zostaną wdrożone produkty najwyższej jakości, w odpowiedni sposób.

Systemy oparte na modułach LED to obecnie jeden z najszybciej rozwijających się segmentów rynku AV. Umożliwiają budowę wyświetlaczy różnej wielkości i kształtów, generując obraz wysokiej jakości. Sprawdzają się zarówno w instalacjach zewnętrznych, jak i we wnętrzach, szczególnie gdy potrzebny jest ekran większy od tradycyjnego monitora.

– LED-y to jednak nie tyle ekrany, co przede wszystkim narzędzie transformacji biznesu. Właśnie w ten sposób warto je prezentować klientom, nie koncentrując się na technikaliach, a przynajmniej nie tylko – podkreśla Wojciech Zaskórski, Enterprise Business Director w Samsungu.

Zasadnicze korzyści z wdrożenia LED zależą od konkretnej firmy, ale z pewnością można wskazać dwie kluczowe zalety: lepsza komunikacja z klientem oraz generowanie dodatkowego przychodu – poprzez zwiększenie efektywności podstawowego biznesu lub rozwój w nowym obszarze. Trzeba tylko wiedzieć, jakie rozwiązania zastosować i w jakim celu.

PARTNER ZAUFANYM DORADCA

LED-y sprawdzają się np. w takich branżach, jak handel, HoReCa, transport, oraz różnego rodzaju instalacjach zewnętrz-

nych (tzw. kioski, duże ekrany z reklamą i informacją na ulicach, stadionach, imprezach). Możliwości ich zastosowań jest wiele, a zadanie partnerów polega także na tym, aby je znaleźć. Reseller czy integrator powinien pełnić rolę zaufanego doradcy. W tym celu musi bardzo dobrze poznać branżę, w której działa klient, jak również specyfikę jego firmy. Niezbędne są też wysokie kompetencje techniczne. Rozmawiając z przyszłym użytkownikiem, trzeba w pierwszej kolejności dokładnie poznać jego potrzeby i problemy, aby zaproponować adekwatne rozwiązanie.

– Samsung przygotowuje partnerów do roli zaufanego doradcy, oferując szkolenia i wsparcie. Pomagamy również w rozmowach z klientami i wdrożeniach. Pozwala to zwiększyć lojalność nabywcy i decyduje

o powodzeniu całego projektu – zapewnia Wojciech Zaskórski.

Najważniejsze w strategii „zaufanego doradcy” jest to, aby przedsiębiorca doszedł do wniosku, że technologia LED jest mu potrzebna. Po drugie, aby wybrał rozwiązania marki Samsung.

Przykładem problemu, z jakim może się borykać sklep czy centrum handlowe, jest konkurencja ze strony sprzedawców internetowych. W takiej sytuacji trzeba potencjalnym klientom zaproponować coś, czym nie dysponują sprzedawcy online – dajmy na to, wyświetlacze w sklepach umożliwiające pokazanie oferty w ciekawy sposób, gdyż przyciągną one uwagę i tym samym zwiększą frekwencję w salonie czy punkcie usługowym. Pomogą również sprawdzić, jakie produkty

Co wyróżnia Samsunga na rynku LED

- wszechstronne wsparcie partnerów i klientów,
- wysoka, stabilna pozycja na rynku,
- przewidywalna strategia: firma nie konkuruje ze swoimi partnerami,
- nakłady na R&D – gwarancja innowacji i najwyższej jakości produktów,
- globalny zasięg,
- według rankingu Interbrand – 6. najważniejsza marka na świecie,
- kapitał zakładowy 52 759 500 zł.

najbardziej interesują klientów oraz poznać ich profil (choćby wiek i płeć) – jest to możliwe z użyciem odpowiedniego oprogramowania. LED-y mogą więc nie tylko pokazywać reklamy i informacje o promocjach, ale także inteligentnie podsuwać pomysły na zakupy.

– *LED-y w różnych firmach pozwalają generować dodatkowe profity, umożliwiając wyświetlanie treści od potencjalnych reklamodawców. W ten sposób użytkownik poszerza działalność. Może też zwiększać przychody przy pomocy cross-sellingu czy up-sellingu, z własnymi produktami czy też towarami pochodzącymi od innych dostawców* – wyjaśnia Wojciech Zaskórski.

Taką rolę LED-y mogą pełnić choćby w gastronomii czy hotelach, przykładowo kusić pysznym deserem w restauracji albo pokazywać reklamy pobliskiego salonu fryzjerskiego, klubu fitness czy innych sklepów. Z kolei w marketach można w ten sposób zachęcać do zabawy w lotto. Pamiętajmy, że wielu przedsiębiorców z sektora usługi handlowego zmagają się z problemem dużej konkurencji i niskich marż. Warto im uświadomić, że LED-y pomogą wyróżnić się w branży i umożliwią wyższe zyski.

Inny przykład: wiele kin ma kłopot ze spadającą frekwencją, a LED-y ułatwią im poszerzenie działalności. Ekrany wyświetlające obraz wysokiej jakości mogą np. posłużyć do transmisji meczów czy imprez e-sportowych, przyciągając dodatkową widownię.

Na stadionach oraz w innych obiektach sportowych wielkie LED-y przydają się nie tylko do pokazywania zbliżeń czy powtórek tego, co dzieje się na boisku (co samo w sobie czyni takie miejsce bardziej atrakcyjnym dla widzów), lecz także do wyświetlania reklam.

EFEKT „WOW”

LED-y można i warto umiejętnie wpleść w architekturę wnętrza, tak aby robiły jak najlepsze wrażenie na gościach czy klientach – jest to istotne zwłaszcza w gastronomii, gdzie wiele miejsc jest do siebie podobnych. Sporo zależy od inwencji partnera i klienta. Można np. postawić ścianę LED, z której do wnętrza lokalu wpada woda, albo stworzyć animację w ciekawy czy zabawny sposób prezentującą wybrane pozycje z menu. Ważne jest



WOJCIECH ZASKÓRSKI

Enterprise Business Director, Samsung Electronics

Istotne dla klienta jest to, że transformacja biznesu za pomocą LED-ów jest możliwa z wykorzystaniem jego zasobów – infrastruktury, lokalizacji oraz klientów, którzy i tak przychodzą do danego miejsca. Nie wymaga wielkich inwestycji czy restrukturyzacji. Niezbędne know-how przekazuje Samsung i jego partnerzy. Wyróżnia nas wysokiej klasy doradztwo i najwyższa jakość sprzętu. Klient może mieć pewność, że będziemy go wspierać w zakresie doradztwa biznesowego i technicznego.

to, aby takie obrazy przykuwały uwagę, budziły emocje, bawiły, nie pozostawiając widza obojętnym. Wiele osób chętnie dzieli się w mediach społecznościowych zdjęciami i filmami z nietuzinkowych restauracji czy innych wyróżniających się miejsc. W ten sposób pozyskują one internetowych influencerów.

– *Ludzie lubią show, szukają miejsc i sytuacji, gdzie nie jest nudno, a pokolenie tzw. milenialsów, którzy będą w najbliższych latach główną grupą konsumentów, chętnie dzieli się w sieci informacjami. LED-y pozwalają przekuć ten trend na biznes* – mówi Enterprise Business Director w Samsungu.

Wizualna strona LED-ów ma też istotne znaczenie w biurach. Warto przekonywać klientów, że siedziba firmy czy recepcja może wyglądać lepiej i ciekawiej dzięki LED-om. Mogą one też posłużyć do sprawnego przekazywania informacji wewnątrz przedsiębiorstwa.

BEZPIECZEŃSTWO Z SAMSUNGIEM

Jakość, jaką oferują LED-y Samsunga, jest kluczowa, aby nowe rozwiązania spełniły swoją rolę. Bo np. jeśli ekrany często będą się psuć albo wyświetlać kiepski obraz, to zniechęcą klientów czy reklamodawców. Przykład z życia wzięty: w jednym z obiektów sportowych potencjalni reklamodawcy odmówili współpracy, gdy zobaczyli, że na ekranach taniej marki z trudem można cokolwiek rozpoznać. Ktoś chciał zaoszczędzić i stracił kontrahentów.

Warto więc uzmysłowić klientom, że troche środków „zaoszczędzonych” dzięki wyborze taniego dostawcy może w razie kłopotów zostać wyrzuconych w błoto, a straty przewyższą rzekome korzyści. Zresztą w przypadku rozwiązań LED my-

ślenie kategoriami cen jest pomyłką. Celem takich inwestycji nie są oszczędności, lecz dodatkowe zyski.

Dlaczego Samsung? Klient, z którym rozmawia partner, musi mieć świadomość, że przy wyborze rozwiązania bardzo istotna jest stabilna pozycja firmy na rynku. To jest kwestia bezpieczeństwa biznesu. Jeżeli więc przedsiębiorca wskazuje na inną tanią ofertę, warto zadać mu pytanie: czy pozwoliłby oprzeć swoją działalność, np. krytyczną infrastrukturę IT, na dostawcy, który wprawdzie jest tani, ale niewiele o nim wie, trudno powiedzieć, jaka jest jakość jego rozwiązań albo czy np. nagle nie zwinie interesu i zostawi klientów na lodzie, albo nie zapewni pomocy, gdy coś się popsuje?

W przypadku Samsunga nie ma takiego ryzyka. Producent jest transparentny, działa na rynku od wielu lat i wiadomo, że nie zniknie z dnia na dzień. W razie problemów nie uchyli się od wsparcia klientów i odpowiedzialności, bo firmie o wysokiej pozycji i renomie zależy na jej utrzymaniu. Utrata dobrej reputacji byłaby zbyt kosztowna. Samsung wydaje miliardy dolarów rocznie na R&D, co gwarantuje najwyższą jakość produktów i ciągle innowacje. Przez lata wypracował know-how i wysokiej jakości technologię, która jest i będzie rozwijana.

– *Samsung w sektorze LED jest gwarantem jakości, innowacji, stabilności i bezpieczeństwa, czyli tego, co jest kluczowe dla każdego biznesu. Udowodniłszy to przez lata działalności* – podkreśla Wojciech Zaskórski.

Bardzo ważny jest także fakt, że Samsung sprzedaje wyłącznie w kanale partnerskim i jest to stała strategia. Koreański producent nie konkuruje ze swoimi partnerami.



Rzeczywistość wirtualnej rzeczywistości

Najnowsze technologie już zmieniają sposoby działania przedsiębiorstw, choć głównie na Zachodzie. Nawet w zakładach przemysłowych, obok rozwiązań Big Data, Internetu rzeczy czy sztucznej inteligencji, powoli pojawiają się rozwiązania bazujące na technologii VR i AR.

KAROLINA MARSZAŁEK

Przemysł wciąż jednak podchodzi ciągle z dużą ostrożnością do narzędzi wykorzystujących wirtualną i rozszerzoną rzeczywistość. Jednym z powodów jest to, że ich zastosowanie wiąże się ściśle z cyfrową transformacją przedsiębiorstw, a ta – jak wykazują często badania największych firm analitycznych – niesie ze sobą poważne wyzwania. Mowa o ryzyku dużych nakładów na technologie, których zastosowanie nie gwarantuje osiągnięcia oczekiwanych rezultatów – zwiększenia innowacyjności, a ostatecznie wzrostu przychodów. O trudnościach, które napotyka podmioty wchodzące

na ścieżkę cyfrowej transformacji, głośno mówią zarówno firmy analityczne, jak też sami producenci rozwiązań IT. Był to m.in. ważny wątek dorocznej konferencji Fujitsu Forum w Monachium, która odbyła się pod koniec 2017 r.

Sz szczególnie silna grupa innowacyjnych przedsiębiorstw, które wcześniej adaptują technologie VR i AR, działa na rynku amerykańskim. Jak wynika z badania PwC Disruptive Manufacturing, którego rezultaty opublikowano w 2016 r. (po przeprowadzeniu wywiadów ze 120 amerykańskimi firmami przemysłowymi), zestawy zawierające inteligentne okulary

stosuje się już w takich dziedzinach jak: projektowanie i rozwój produktów, szkolenia pracowników, działania związane z konserwacją i naprawami czy BHP. Ponad jedna trzecia przebadanych przez PwC respondentów z amerykańskich firm już korzysta z technologii VR lub planuje to zrobić w ciągu następnych trzech lat.

Podobna wielkością jest każda z dwóch pozostałych grup – ta wykorzystująca w swoim przedsiębiorstwie rozwiązania AR oraz ta, która z żadną z wymienionych technologii nie wiąże swoich najbliższych planów. Jednocześnie prawie trzy czwarte przedstawicieli

firm, które wzięły udział w badaniu, uważa, że rozwiązania z zakresu wirtualnej i rozszerzonej rzeczywistości będą co najmniej umiarkowanie ważne dla konkurencyjności zakładów produkcyjnych w USA.

Z raportu PwC wynika, że zakłady wytwórcze najczęściej wspomagają się rozwiązaniami VR/AR przy projektowaniu produktów – tak twierdziło 38 proc. ankietowanych. W drugiej kolejności wykorzystywane są w celu podniesienia bezpieczeństwa pracowników i szkolenia ich w zakresie umiejętności produkcyjnych (28 proc. wskazań). Dla 19 proc. badanych systemy VR i AR okazują się pomocne przy pracach konserwacyjnych i naprawczych. Taki sam odsetek zapytanych wskazał na zdalną współpracę z wykorzystaniem rozszerzonej i wirtualnej rzeczywistości.

ZANIM SIĘGNIEMY MARSA

Duże doświadczenie w stosowaniu rozwiązań AR zdobył już Dział Kosmiczny amerykańskiej firmy Lockheed Martin. Narzędzia, które nakładają treści cyfrowe, w tym obrazy przypominające hologramy, na rzeczywisty świat użytkownika, stają się krytyczną częścią cyfrowej infrastruktury działu i podnoszą wydajność jednej z linii produkcyjnych statków kosmicznych. Pracownicy Lockheeda tracą mniej czasu na rozwiązywanie problemów z wytwarzaniem części i projektowaniem, a także popełniają mniej błędów.

Lockheed Martin to prawdziwy tzw. early adopter, ponieważ w produkcji statków kosmicznych zaczął eksperymentować z technologią AR już pięć lat temu. Obecnie wspomaga ona prace nad Oriolem, budowanym dla NASA z myślą o podróży na Marsa. Zestawy umożliwiające korzystanie z cyfrowych treści na bieżąco, bez użycia rąk i przerywania wykonywanych fizycznie czynności, wyeliminowały procesy, podczas których technicy musieli korzystać z papierowych instrukcji lub modeli 3D obrazowanych na komputerze. Teraz mogą nosić inteligentne okulary (w tym wypadku HoloLens), które wyświetlają im potrzebne dane, informacje albo obrazy na bieżąco. Według Lockheed Martin w niektórych przypadkach technologia ta umożliwiła skróce-

5G ujawni potencjał AR i VR

Nowa generacja sieci komórkowej - 5G - odblokuję pełny potencjał technologii VR i AR - twierdzą eksperci. ABI Research przewiduje, że do 2026 r. prawie 10 proc. przemysłowych inteligentnych okularów i samodzielnych urządzeń Virtual Reality będzie wyposażone w moduł łączności 5G. Ten pomoże szczególnie pracownikom korzystającym z rozwiązań rozszerzonej i wirtualnej rzeczywistości w większej liczbie miejsc lub będącym w ruchu. ABI Research podkreśla, że aplikacje, które np. łączą grupę inżynierów terenowych ze „zdalnym ekspertem”, wymagają interakcji o wysokiej dokładności i maksymalnie obniżonych opóźnień, dlatego niezbędna jest ciągła łączność. Gdy użytkownicy zajmujący się serwisem i konserwacją znajdują się w odległych oddziałach firmy, w których nie ma sieci Wi-Fi, urządzenia mogą wykorzystywać właśnie sieci komórkowe, przy czym to 5G zapewni najlepszy komfort pracy.

nie działań trwających dotąd np. osiem godzin – do zaledwie jednej. Jak mówi Yvonne Hodge, szefowa działu IT, przymocowanie paneli do sond kosmicznych Oriona zajęło około czternastu dni, podczas gdy w przeszłości proces ten trwał około półtora miesiąca.

Instrukcje prezentowane za pomocą aplikacji AR są łatwiejsze do zastosowania niż tradycyjne, co z kolei wpływa na zmniejszenie liczby usterek. Dlatego Yvonne Hodge mówi o redukcji czasu wykonywania różnych czynności i zmniejszeniu liczby defektów w kontekście zwrotu z inwestycji w systemy umożliwiające pracę w rozszerzonej rzeczywistości. Jak podkreśla specjalistka, ważne jest, aby aplikacje wykorzystywane do pracy w augmented reality nie wymagały skomplikowanych procesów kodowania, ułatwiając pracownikom IT Lockheed Martin szybkie projektowanie trójwymiarowych reprezentacji obiektów i instrukcji nakładanych na rzeczywiste środowisko. Są też wyzwania, z którymi trzeba się zmierzyć, zanim technologia zostanie wdrożona w całej firmie. Na przykład oprogramowanie obsługujące zestawy słuchawkowe miewa trudności z renderowaniem trójwymiarowych obrazów przedstawiających maszyny, na które składa się wiele elementów.

Z NASZEGO PODWÓRKA

Już w październiku 2016 r. świebodzińska spółka Seco/Warwick, specjalizująca się w produkcji pieców i urządzeń do obróbki cieplnej metali, poinformowała, że pracuje nad rozwiązaniem wyko-

rzystującym rzeczywistość rozszerzoną. Nie były to puste słowa. Z najnowszą innowacją spółki – aplikacją Seco/Lens, zaimplementowaną w najnowszym komputerze holograficznym Microsoft, czyli HoloLens – będzie można się zapoznać podczas wrześniowych Technology Innovations Days w Łodzi. Jak tłumaczą specjaliści spółki, opracowany z użyciem Seco/Lens model 3D urządzenia do obróbki cieplnej metali nakłada się na jego rzeczywisty obraz, co wspomaga monitoring, diagnostykę, doglądanie procesu produkcji, zdalną naprawę. Seco/Lens usprawni też zaplanowanie układu linii produkcyjnej na hali. Dzięki wizualizacji produktów wytwarzanych przez Seco/Warwick możliwe będzie przeprowadzenie szkolenia z ich obsługi zdalnie, co oznacza zmniejszenie liczby podróży służbowych.

Niestety, sporo wskazuje na to, że w Polsce Seco/Warwick mocno odbiega od innych tutejszych firm swoim podejściem do wykorzystania najnowszych technologii w przemyśle. Z tegorocznego badania ADS Consulting wynika, że cyfrowa transformacja i idee czwartej rewolucji przemysłowej omijają na razie fabryki w Polsce. Analitycy ASD Consulting sprawdzili, w jakim stopniu czwarta rewolucja przemysłowa wpłynęła na inwestycje tutejszych producentów w technologie. Okazuje się, że większość firm w ogóle nie rozpoczęła jeszcze procesu cyfrowej transformacji. Wskazuje na to sposób pozyskiwania danych produkcyjnych – 84 proc. menedżerów produkcji przyznało, że w ich miejscu pracy takie dane zapisywane są ręcznie. ➤

Rynek VR – nie tylko rozrywka

>> Edukacja – nauczyciele mogą uzupełniać lekcje o elementy VR. W Polsce odbywają się już szkolenia przedstawiające pedagogom możliwości w tym zakresie. Działają także firmy (współpracujące m.in. ze szkołami), które realizują pokazy edukacyjne w przestrzeni VR specjalnie dla uczniów. Projekty oparte na wirtualnej rzeczywistości rozwija z myślą o placówkach edukacyjnych na przykład Google w ramach Google Expeditions Pioneer Program. Rozwiązania VR zaczynają być stosowane na uczelniach wyższych, np. medycznych, w celu lepszego przygotowania studentów do zawodu lekarza.

>> Handel – szczególnie w biznesie e-commerce przydatne są aplikacje 360 stopni, umożliwiające dokładne obejrzenie produktów, szczególnie ubrań i butów, ale też elementów wystroju wnętrz.

>> Medycyna – rozwiązania VR mają szansę wspomagać szkolenia i treningi lekarzy, np. chirurgów. Wirtualna rzeczywistość w połączeniu z technologiami druku 3D umożliwia opracowanie spersonalizowanych modeli i hologramów organów, co może w przyszłości stanowić kluczowy element przygotowania do operacji czy zabiegu. Z polskich przedsiębiorstw mocno zaawansowana w rozwoju tego typu oferty jest spółka Medd App, współpracująca z Microsoftem.

>> Media – przykładowo „New York Times” stoi na stanowisku, że rozszerzona i wirtualna rzeczywistość to świetny kierunek rozwoju dla dziennikarstwa. Dlatego też przygotowuje dla swoich czytelników materiały, z których można korzystać po zaopatrzeniu się w odpowiednią aplikację.

>> Nieruchomości, projektowanie wnętrz – wirtualne spacerów w przestrzeniach, które jeszcze nie powstały w rzeczywistości.

>> Turystyka – umożliwienie klientom wirtualnych spacerów po miejscach, do których chcieliby pojechać. VR, AR może wspomagać sprzedaż droższych wycieczek.

>> Eventy dla firm – zapewnienie programu szkoleniowego, ale też rozrywki.



> Menedżerowie produkcji poproszeni o wskazanie obszaru w swoim przedsiębiorstwie charakteryzującego się największym potencjałem do doskonalenia wskazywali przede wszystkim na przepływ informacji (76 proc. respondentów). Na drugim miejscu znalazła się wydajność procesu produkcyjnego, którą dałoby się poprawić według 65 proc. ankietowanych przez ASD. Warto dodać, że najbardziej demotywujący producentów, gdy mowa o przeprowadzaniu głębokich zmian w sposobie pracy, może być opór pracowników. To czynnik, na który wskazało 50 proc. ankietowanych.

PILOTAŻOWY CZYSZCIEC

Podczas tegorocznego Augmented World Expo, które odbyło się w Santa Clara na przełomie maja i czerwca, analitycy VDC mieli okazję zetknąć się z ponad 30 przedsiębiorstwami zajmującymi się produkcją software'u i hardware'u dla technologii VR, AR i MR (Mixed Reality). VDC, podobnie jak inne firmy badawcze, przyznaje, że technologie te otwierają nowe możliwości w różnych sektorach gospodarki, jak przemysł wytwórczy, hotelarski, wojskowy, i mają potencjał, aby istotnie zmienić sposób wykonywania rozmaitych prac. Jednocześnie podkreśla, że rynek ten dopiero się rodzi i nie ominą go poważne problemy.

Część wyzwań wiąże się z tym, że wielu przedsiębiorców nie dostrzega korzyści, jakie mogą płynąć ze stosowania inteligentnych okularów. Działy IT je wypróbują, ale naukowe projekty nie przekładają się na większą sprzedaż. Eksperymenty tego rodzaju wciąż w zbyt małym stopniu umożliwiają zademonstrowanie korzystnego współczynnika ROI, który stanowi priorytet dla biznesu. Dlatego, mimo istniejących już na rynku imponujących przykładów zastosowania, systemy AR przeznaczone dla przemysłu tkwią ciągle w – jak to określają niektórzy specjaliści – pilotażowym czyszcisku.

Producenci muszą pracować nad zmniejszeniem wagi inteligentnych okularów, zwiększeniem żywotności baterii i mocy przetwarzania wizualnego. Użytkownicy nie powinni się męczyć fizycznie podczas korzystania z urządzeń ani przerywać swojej pracy, aby naładować

baterie. Jednak oczekiwane zwiększanie możliwości przetwarzania wiąże się jednocześnie z koniecznością zwiększania baterii, co z kolei skutkuje wzrostem wagi całego rozwiązania. I tak koło się zamyka.

Duże wyzwanie stanowi w tym kontekście także poprawa działania funkcji rozpoznawania gestów, która jest ciągle zbyt powolna i nierzadko zawodzi. A gest, jak przypominają analitycy VDC, jest jednym z kluczowych interfejsów, przez który użytkownicy noszący inteligentne okulary oczekują interakcji z danymi AR. Odpowiednie rozwiązania z zainstalowaną frontową kamerą mogą obserwować nasze gesty, ale bez większej dokładności w działaniu pozostają tylko niewygodnym narzędziem. Według VDC najbardziej powszechnie inteligentne okulary stosowane są w dziedzinie usług i wytwarzania, ze względu na możliwości zdalnego wsparcia, korzystania ze zdalnych instrukcji i kontroli przepływu pracy.

VR Z PLECAKA

Ponieważ mobilność to jedno z najważniejszych wyzwań dla producentów zestawów do generowania wirtualnej rzeczywistości, na rynku pojawiają się innowacje, które mają na celu zapewnienie komfortu podczas ich używania. Obok okularów i hełmów w ofercie producentów IT można spotkać specjalne plecaki z zamkniętym w środku minikomputerem. Zaprojektowali je np. Zotac i Lenovo. Minikomputery umieszczone w plecaku charakteryzują się znacznie lepszą specyfikacją niż gogle VR, które zasilane są zwykle z wykorzystaniem procesorów i kart graficznych znanych ze smartfonów. Jednocześnie – dzięki możliwości noszenia ich na plecach i bezprzewodowej łączności – zapewniają mobilność, ważną zwłaszcza w zastosowaniach przemysłowych. Plecak VR można stosować w różnych celach, ale około 99 proc. jest sprzedawane w ramach handlu B2B pracownikom architektonicznym i inżynierskim. Po takie rozwiązanie zapewne zechce sięgnąć także branża rozrywkowa. Zresztą plecak Lenovo uzupełnia ofertę gamingową serii Legion tego producenta.

Różne liczby od różnych firm badawczych

Zgodnie z prognozami **MarketsandMarkets** rynek wirtualnej i rozszerzonej rzeczywistości w 2018 r. ma być wyceniany na 11,1 mld dol. Do 2023 r. ma rosnąć w tempie średnio 40 proc. rocznie, by przekroczyć wartość 60 mld dol.

Według przewidywań **Orbis Research** rynek sprzętu i oprogramowania VR osiągnie w 2020 r. wartość ponad 40 mld dol.

Analitycy z firmy **Tractica** szacują, że wartość rynku urządzeń VR dla branży biznesowej osiągnie w 2018 r. 1 mld dol., a do 2025 r. ma wzrosnąć do 12,6 mld dol.

Prognozowana wartość rynku AR/VR w 2025 r. według **Goldman Sachs Global Investment Research** wyniesie 18,9 mld dol. w segmencie konsumenckim i 16,1 mld dol. na rynku przedsiębiorstw i publicznym.

NOWE POKOLENIE, NOWE ROZWIĄZANIA

Dość pozytywną wizję przyszłości dla rozwiązań VR i AR w biznesie przynosi badanie Future Workforce Study, przeprowadzone w 2016 r. w Europie i RPA na zlecenie Della oraz Intela. Firma analityczna PSB przebadła blisko 4 tys. etatowych pracowników z dużych,

że wirtualna i rozszerzona rzeczywistość wpłynie na zwiększenie produktywności w miejscu zatrudnienia (52 proc. w stosunku do 42 proc.).

Respondenci ogółem, zapytani, w jakich zastosowaniach szczególnie mogą się sprawdzić technologie VR i AR, wskazywali przede wszystkim na nabywanie nowych umiejętności w wirtualnej rzeczywistości, która dobrze odtwarza realne warunki (23 proc.), rozwiązywanie problemów bądź przedstawianie nowych pomysłów dzięki wizualizacji 3D (19 proc.), prezentacje nowych pomysłów i rozwiązań klientom (16 proc.), komunikację ze współpracownikami (14 proc.), a także możliwości socjalizacyjne (6 proc.).

Jeśli wziąć pod uwagę przewidywania ABI Research, przedsiębiorstwa przynajmniej na razie będą głównie korzystać ze szkoleń VR – zwłaszcza w przypadku zawodów zmuszających ludzi do pracy w trudnych lub wręcz niebezpiecznych warunkach. Według firmy badawczej rynek szkoleń wykorzystujących rzeczywistość wirtualną wygeneruje 216 mln dol. w bieżącym roku, a jego wartość wzrośnie do 6,3 mld dol. w 2022 r. Pierwszymi użytkownikami aplikacji szkoleniowych VR są przedsiębiorstwa wytwórcze, budowlane, energetyczne, ale również sektor użyteczności publicznej, w którym technicy pracują z systemami dystrybucji energii. Skuteczność szkoleń bazujących na VR jest również potwierdzana przez przedsiębiorstwa turystyczne, handlu detalicznego i marketingowe. Tego typu technologie powinny odgrywać też coraz większą rolę w szkoleniu sportowców. ■

Wielu przedsiębiorców nie dostrzega korzyści, jakie mogą płynąć ze stosowania inteligentnych okularów.

średnich i małych przedsiębiorstw, dokonując analizy trendów technologicznych kształtujących nowoczesne miejsca pracy. W opisie badania mowa jest m.in. o stosunku współczesnych pracowników do wirtualnej i rozszerzonej rzeczywistości. Z ogólnej grupy respondentów wyodrębniono dodatkowo podgrupę osób należących do pokolenia millenialsów.

Jeśli brać pod uwagę ogół badanych, w sumie 66 proc. respondentów chciałoby, aby rozwiązania VR i AR wspomagały ich w pracy. Natomiast w grupie składającej się tylko z osób urodzonych w latach 1980–1995 do VR i AR pozytywnie nastawionych jest 77 proc. badanych. Przy podziale respondentów na millenialsów i pozostałych znowu ci pierwsi chętniej zgadzają się ze stwierdzeniem,

Microsoft EMS: nie tylko dla mobilnych



Pakiet usług **Microsoft Enterprise Mobility + Security (EMS)** to zestaw narzędzi stanowiących uzupełnienie pierwszej linii bezpieczeństwa środowisk informatycznych. Umożliwia rozwiązanie szeregu problemów dotyczących ochrony urządzeń oraz tożsamości użytkowników w małych i średnich firmach.

Ogromna popularność mobilnych terminali ma swoją cenę. Cyberprzestępcy najczęściej torują sobie drogę do centrów danych operatora, rozpoczynając ataki właśnie od infekcji urządzeń końcowych. Niestety, świadomość użytkowników na temat tego typu zagrożeń wciąż pozostawia wiele do życzenia.

– *Ochrona smartfonów oraz tabletów jest niedoceniana, bo firmy priorytetowo traktują stacje robocze i serwery. A przecież w zasadzie każdy ma dziś urządzenie mobilne i niezależnie od tego, czy jest ono prywatne, czy służbowe, powinno być należycie zabezpieczone* – podkreśla Damian Przygodzki, inżynier wsparcia technicznego w ABC Data.

Wcześniej czy później rosnąca liczba ataków wymierzonych w użytkowników końcowych wymusi na firmach inwestycje w rozwiązania przeznaczone do zabez-

pieczania urządzeń mobilnych. Już teraz mogą wybierać spośród szerokiej gamy produktów służących do zarządzania flotą mobilnych terminali, począwszy od antywirusów po systemy MDM. Alternatywę dla wymienionych rozwiązań stanowią narzędzia wchodzące w skład dwóch planów taryfowych pakietu EMS – E3 oraz E5.

Funkcjonalność podstawowego pakietu sprawdzi się w firmach, gdzie korzysta się z różnych urządzeń, systemów operacyjnych lub środowisk IT. Użytkownicy E3 zyskują zaawansowany dostęp do: Azure Active Directory (zarządzanie tożsamością użytkowników i tworzenie zasad dostępu), Intune (administrowanie urządzeniami mobilnymi, aplikacjami mobilnymi i stacjami roboczymi), Azure Information Protection (szyfrowanie danych na poziomie pliku) oraz Advanced Threat Analytics (szybkie wykrywanie zaawansowanych

zagrożeń). Natomiast w bardziej rozbudowanej wersji E5 dodatkowo mogą korzystać z Cloud App Security (zabezpieczenia i monitoring aplikacji chmurowych) oraz Azure Advanced Threat Protection (wykrywanie zagrożeń i zaawansowanych prób ataku – w chmurze). Oba plany taryfowe różni też zestaw funkcji oferowanych w ramach Azure Information Protection i Azure Active Directory.

Więcej niż jedna usługa

Należy podkreślić, że narzędzia tworzący pakiet EMS cechuje duża różnorodność. Jednym z najciekawszych elementów układanki jest Microsoft Intune – system do zarządzania komputerami stacjonarnymi i urządzeniami mobilnymi. Intune integruje się z usługami domenowymi Active Directory, co umożliwia korzystanie z istniejących kont użytkowników i grup

zabezpieczeń. Rozwiązanie zapewnia też scentralizowane zarządzanie oprogramowaniem i jego aktualizacjami.

– *Wycieki danych ze smartfonów należą do najbardziej palących problemów w wielu przedsiębiorstwach. Wynika to z różnorodności systemów operacyjnych, liczby istniejących nakładek i mobilności tych urządzeń. Intune to tylko jedno z wielu potężnych narzędzi w EMS. Abonent może w tym przypadku korzystać aż z pięciu urządzeń, dzięki czemu usługa jest konkurencyjna cenowo w porównaniu z systemami typu MDM. Gdy doda się do tego aspekty integracji z innymi produktami Microsoft, EMS staje się wręcz faworytem w rywalizacji z dostawcami systemów do zarządzania mobilną flotą – tłumaczy Piotr Blonkowski, inżynier wsparcia technicznego w ABC Data.*

Warto podkreślić, że EMS przewidziany jest nie tylko dla użytkowników mobilnych, co pokazuje przykład Azure Information Protection. Usługa umożliwia kontrolę i zabezpieczenie e-maili, dokumentów i poufnych danych niezależnie od tego, gdzie są przechowywane lub komu zostały udostępnione.

Stosowana technika ochrony jest chmurowym następcą Azure RMS, zintegrowanym z Office'em 365 oraz Azure Active Directory. Można jej używać razem z własnymi aplikacjami biznesowymi, a także rozwiązaniami do ochrony informacji dostarczonymi przez producentów oprogramowania, zarówno w przypadku aplikacji hostowanych lokalnie, jak i w chmurze.

Bezpieczna transformacja

Wiele firm rozpoczyna swoją przygodę z chmurą publiczną od pakietu Office 365. Zapewnia on użytkownikom bezpieczny i stabilny dostęp do aplikacji z dowolnego urządzenia i każdego miejsca, a poza tym oferuje więcej funkcji niż pudełkowa wersja. Przedsiębiorcy, dzięki dobrym doświadczeniom z Office 365, często decydują się na korzystanie z innych aplikacji chmurowych. Jednocześnie nierzadko wciąż stosują również tradycyjne rozwiązania. W rezultacie różnorodność urządzeń, systemów operacyjnych, a także środowisk IT stawia właścicieli firm w niełatwej sytuacji. Jednym z największym wyzwania jest zarządzanie elementami tworzącymi cyfrowy ekosystem i ich ochrona.

Korzyści wynikające z zastosowania EMS to:

- ułatwienia w zakresie zarządzania aplikacjami,
- możliwość pracy z dowolnego miejsca i na każdym urządzeniu przy zachowaniu bezpieczeństwa firmowych danych,
- ochrona danych znajdujących się na urządzeniach działających pod kontrolą najpopularniejszych systemów operacyjnych,
- możliwość jednokrotnego logowania do wszystkich zarejestrowanych aplikacji,
- zmniejszenie kosztów zarządzania zespołami pracowników.

– *Firmy, które korzystają z pakietu EMS, znajdują się w uprzywilejowanej sytuacji, ponieważ zyskują dostęp do kompleksowego rozwiązania służącego do zarządzania dostępem i zabezpieczania całego systemu. Za pośrednictwem EMS mogą zbudować strukturę, która pomaga chronić zasoby zarówno lokalne, jak i umiejscowione w chmurze publicznej – wyjaśnia Piotr Blonkowski.*

Firmy, które korzystają z pakietu EMS, znajdują się w uprzywilejowanej sytuacji.

Office 365 wraz z EMS-em tworzą linię ochrony przystosowaną do zmieniającego się krajobrazu zagrożeń cybernetycznych. Ponad 60 proc. ataków rozpoczyna się od przejścia hasła użytkownika, a wykrzycie takiego wycieku średnio następuje dopiero po 100 dniach. Tymczasem dzięki wiedzy i doświadczeniu Microsoftu, na których bazuje Advanced Threat Analytics, jak również analizie behawioralnej zachowania użytkowników – nawet najbardziej zaawansowane i nietypowe ataki są wychwytywane w ciągu pierwszych minut. Koncern z Redmond każdego miesiąca aktualizuje ponad miliard komputerów, obsługuje ponad 450 mld uwierzytelnień, a także analizuje ponad 200 miliardów e-maili pod kątem występowania malware'u.

Kolejna istotna kwestia to procedury w zakresie zachowania bezpieczeństwa i prywatności klientów. Platforma Azure spełnia wiele międzynarodowych i branżowych standardów zgodności, takich jak RODO, ISO 27 001, HIPAA, FedRAMP, SOC 1 i SOC 2, a także normy obowiązujące w poszczególnych krajach, w tym

w Australii – IRAP, Wielkiej Brytanii – G-Cloud, i Singapurze – MTCS.

Pieniądze dla resellera

Część resellerów z rezerwą podchodzi do sprzedaży usług chmurowych. Microsoft stara się rozwiązać ich wątpliwości, oferując nie tylko innowacyjne produkty, lecz także prosty system licencjonowania.

– *W przypadku usług Office 365 i EMS nie ma żadnych tajemnic w zakresie licencji. To ułatwia sprzedaż wymienionych rozwiązań, a tym samym zachęca resellerów do większego zainteresowania chmurową ofertą Microsoftu – zaznacza Piotr Blonkowski.*

Warto także wspomnieć o dodatkowych korzyściach związanych z doradztwem w zakresie uruchamiania i wdrażania poszczególnych modułów wchodzących w skład pakietu EMS. Co ważne, również w czasie korzystania z usługi nadarza się okazje, aby wesprzeć klienta. Jednym z często spotykanych przypadków jest wymiana telefonów, np. przejście z systemu operacyjnego Android na iOS i potrzeba rekonfiguracji urządzeń. Istnieje też możliwość scentralizowanego nadzoru terminali klienta za pośrednictwem portalu.

Tym, co powinno zachęcić resellerów do sprzedaży opisywanych usług, są także tendencje światowe. W czwartym kwartale roku fiskalnego 2017/2018 przychody Microsoftu ze sprzedaży pakietu Office 365 wzrosły o 38 proc. Rośnie też popularność Enterprise Mobility + Security – liczba obsługiwanych urządzeń zwiększyła się we wspomnianym okresie z 65 mln do 82 mln sztuk.

Kontakt:

Mateusz Trzcziński, Cloud Business Development Manager, ABC Data, Mateusz.Trzcinski@abcdata.eu



Fot. AdobeStock

Mali providerzy na dużych zakupach

Mali i średni dostawcy usług internetowych, aby przetrwać na trudnym rynku, muszą inwestować w innowacyjne rozwiązania.

WOJCIECH URBANEK

W Polsce działa niemal 2,8 tys. operatorów zaliczanych do kategorii MŚP. Według danych Krajowej Izby Komunikacji Elektronicznej (KIKE) dominują wśród nich mali dostawcy – 60 proc. oferuje usługi maksymalnie 300 klientom. Tylko pięćdziesięciu ISP może pochwalić się ponad 10 tys. klientów. Wśród małych i średnich usługodawców są tacy, którzy ledwo wiążą koniec z końcem. Ale nie brakuje firm, które mogą być łakomym kąskiem dla integratorów i resellerów. Według ekspertów KIKE ok. 30 proc. małych operatorów ma potencjał inwestycyjny i skalę działania wystarczającą do realizacji projektów o wartości od 1 do 10 mln zł. Co

ważne, posiadają oni również doświadczenie w budowie sieci oraz w zdobywaniu i obsłudze abonentów.

– *Mniejsi operatorzy stanowią dość liczącą grupę, która na przestrzeni lat wypracowała sobie dość dobrą pozycję. Część z nich dzięki wykorzystaniu środków unijnych rozwinęła swój potencjał technologiczny. Inwestycje w sieci światłowodowe zdecydowanie podnoszą wartość małych ISP, co zwiększa ich atrakcyjność w oczach dużych firm w kontekście potencjalnego przejścia – przyznaje Paweł Bociąga, prezes Symmetry.*

Warszawski integrator oferuje szeroką gamę produktów dla ISP, począwszy od systemów bezpieczeństwa przez infra-

strukturę IT w modelu IaaS z usługami zarządzania aż po pakiet usług obejmujących dzierżawę w pełni skonfigurowanych stacji roboczych i serwerów wraz z backupem w chmurze oraz usługą monitorowania środowiska IT. Jednakże wielu resellerów, a także integratorów sceptycznie patrzy na wspomnianą grupę klientów, m.in. ze względu na duże rozdrobnienie w tym segmencie rynku IT oraz nieczytelne reguły gry. Co ciekawe, również niektórzy producenci mają na ten temat podobne zdanie.

– *To samowystarczalny segment, gdzie proces zakupowy jest skrócony do absolutnego minimum. Operatorzy kupują sprzęt bezpośrednio u producenta. Nie wi-*

dzę tu zbyt wielkiej przestrzeni do działania dla naszych partnerów – mówi Piotr Dudek, Country Manager Eastern Europe Netgear.

MALI BRONIĄ SWOJEJ POZYCJI

Rodzimym rynek telekomunikacyjny znajduje się w fazie głębokich przemian. Z pewnością nie jest to komfortowa sytuacja dla małych i średnich providerów, zaciekle walczących o rynkowy byt. Duże telekomunikacyjne starają się oferować pakiety łączące nie tylko różne usługi (telefon, Internet, telewizję), ale też rozwiązania konwergentne łączące telefonią stacjonarną i mobilną. Czy lokalni usługodawcy są w stanie dotrzymać im kroku?

– Z naszego punktu widzenia właśnie mali i średni ISP stanowią najbardziej interesującą grupę. Ciągłe dynamicznie rozwijają biznes i świetnie funkcjonują na terenach pominiętych przez dużych operatorów – mówi Robert Kulasiński, Distribution Channel Manager w TP-Linku.

Warto dodać, że oferta producenta trafia do tych operatorów kablowych, którzy jeszcze nie przebudowali swoich sieci i oferują dostęp w technologii miedzianej ADSL, xDSL lub urządzenia mobilne LTE. W ostatnim kwartale br. chiński producent chce zaprezentować pierwsze modele dystrybucyjnych OLT (Optical Line Terminal) oraz końcówek klienckich ONT (Optical Network Terminal).

Jednak nie wszyscy postrzegają przyszłość lokalnych ISP w jasnych barwach. W najbardziej rozwiniętych krajach europejskich karty rozdają globalne telekomunikacyjne – w Niemczech jest to ponad 90 proc. rynku. Inaczej przedstawia się sytuacja w Polsce, gdzie mali i średni dostawcy obsługują ok. 20 proc. rodzimych użytkowników usług internetowych. Niewykluczone, że w najbliższych latach globalne koncerny wyruszą na łowy i przejmą najbardziej perspektywicznych rodzimych usługodawców.

Specjaliści z Audyta przekonują, że scalanie polskiego rynku ISP jest procesem nieuniknionym. Spadające ceny jednostkowe usług detalicznych sprawiają, że tylko oszczędności kosztów i synergia powstające w wyniku zwiększającej się „masy” obsługiwanych klientów i usług zapewniają dostawcom usług skuteczne

Zdaniem integratora

□ Paweł Bociąga, prezes Symmetry

Mali i średni dostawcy Internetu mają pozytywny wpływ na rozwój lokalnego biznesu na terenach odsuniętych od dużych miast, m.in. przez tworzenie nowych miejsc pracy dla tamtejszej ludności. Z drugiej strony, biorąc pod uwagę aktualne ograniczenia w zakresie dotacji, jak również sił sprzedażowo-marketingowych lokalnych ISP, istnieje ryzyko osłabienia ich pozycji. Mniejsi dostawcy w walce o klienta zwykle proponują opcję „więcej za mniej”, co przekłada się na jakość oferowanych usług. Ponadto z uwagi na nieduże zasoby finansowe firmy te powstają przy zaangażowaniu minimalnych środków. W rezultacie bardzo często stosowane są zamienniki oraz tańsze i mniej trwałe światłowody. W konsekwencji w przyszłości może to spowodować falę awarii. Szanse na utrzymanie się na rynku mają firmy prowadzące działalność poza dużymi aglomeracjami lub na ich obrzeżach, wyposażone w dobrą infrastrukturę oraz charakteryzujące się dobrą kondycją finansową.

konkurowanie na rynku. Lokalni ISP są tego świadomi i nie stoją z założonymi rękami. Podmioty o zbliżonej wielkości i potencjale zaczynają łączyć siły. Najczęściej są to akwizycje, ale ISP zawierają też tymczasowe sojusze. Firmy tworzą spółki celowe, tzw. SPV (Special Purpose Vehicle). Spełniają one rolę wspólnych platform współpracy w określonych zadaniach, np. działając jako grupa zakupowa.

Natomiast bardziej rozproszone sieci ISP, obciążone wysrubowanymi parametrami SLA, korzystają z zaawansowanych rozwiązań typowych dla dużych operatorów – tłumaczy Paweł Bociąga.

BEZPIECZNA INFRASTRUKTURA

Mali i średni ISP mają w zanadru co najmniej kilka atutów. Niektórzy niemal perfekcyjnie potrafią wykorzystać znajomość lokalnych społeczności. Jeszcze innych cechuje duża elastyczność, pozwalająca przystosować się do specyficznych potrzeb klienta. Ale jest też druga strona medalu. Mniejsze podmioty często nie są w stanie pokonać bariery technologicznej, a tym samym stworzyć alternatywy dla usług oferowanych przez globalne koncerny.

– Mali usługodawcy nie dysponują taką siłą nabywczą ani możliwościami inwestycyjnymi jak wielcy gracze. Dlatego powinni mieć jasną wizję wyboru odpowiedniej technologii HFC lub światłowodów. Nie mniej istotną jest modernizacja sieci, które są przestarzałe i często uniemożliwiają korzystanie z usług wymagających dużych przepływności – doradza Roman Pawlina, dyrektor sprzedaży w departamencie EBG Huawei.

Powszechne wykorzystanie monitoringu w biurach oraz mieszkaniach prywatnych bądź telewizory działające w rozdzielczości 4K wymuszają na providerach inwestycje w rozwiązania bazujące na technologii GPON. Pod tym względem w najbliższej przyszłości niewiele się zmieni. Poza tym ISP prędzej czy później zaczną wydawać więcej pieniędzy na oprogramowanie. ➤

Scalanie polskiego rynku ISP jest procesem nieuniknionym.

Przetarasowania na rynku nie pozostają bez wpływu na decyzje operatorów. Mniejsi gracze są dużo łatwiejszym partnerem w negocjacjach, ale ograniczone fundusze nie pozwalają im na podpisywanie spektakularnych kontraktów handlowych. Z kolei duzi usługodawcy stawiają wysokie wymagania i często zaopatrują się w sprzęt bezpośrednio u producentów. Tym, co różni obie grupy nabywców, jest zróżnicowane podejście do technologicznych nowości.

– Część małych firm przywiązuje znikomą wagę do utrzymania sieci, naprawy czy optymalizacji działań z wykorzystaniem innowacyjnych produktów. Wielu dostawców usług internetowych używa darmowego systemu LMS (LAN Management System) oraz jego modyfikacji.



Andrzej Niziołek,
starszy menedżer
regionalny
Veeam Software
w południowej
i północnej części
Europy Wschodniej

Zdaniem specjalistów

ANDRZEJ NIZIOŁEK Lokalni ISP muszą wyróżnić się na tle globalnych dostawców. Tylko niestandardowe podejście, nietypowe rozwiązania wykorzystujące niszowe technologie czy produkty przeznaczone dla startupów pozwolą im zbudować przewagę konkurencyjną. Idąc tym tropem, powinni się interesować nowościami, jednak na razie idą utartym szlakiem, co trochę rozczarowuje.

Adam Przetak,
Huawei Product
Manager, S4E



ADAM PRZETAK Rozwój technologii LTE spowodował bardzo duże zamieszanie na rynku ISP. Mniejsi operatorzy muszą nadążyć za powszechnym dostępem do usług Internetu mobilnego, świadcząc swoje usługi na wyższym poziomie bądź też rozszerzając ofertę o dodatkowe usługi, np. telewizję w jakości obrazu 4K. Dominacja dużych operatorów komórkowych, świadczących usługi internetu mobilnego, może zahamować rozwój lokalnych ISP, co przełoży się na zmniejszenie konkurencji i (paradoksalnie) obniżenie jakości usług.



Piotr Głydzia,
dyrektor działu
Action Business
Center, Action

PIOTR GŁYDZIAK Największe zalety rodzimego rynku ISP to niezwykle dynamiczny rozwój technologii oraz stale rosnące zapotrzebowanie na przepustowość. Oba te czynniki generują duże wydatki dostawców usług internetowych na architekturę sieciową. Największym mankamentem rynku ISP jest zaś uzależnienie dużych projektów od unijnych dotacji.

Tomasz Dylak,
dyrektor Biura
Inwestycji, Exatel



TOMASZ DYLIK Mniejsi providerzy łatwiej potrafią zrozumieć potrzeby odbiorców i szybciej dostosowywać się do zmieniającej się sytuacji aniżeli globalni usługodawcy. To zazwyczaj przekłada się na lepsze warunki świadczonych usług. Jednakże segmentacja jest jednocześnie słabością ISP. Duże firmy dostarczające produkty na rynek konsumencki dysponują potężną siłą inwestycyjną i marketingową. Dlatego w najbliższym czasie możemy spodziewać się intensywnej walki o udział w rynku. Co ważne, dostawcy usług są zainteresowani nowinkami technologicznymi. Szczególnie poszukują rozwiązań pozwalających na obniżenie kosztów i zwiększenie elastyczności sieci.

➤ – *Firmy z tego sektora coraz większą wagę przykładają do wirtualizacji sieci oraz budowy sieci programowalnych. Obecnie Software Defined Networking jest postrzegany jako rozwiązanie przyszłości. Ale nie mam wątpliwości, że obok 5G będzie to jeden z filarów przyszłych sieci telekomunikacyjnych. Zauważamy też wzrost zainteresowania usługami związanymi z bezpieczeństwem – tłumaczy Tomasz Dylak, dyrektor Biura Inwestycji w Exatelu.*

Należy podkreślić, że mali i średni operatorzy starają się iść z duchem czasu, wprowadzając do swojej oferty np. oprogramowanie antywirusowe bądź pocztę elektroniczną. Taki model wybrała m.in. wielkopolska Asta-Net, która oferuje abonentom aplikacje bezpieczeństwa jako dodatkową usługę. Robert Dąbrowski, szef działu inżynierów w Fortinecie, twierdzi, że ta forma współpracy w najbliższych latach będzie zyskiwać na popularności.

– *Fortinet współpracuje z ISP działającymi na różnych obszarach o zasięgu lokalnym i ogólnokrajowym. Obserwujemy znaczny wzrost zainteresowania providerów dziedziną kreowania nowych usług, w tym bezpieczeństwem sieci – dodaje Robert Dąbrowski.*

Duże nadzieje z rozwojem usług bezpieczeństwa wiążą specjaliści polskiego oddziału Huawei. Roman Pawlina zauważa, że providerzy nie przywiązują należytej wagi do zabezpieczeń przed atakami DDoS i zazwyczaj wdrażają tanie substytuty zamiast profesjonalnych systemów.

SZANSA NA SUKCES

Rodzimy rynek ISP w Polsce jest rozdrobniony i zróżnicowany, co nie ułatwia zadania dostawcom rozwiązań. Ale tam, gdzie niektórzy widzą problemy, inni dostrzegają szanse. Mniejsi operatorzy mogą czę-

ściej poszukiwać produktów szytych na miarę. Tym bardziej że nie stać ich na narzędzia i usługi projektowe przeznaczone dla globalnych koncernów. Niewykluczone, że sięgną po rozwiązanie zaproponowane przez integratorów. Poza tym, jeśli sprawdzą się przewidywania analityków zapowiadających dominację oprogramowania, sieci telekomunikacyjne będą bazować na kilku standardowych modelach sprzętu. Wówczas wyróżnikiem będzie oprogramowanie zarządzające całym środowiskiem. W tym przypadku również pojawia się pewna przestrzeń do działania dla integratorów.

Niestety, trzeba się też liczyć z mniej optymistycznym scenariuszem: mniejsi i średni dostawcy usług internetowych zaczęną tracić udział w rynku na rzecz wielkich koncernów. Beneficjentem takiego stanu rzeczy będzie jedynie grono kilku dużych integratorów. ■

Oryginalne produkty Cisco. Spokój i komfort.

Autoryzowany dystrybutor Cisco. Twój zaufany dostawca.

Produkty Cisco w niewiarygodnie niskiej cenie? Bardzo atrakcyjna cena może oznaczać, że oferowane produkty lub ich części są używane, stare, nieoryginalne, modyfikowane, nielegalnie importowane lub niepoprawnie skonfigurowane. Takie produkty mogą nie posiadać ważnej licencji na oprogramowanie, gwarancji Cisco i wsparcia technicznego Cisco. Mogą stwarzać zagrożenie dla sieci Twojego klienta oraz jego całego biznesu.

Firma Cisco zaleca swoim autoryzowanym partnerom, aby kupowali produkty Cisco bezpośrednio od autoryzowanych dystrybutorów.

[Aby uzyskać więcej informacji, wejdź na \[www.cisco.com/go/buyright\]\(http://www.cisco.com/go/buyright\)](http://www.cisco.com/go/buyright)
lub napisz do nas na brandprotection@cisco.com

Logo autoryzowanego dystrybutora



G DATA stawia na dostawców ISP

Dostawcy usług internetowych nie ograniczają swojej działalności do sprzedaży podstawowych rozwiązań i poszukują dodatkowych źródeł przychodów. Jednym z pomysłów jest oferowanie aplikacji bezpieczeństwa w modelu subskrypcyjnym.

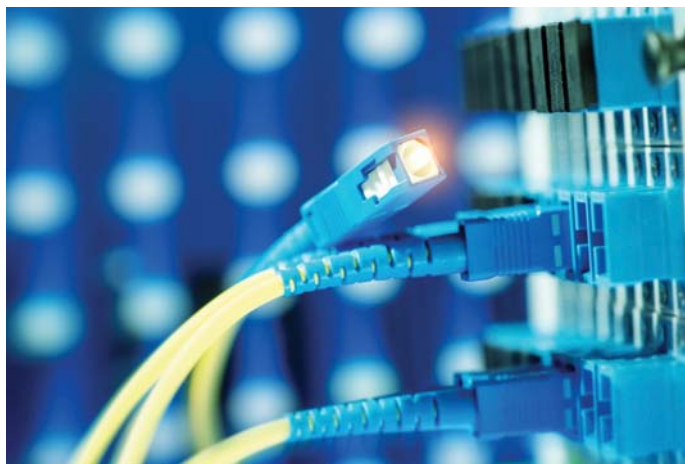
Dla większości klientów kluczowym kryterium decydującym o wyborze dostawcy usług internetowych jest cena abonamentu. Jeszcze inni zbierają opinie od znajomych, dopytując się o jakość oferowanych usług. Niemniej w ostatnim czasie bardzo szybko rośnie liczba użytkowników, którzy przywiązują dużą wagę do kwestii bezpieczeństwa.

– *Narastająca ilość cyberataków, a także zuchwałość hakerów działają na wyobraźnię internautów. Nasi klienci coraz częściej zdają sobie sprawę z istniejącego ryzyka i starają się przed nim należycie zabezpieczyć* – tłumaczy Radosław Leśniewski z Asta-Net.

Oczywiście providerzy chronią sieć, mając na uwadze poufność danych, a także chcąc zapewnić klientom bezpieczny dostęp do Internetu. Jednak to nie wystarczy, aby całkowicie ochronić użytkowników.

– *ISP powinni przejawiać większą inicjatywę w zakresie ochrony danych. Ważne, żeby informować klientów o cyberzagrożeniach, a także oferować im dodatkowe usługi* – przekonuje Radosław Leśniewski.

Ta strategia znajduje uzasadnienie, gdyż dostawcy nie odpowiadają za poziom zabezpieczeń urządzeń końcowych internautów. Natomiast dzięki różnorodnym zabiegom mogą pośrednio wpłynąć na decyzje klientów. W ten sposób działa wielkopolski provider Asta-Net. Firma istnieje od 1989 r. i obsługuje około 50 tys. klientów indywidualnych oraz biznesowych. Ten lokalny operator w ramach usług dodanych oferuje aplikację bezpieczeństwa G DATA. Rozwiązanie chroni przed złośliwym oprogramowaniem i cyberprze-



stępami komputery, które działają pod kontrolą systemu operacyjnego Windows, oraz urządzenia przenośne z Androidem. Korzystający z usługi nie muszą obawiać się konsekwencji związanych z wejściem na fałszywe strony bankowe, podmianą konta podczas dokonywania przelewu czy ataków typu ransomware. Gospodarstwa domowe, które zdecydowały się na usługę G DATA, płacą za nią 10 zł miesięcznie.

– *Umowę o współpracy z firmą G DATA podpisaliśmy w 2009 r. O wyborze tego producenta zadecydowały dwa czynniki: bardzo dobra jakość oprogramowania i korzystne warunki kooperacji. Posiadamy dostęp do bazy danych G DATA, dzięki czemu na bieżąco zabezpieczamy urządzenia naszych klientów* – mówi Radosław Leśniewski.

Asta-Net promuje usługę G DATA w materiałach marketingowych. Ponadto przedstawiciele handlowi, a także pracownicy call center w czasie rozmów z klientami informują ich o możliwościach niemieckiego rozwiązania. Co ciekawe, operator ma też specjalną ofertę dla użytkowników biznesowych (w ich przypadku cena usługi jest negocjowana indywidualnie). Działania

marketingowe Asta-Net, a także ofensywa cyberprzestępców napędzają koniunkturę na aplikacje bezpieczeństwa.

– *Z miesiąca na miesiąc obserwujemy znaczne wzrosty przychodów ze sprzedaży usługi G DATA. Jesteśmy bardzo zadowoleni z wyników. Najbliższa przyszłość tego produktu rysuje się w jasnych barwach. Ludzie wolą zapłacić 10 złotych i odpowiednio się zabezpieczyć, niż ry-*

zyzkować utratę cennych danych – dodaje Radosław Leśniewski.

Ośmioletnia współpraca Asta-Net i G DATA przynosi obopólne korzyści. Do kasy operatora wpływają dodatkowe pieniądze, natomiast jego klienci otrzymują solidny produkt. Z kolei producent antywirusów ma cennego partnera o ugruntowanej pozycji na lokalnym rynku.

– *Ten model partnerstwa będzie zyskiwać na popularności. G DATA chętnie podejmuje współpracę z dostawcami ISP, zapewniając im atrakcyjną marżę, miesięczne rozliczenia oraz programy motywacyjne dla handlowców. Nie bez znaczenia jest to, że provider korzysta z bezpiecznego połączenia z naszym API i automatycznie generuje klucze dla użytkowników końcowych* – podsumowuje Robert Dziemianko, Marketing Manager w G DATA.

Więcej informacji dotyczących samej firmy oraz rozwiązań G DATA można znaleźć na stronie www.gdata.pl.

Kontakt z działem handlowym: sales@gdata.pl lub telefonicznie 94 372 96 69



MADE
IN
GERMANY

ROZWIĄZANIA ANTYWIRUSOWE G DATA W OFERCIE ISP

Wirusy, phishing, ransomware? Zostaw to nam! Rozwiązania bezpieczeństwa G DATA Antivirus, Internet Security i Mobile Internet Security zabezpieczą urządzenia Twoich abonentów.

Co oferujemy?

- kompleksowe szkolenia handlowe i produktowe dla Twoich pracowników
- konkursy, promocje i programy motywacyjne dla handlowców
- automatyzacja zarządzania licencjami oraz integracja z LMS
- współpraca na zasadach **abonamentu** z rozliczaniem miesięcznym za wykorzystane licencje
- wsparcie marketingowe oraz techniczne

Buduj swój sukces z G DATA.
www.gdata.pl



Fot. AdobeStock

Zarządzanie w stylu all in one

Administratorzy chcieliby mieć wszystko zautomatyzowane i pokazane na jednym ekranie. Boją się jednak, że nowe narzędzie może pozbawić ich pracy. To oznacza, że o ewentualnym wdrożeniu warto rozmawiać także z kadrą zarządzającą u potencjalnego klienta. Argumentem jest wtedy efektywność operacyjna jego firmy.

TOMASZ JANOS

Producenci oprogramowania do zarządzania IT konsolidują w jednym pakiecie wiele funkcji, co ma znakomicie ułatwić pracę administratora. Korzystanie z punktowych narzędzi, przeznaczonych do obsługi wybranych elementów infrastruktury, bywa bardzo uciążliwe. Wiąże się z koniecznością używania wielu ekranów i przełączania się między nimi. Tym samym wzrasta ryzyko przeoczenia incydentów i zbyt późnej reakcji na nie. Producenci zwracają uwagę na to, że polski rynek do tej pory rozwijał się w taki sposób, że klienci najczęściej muszą zarządzać środowiskami heterogenicznymi.

– Są tam najróżniejsze platformy na serwerach i urządzeniach końcowych, a każda potrzebuje specjalisty, który ją zna i potrafi dbać o utrzymanie sprzętu – mówi Bogdan Lontkowski, dyrektor regionalny na Polskę, Czechy, Słowację i kraje bałtyckie w Ivanti.

Klienci powinni więc docenić możliwość korzystania ze scentralizowanej bazy danych, która zapewni usystematyzowanie całości procesów obsługi IT w przedsię-

biorstwie. Rynkowym standardem jest dostarczanie usług monitorowania i nadzoru nad siecią, zarządzania stacjami roboczymi i działaniami ich użytkowników, ochrony danych i obsługi zgłoszeń serwisowych. Możliwości rozwiązania all in one są bardzo duże – od zarządzania sprzętem i licencjami na oprogramowanie po obsługę uprawnień użytkowników oraz monitorowanie ich aktywności na sprzęcie firmowym.

– Śledzenie działań użytkowników oczywiście nie służy do inwigilacji, ale utrzymania standardów bezpieczeństwa. Pozyskane informacje wykorzystywane są do budowania polityki dostępu do aplikacji i internetu – wyjaśnia Marcin Matuszewski, ekspert pomocy technicznej w Axence.

W doborze odpowiedniego systemu, poza najwyższymi standardami bezpieczeństwa, bardzo ważna jest też otwartość narzędzia. Czy obsługuje więcej systemów operacyjnych, czy tylko Windows? Czy można monitorować dowolne zewnętrzne aplikacje (np. systemy ERP lub autorskie systemy pisane pod kątem

potrzeb konkretnego klienta) oraz czy można tworzyć samemu procedury monitoringu i automatyzacji?

– Taki system wymaga więcej pracy na etapie powdrożeniowym, ale zapewni na lata solidną podstawę do podniesienia bezpieczeństwa i efektywności całej infrastruktury IT – podkreśla Andrzej Tarasek, dyrektor w firmie Vida.

CO MY TU MAMY?

Podstawą oprogramowania do zarządzania infrastrukturą i jej monitoringu jest inwentaryzacja stanu posiadania. Stanowi ona punkt wyjścia do administrowania całym środowiskiem, a więc działań operacyjnych. Z informacji uzyskanej w ramach inwentaryzacji mogą wynikać też przedsięwzięcia związane z zakupami, serwisem, jak również kontrolą poszczególnych składników systemu informatycznego. Wpisywać się w to będą m.in. narzędzia do zarządzania posiadaniem oprogramowaniem i licencjami, czyli SAM (Software Asset Management).

Bardzo ważnym składnikiem pakietów do zarządzania jest dystrybucja oprogramowania. Automatyzacja instalowania i odinstalowywania systemów operacyjnych oraz programów odgrywa kluczową rolę przy odciążaniu działów IT. Większe przedsiębiorstwo o rozproszonej infrastrukturze nie poradzi sobie bez możliwości przygotowywania paczek oprogramowania (często bardzo złożonych), które można następnie rozprowadzić po wszystkich komputerach. Taka masowa dystrybucja wiąże się jednak z ryzykiem dostarczenia oprogramowania, które będzie powodować konflikty, a nawet zawierać złośliwy kod. Dlatego powinien ją poprzedzać etap wstępny, polegający na wykorzystaniu środowiska testowego w firmie.

W ramach kontroli obciążenia i temperatury procesorów, wykorzystania pamięci RAM, zajętości dysków – gdy zostały ustalone wartości progowe – dział wsparcia może otrzymywać alerty o ich przekroczeniu i odpowiednio na nie reagować. Będzie wtedy działał bardziej prewencyjnie (zapobiegając przestojom) niż reaktywnie (naprawiając systemy).

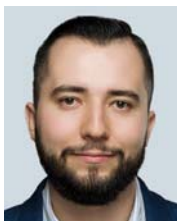
Z przejściem od reaktywnego do prewencyjnego działania wiąże się wykorzystanie tych funkcji oprogramowania do zarządzania i monitorowania, które będą wspomagać obsługę kolejnych linii wsparcia w firmie (helpdesku i serwisu).

– *Zarządzanie incydentami, wnioskami, katalogiem usług to kolejne elementy, które automatyzują i odciążają pracę działów IT* – tłumaczy Bogdan Lontkowski.

Niezbędnym narzędziem jest zdalny pulpit, który umożliwi administratorowi przejęcie zdalnej kontroli nad komputerem w celu przesłania plików, skonfigurowania urządzenia i oprogramowania lub usunięcia usterek. To oszczędność czasu i pieniędzy, bo nie trzeba za każdym razem posyłać pracownika tam, gdzie pojawił się problem.

Elementem zarządzania urządzeniami może być także kontrola ich portów. Blokowanie możliwości użycia niedozwolonych pamięci przenośnych i innych zewnętrznych urządzeń zapobiegać będzie zainfekowaniu systemu informatycznego złośliwym oprogramowaniem oraz chronić przed wyciekami informacji (DLP).

Rośnie liczba i przybywa rodzajów urządzeń wykorzystywanych w firmach,



MARCIN MATUSZEWSKI

ekspert pomocy technicznej, Axence nVision

Wzrasta świadomość osób decyzyjnych. Administratorzy chcą wdrażać narzędzia do zarządzania w przedsiębiorstwach różnej wielkości, z sektora komercyjnego oraz publicznego. Rozmawiamy coraz częściej z właścicielami i menedżerami firm. Ich postrzeganie tego typu produktów jest zgoła odmienne niż administratorów, ale wspólnym mianownikiem jest efektywność operacyjna firmy. Oprogramowanie wykorzystywane jest podczas wdrażania polityki bezpieczeństwa, systemów ISO, pomaga też w spełnianiu wymogów RODO.

a oprogramowanie do zarządzania i monitorowania powinno radzić sobie z nimi wszystkimi – desktopami, notebookami, smartfonami oraz tabletami. I to zarówno z tymi znajdującymi się wewnątrz firmowej sieci, jak i funkcjonującymi na zewnątrz, gdy pracownicy działają zdalnie.

– *Bez względu na to, gdzie znajduje się urządzenie, oprogramowanie do zarządzania powinno umożliwiać zweryfikowanie jego zgodności ze standardami przyjętymi w firmie oraz wyegzekwowanie ich w przypadku braku tej zgodności* – twierdzi Bogdan Lontkowski.

PODATNOŚCI TO OTWARTE DRZWI DO SYSTEMU

Wiedza o stanie posiadania jest kluczowa także z powodu bezpieczeństwa. Jeśli firma nie wie, czym dysponuje zarówno w obszarze sprzętu, jak i oprogramowania, to nie jest w stanie ocenić, z jakimi zagrożeniami może mieć do czynienia. Nie podejrzewa, ile drzwi w jej systemie informatycznym może być otwartych dla napastników. Przy pomocy narzędzi do inwentaryzacji wykryte zostanie np. oprogramowanie, które zostało w sposób niekontrolowany zainstalowane przez użytkowników kom-

puterów i może zagrażać bezpieczeństwu systemu informatycznego.

Wyjątkową rolę pełni zarządzanie podatnościami (lukami) w sieci lokalnej, zdalnej, systemie operacyjnym i aplikacjach. W tym miejscu warto wspomnieć, że poprawka zapobiegająca atakowi ransomware WannaCry była dostępna kilka miesięcy przed tym, zanim on nastąpił. Jego zasięg pokazał, jak dużym problemem jest niezaktualizowane oprogramowanie. Ujawnił brak procedur, skalę zaniedbań i to, że nie używa się powszechnie narzędzi, które brakowi poprawek by zapobiegały.

– *Rozwiązania do ochrony punktów końcowych skupiają się na eliminowaniu zagrożeń – złośliwego oprogramowania, które dostało się do sieci. Ale nie usuwają luk, które wykorzystują wirusy i exploity* – mówi Michał Szubert, Area Sales Manager w Connect Distribution.

Jeśli nawet dostawca systemu operacyjnego zapewnia mniej lub bardziej sprawną dystrybucję łat programowych, to wciąż pozostaje wiele aplikacji, które bez zainstalowanych poprawek „zapraszają” cyberprzestępców do spenetrowania firmowych zasobów (przez lata najbardziej znanymi przykładami takich programów były ▶



SEBASTIAN WĄSIK

Country Manager, Baramundi Software

W przypadku oprogramowania do zarządzania infrastrukturą IT i jej monitorowania rośnie znaczenie narzędzi z obszaru bezpieczeństwa. Klienci przestali postrzegać zabezpieczanie infrastruktury jako wyłącznie koszt i są coraz bardziej zainteresowani jej ochroną. Odnotowujemy zwiększony popyt na moduły, które odpowiadają za skanowanie podatności w środowisku informatycznym i dystrybucję aktualizacji bezpieczeństwa. Jeśli większość zagrożeń, w tym ransomware, wykorzystuje znane luki w oprogramowaniu, to ich skuteczne usuwanie staje się pierwszą potrzebą.

► niektóre produkty Adobe i Java). Dlatego tak ważne jest posiadanie narzędzia, które wyszukuje i eliminuje podatności, zapobiegając atakowi. Automatycznie i masowo, bo gdy administruje się wieloma komputerami, ręczne usuwanie luk nie wchodzi w grę.

Zarządzanie podatnościami – stosowane zarówno przed, jak i po incydencie naruszenia bezpieczeństwa – może być jedną z wielu funkcji rozbudowanego oprogramowania do zarządzania infrastrukturą, jest też dostępne w formie osobnych narzędzi, stworzonych tylko do tego. Dostawcy tych rozwiązań przekonują, że ich produkty zapewniają większą kontrolę nad aktualizacjami niż mechanizmy oferowane przez producentów systemów operacyjnych i aplikacji.

NARZĘDZIA TYLKO DLA NAJWIĘKSZYCH?

Producenci zintegrowanych pakietów do zarządzania i monitorowania protestują, gdy sugeruje się im, że ich oprogramowanie jest tylko dla dużych i bogatych firm. Marcin Matuszewski zwraca przy tym uwagę, że zaletą narzędzi all in one jest ich skalowalność – niezależnie od wielkości infrastruktury wdrożenie wygląda tak samo. Jeśli liczba pracowników wzrośnie, nie będzie większych trudności z objęciem ich monitoringiem.

– *Pamiętajmy, że próg wejścia dla tego typu oprogramowania tak naprawdę nie jest wysoki, a korzyści płynące z rozwiązania umożliwiają zwiększenie wydajności pracy oraz efektywności wykorzystanych zasobów* – tłumaczy ekspert Axence.

Przykładowo zdalny dostęp administratorów do komputerów pracowników i zasobów firmy połączony z modułem helpdesk umożliwia zoptymalizowanie czasu pracy wsparcia i oszczędzenie wielu godzin roboczych. Obserwowany jest też wzrost wydajności pracowników, na co zwracają uwagę menedżerowie w firmach.

Choć ze zintegrowanych narzędzi mogą korzystać mniejsze przedsiębiorstwa, to jest pewien poziom, poniżej którego trudno mówić o zwrocie z inwestycji. Ten ostatni okazuje się tym większy, im bardziej rozbudowane jest środowisko, im więcej jest urządzeń końcowych. Gdy zsumuje się oszczędności ze zautomatyzowanej obsługi każdego z nich, w grę wchodzi konkretnie pieniądze.

Rachunek zwrotu z inwestycji jest sprawą bardzo indywidualną. Większy zysk z zakupu rozbudowanego narzędzia będzie miała firma rozproszona geograficznie, z wieloma oddalonymi od siebie oddziałami, w której każda interwencja informatyka wiąże się z koniecznością użycia samochodu i wieloma godzinami spędzonymi na załatwianiu sprawy. Mniej oszczędzi ta, która cały swój system informatyczny mieści na jednym piętrze w budynku.

– *Najmniejszy klient posługujący się naszym rozwiązaniem ma tylko kilkanaście stacji roboczych, ale są one rozproszone na kilku wyspach na północy Niemiec* – mówi Sebastian Wąsik, Country Manager na Polskę w Baramundi Software.

Jak tłumaczy przedstawiciel producenta, nie ma żadnych technicznych ograniczeń dla zastosowania oprogramowania w przedsiębiorstwie dowolnej wielkości. Jednak jeśli weźmie się pod uwagę zwrot z inwestycji, to klientowi opłaci się jego użycie, gdy będzie dysponować nie mniej niż 50 stacjami roboczymi, a najlepiej, gdy będzie ich kilkaset.

A JAK KTOŚ NIE CHCE PŁAĆC?

Są też klienci, którzy – nie chcąc wydawać pieniędzy na oprogramowanie do zarządzania – skłaniają się ku użyciu darmowego rozwiązania open source (oferata w obszarze zarządzania i monitoringu jest dość bogata). Komercyjni dostawcy rozbudowanego oprogramowania odpowiadającego za wiele aspektów zarządza-

nia infrastrukturą przekonują jednak, że trudno znaleźć darmowe narzędzia o podobnie szerokim spektrum zastosowania.

Darmowe rozwiązania nie zawsze są stabilne i dobrze udokumentowane, co wobec mnogości funkcji stanowi problem. Wraz z rozwojem firmy konieczne może stać się przekonfigurowanie lub porzucenie takich narzędzi, co wiąże się ze stratą wcześniej zebranych informacji. Wsparciem dla produktów open source zazwyczaj zajmuje się internetowa społeczność, co nie zawsze gwarantuje sprawne i szybkie rozwiązywanie problemów.

– *Wraz z komercyjnym narzędziem klienci zyskują wsparcie i gwarancję, że system był testowany w każdym z przewidzianych scenariuszy. Trzeba też pamiętać, jak ważne są aktualizacje bezpieczeństwa* – mówi Andrzej Tarasek.

W badaniach Axence okazało się, że sporo klientów decyduje się na tworzenie własnego oprogramowania do monitorowania infrastruktury i wspierania użytkowników. Producent zwraca jednak uwagę, że autorskie aplikacje często sprawdzają się tuż po ich stworzeniu, później natomiast pojawiają się kłopoty z utrzymaniem i rozwojem takich programów.

– *Ryzyko związane z użyciem narzędzi open source jest też takie, że informatyk w firmie, który zajmował się jego dostosowywaniem i modyfikowaniem pod kątem indywidualnych potrzeb, może zmienić pracę i odejść. Dalsze ich wykorzystanie stanie wtedy pod znakiem zapytania* – ostrzega Bogdan Lontkowski.

Wszyscy rozmówcy CRN Polska podkreślają, że polski rynek jest bardzo dojrzały. Klienci są świadomi swoich potrzeb. Wiedzą, co chcą uzyskać, i potrafią dokładnie wypytać dostawców, czy ci są w stanie im to zapewnić. Najczęściej chcą rozwiązywać problemy, na które odpowiedź wprost stanowi oprogramowanie do zarządzania i monitorowania infrastruktury IT. Dlatego rozmowa z nimi jest łatwa do momentu, gdy nie zejdzie na temat pieniędzy. I trudno się dziwić – budżety na informatykę to najsłabsze ogniwo także w biznesie oprogramowania do zarządzania.

ZARZĄDZANIE JAKO USŁUGA

Dostawcy chcieliby, żeby biznes resellera polegał nie tylko na sprzedaży oprogra-

Spora szansa na sprzedaż

Z badania CATI przeprowadzonego na zlecenie Axence wśród szefów i specjalistów IT wynika, że 60 proc. polskich firm z grupy docelowej nie wykorzystuje narzędzi informatycznych do centralnego zarządzania i monitorowania sieci. Otwiera to duże możliwości dla producentów i sprzedawców tego typu rozwiązań.

Zdaniem integratora

▣ Andrzej Tarasek, dyrektor, Vida

Rozwiązania do zarządzania i monitoringu sprawdzą się zarówno w większej, jak i mniejszej firmie. Kluczem jest wpływ IT na jej działalność. Gdy jest znaczny, wdrożenie takiego systemu staje się koniecznością. Biorąc pod uwagę nakłady na wdrożenie oraz stosunek efektu do ceny, dobry system do monitoringu i zarządzania można wdrożyć już od 100 urządzeń końcowych. Z drugiej strony może się okazać, że 20 kluczowych serwerów też będzie wymagać korzystania z takiego narzędzia, a informatycy z firmy z tysiącem stacji preferują ręczną obsługę wszystkiego. Bo firmowy dział IT bywa często barierą. „Gdy wdroży się taki system, my będziemy już niepotrzebni” – takie myślenie jest powszechne, dlatego warto rozmawiać z menedżerami, a nie tylko informatykami. Dział IT powinien wносить wartość dodaną do firmy, a nie występować jedynie w roli „strażaka”. Trudno podnosić efektywność, kiedy codzienne, często powtarzające się zadania zabierają 80 proc. czasu pracy. Do tego w porównaniu z dzisiejszymi stawkami wynagrodzeń specjalistów ceny takich systemów nie są wygórowane.

owania klientowi końcowemu, ale także na świadczeniu zewnętrznych usług z wykorzystaniem ich narzędzi. Zwłaszcza gdy usługodawca stworzy z nich platformę, za pomocą której może obsługiwać wielu klientów. Nawet firmy, które mają jedynie po 10–20 komputerów, a nie mają własnych informatyków. Oprogramowanie pozwoli usługodawcy wykonywać zdalnie większość prac dla wielu tego rodzaju klientów. W końcu wykorzystanie narzędzi do zarządzania i monitoringu infrastruktury w modelu MSP (Managed Service Provider) wydaje się być czymś naturalnym.

Jednak zdaniem Bogdana Lontkowskiego na razie nie jest on zbyt popularny wśród mniejszych resellerów i stosują go raczej więksi integratorzy.

– *Uświadamianie możliwości świadczenia usług, a nie tylko sprzedaży oprogramowania czy infrastruktury to praca od podstaw. Trzeba pokazać korzyści, jakie daje obsługa klientów, zarówno za pomocą oprogramowania, które zakupił sam klient, jak i takiego, które może nabyć sam reseller, by rozwinąć swoją ofertę* – tłumaczy przedstawiciel Ivanti.

Jak twierdzi Andrzej Tarasek, firmy działające jako MSP i świadczące usługi outsourcingu IT oczekują narzędzi prostych w obsłudze, bezpiecznych, otwartych i skalowalnych. Mają być takie, bo jeśli dziś ISP obsługują 500 urządzeń końcowych, to za rok chcą zarządzać 5 tysiącami. W takim modelu biznesowym tylko maksymalna automatyzacja procesów za-

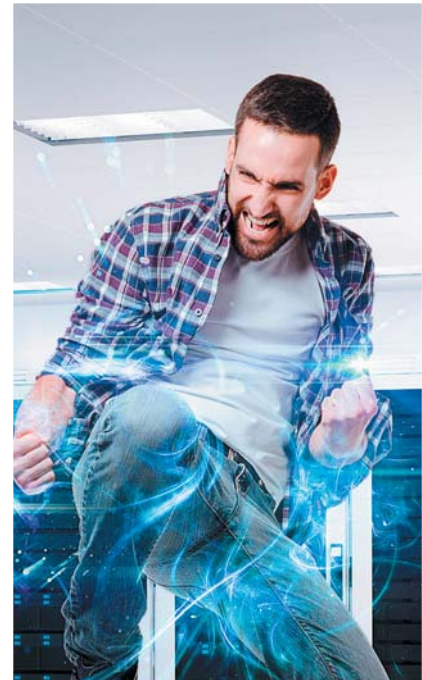
pewnia generowanie marży. Innymi słowy, im więcej robi system, a nie kolejni pracownicy, tym więcej zarobi usługodawca.

– *Jak zapewnić odpowiednie SLA w sytuacji, gdy nie możemy objąć monitoringiem i kontrolą całego środowiska, za które odpowiadamy? Jeśli mamy wybierać między systemem monitoringu, zarządzania i automatyzacji, przy użyciu którego dwóch pracowników obejmie kontrolą 2 tys. stacji roboczych lub 200 serwerów, a pięcioma narzędziami, do których potrzeba dziesięciu ludzi, to decyzja jest prosta* – uważa przedstawiciel Vidy.

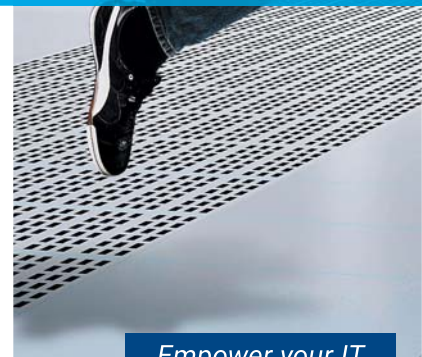
Obsługa klientów może się odbywać z wykorzystaniem chmury, która doskonale nadaje się do uruchomienia platformy usługowej. Jednak oferta „as a Service”, której znaczenie rośnie na zachodnich rynkach, w naszym kraju wciąż znajduje się w fazie początkowej.

– *W Polsce jeszcze niewiele firm korzysta kompleksowo ze środowiska chmurowego, tym bardziej że dostępne na rynku modele on-premise sprawiają wrażenie przystępnych cenowo* – zauważa Marcin Matuszewski.

Trendy związane z chmurą przychodzą do nas z opóźnieniem. Czy to dobrze, czy źle? Zdania są podzielone. Bez wątpienia pewna zwłoka daje szansę na uniknięcie błędów, jakie popełniają pionierzy. Ale to nieuniknione – wraz z rozwojem technologii cloud computingu i popularyzacją tych rozwiązań w przedsiębiorstwach, model zarządzania IT będzie ewoluował w kierunku chmury. ■



Ujednolicone zarządzanie urządzeniami końcowymi



Empower your IT

Szybko i bezpiecznie dzięki automatyzacji!

Oprogramowanie baramundi Management Suite jest wysokiej jakości narzędziem, które zapewnia łatwe i niezawodne zarządzanie infrastrukturą IT firmy.

Poznaj pakiet baramundi

www.baramundi.pl/wersja-testowa-crm

Ivanti: automatyzacja pracy działu IT

Dzięki oprogramowaniu Ivanti Endpoint Manager możliwe jest znaczne ograniczenie wykonywania powtarzalnych zadań przez pracowników działu IT oraz zapewnienie wysokiego poziomu bezpieczeństwa firmowych danych.

Dla administratorów IT zarządzanie infrastrukturą teleinformatyczną jest jednym z najbardziej rutynowych działań, ale też związanym z bardzo dużą odpowiedzialnością. Elementów tej pracy jest wiele: inwentaryzacja sprzętu i oprogramowania, obsługa systemów do administrowania zasobami, licencjami, dbałość o instalację aktualizacji i in. Aby wymienione zadania były wykonane poprawnie, konieczne jest posiadanie wiedzy o zgromadzonych w przedsiębiorstwie zasobach IT, stosowanych regułach polityki bezpieczeństwa oraz uprawnieniach przyznanych użytkownikom.

Niemalym problemem w firmach jest brak czasu na rzetelne wykonywanie zadań związanych z zarządzaniem IT – wystarczy sobie wyobrazić konieczność zaktualizowania systemu operacyjnego lub aplikacji na tysiącu komputerów i późniejszą weryfikację poprawności przebiegu tego procesu. Dziś w większości przedsiębiorstw odbywa się to ręcznie, więc administratorzy nie zajmują się ważniejszymi rzeczami niż bieżąca obsługa infrastruktury.

Tymczasem zarządzanie środowiskiem IT można w dość prosty sposób zautomatyzować za pomocą narzędzi dostępnych w portfolio firmy Ivanti. Możliwe jest stworzenie katalogu świadczonych w sposób automatyczny usług, z których korzystają użytkownicy, np. wnioskowanie o udostępnienie licencji dla jakiejś aplikacji i jej automatyczna instalacja, przypisanie uprawnień użytkownika itd. Dzięki temu zespoły IT oszczędzają wiele czasu, ale nie tracą kontroli nad całym środowiskiem.

WSZECHESTRONNE ZARZĄDZANIE KOŃCÓWKAMI

Rozwiązanie Ivanti Endpoint Manager (wcześniej dostępne jako Landesk Management Suite) zapewnia zinwentaryzowanie sprzętu, wirtualnych maszyn i oprogramowania tworzących środowisko IT klienta oraz prowadzenie analizy jego użytkowania. Moduł Software License Monitoring umożliwia kontrolowanie liczby uruchomień danej aplikacji przez każdego użytkownika oraz czasu jej użytkowania. Pomaga to w monitorowaniu stopnia wykorzystania posiadanych licencji – jeżeli pracownik nie sięgnie po daną aplikację przez określony czas, można ją automatycznie odinstalować i w ten sposób „odzyskać” licencję dla innego, np. nowozatrudnionego użytkownika. Może też się zdarzyć, że liczba posiadanych licencji przekracza potrzeby firmy i z części można zre-

zygnować, zmniejszając tym samym wartość opłat za wsparcie lub aktualizacje, wnoszonych na rzecz producenta danego oprogramowania. Software License Monitoring odpowie też na pytanie czy na urządzeniach zainstalowana jest odpowiednia ilość oprogramowania w stosunku do zakupionych licencji.

Jeżeli u klienta zainstalowane jest środowisko Active Directory, w którym odzwierciedlono strukturę firmy, to Ivanti Endpoint Manager może wspierać proces przygotowania stanowisk dla nowych pracowników. Po dopisaniu tych ostatnich do odpowiedniej grupy w AD, automatycznie na ich komputerze umieszczany jest odpowiedni obraz systemu operacyjnego z aplikacjami. Natomiast jeśli pracownik zmienia stanowisko, a więc także grupę w Active Directory, na jego sprzęcie też zostaną dokonane odpowiednie zmiany.

9 kroków zapewniających bezpieczeństwo w środowisku IT

Specjaliści FBI przygotowali dziewięć porad dla firm, które chcą zwiększyć poziom ochrony swojego środowiska IT przed zagrożeniami, w tym ransomware'em.

- Aktualizuj systemy operacyjne i aplikacje.
- Upewnij się, że masz aktualnego antywirusa.
- Kontroluj uprzywilejowane konta.
- Stosuj kontrolę dostępu bazującą na rodzaju danych.
- Kontroluj uprawnienia aplikacji.
- Wyłącz możliwość tworzenia makr w aplikacjach Microsoft Office.
- Twórz białe listy aplikacji.
- Korzystaj ze środowisk wirtualnych lub kontenerów.
- Regularnie rób backup.

ivanti



Jednym z podstawowych sposobów ochrony środowisk IT przed zagrożeniami jest obecnie aktualizowanie systemów operacyjnych i aplikacji. Proces ten został umieszczony na pierwszym miejscu 9-punktowej listy przygotowanej przez FBI wraz z kilkoma dużymi firmami IT, rekomendującej działania minimalizujące ryzyko zarażenia infrastruktury IT złośliwym kodem oraz wycieku danych (szczegóły w ramce na stronie obok). Ivanti proponuje swoim klientom przeznaczony dla Endpoint Managera moduł Ivanti Patch Management, który w bardzo dużym stopniu automatyzuje i wspiera proces wgrwania poprawek i aktualizacji do posiadanego przez firmę oprogramowania, zarówno na urządzeniach końcowych, jak i serwerach z systemami Windows, Linux, Unix, Solaris i macOS.

Obiektem tych wszystkich działań mogą być również komputery, które nie są na stałe podłączone do firmowej sieci, np. laptopy handlowców, od czasu do czasu podłączających się do Internetu i zdalnie korzystających z korporacyjnych zasobów. Wtedy moduł Cloud Services Appliance jest w stanie wymusić na tych komputerach dokonanie stosownych aktualizacji lub wgranie nowych reguł polityki bezpieczeństwa.

IVANTI – DO USŁUG

Partnerzy Ivanti mogą korzystać z narzędzi tego producenta do świadczenia swoim klientom usług w zakresie kontroli ich infrastruktury IT lub zdalnego zarządzania nią oraz wdrożonymi procedurami, które poddane zostały automatyzacji. Współpraca z klientami w tym obszarze może odbywać się na dwa sposoby. W pierwszym to klient kupuje licencję na korzystanie z danego narzędzia Ivanti i posiadają, ale zleca obsługę swojego środowiska firmie trzeciej z wykorzystaniem tego oprogramowania. W drugim to partner producenta kupuje odpowiednią liczbę licencji i korzysta z nich w celu obsługi swoich klientów, których infrastruktura może znajdować się w dowolnym miejscu (u klienta, partnera lub w chmurze). Dla każdego z nich może zastosować inne reguły polityki bezpieczeństwa oraz procedury zarządzania środowiskiem. W przypadku zakończenia współpracy

>>> Trzy pytania do...



Bogdana Lontkowskiego,
dyrektora regionalnego Ivanti na Polskę, Czechy, Słowację i kraje bałtyckie

CRN Z jakimi wyzwaniem i zarządzaniem infrastrukturą obecnie najczęściej spotykają się administratorzy IT w przedsiębiorstwach?

BOGDAN LONTKOWSKI Z wdrażaniem nowych wersji systemów operacyjnych. Wciąż bardzo dużo jest komputerów z systemami Windows 7/8/8.1, a Windows 10 staje się coraz popularniejszy i bez problemu działa także na starszych komputerach. Całkowite zakończenie wsparcia dla systemu Windows 7 przewidziane jest na styczeń 2020 r., więc firmy muszą się z wczasu przygotować, aby nie narażać swojej infrastruktury na niebezpieczeństwo związane z brakiem aktualizacji. Dlatego warto zainteresować się narzędziami do automatyzacji procesu instalacji i migracji systemów operacyjnych, aby wyeliminować jego czasochłonność.

CRN W jakim stopniu tego typu automatyzacja wiąże się z ryzykiem niepowodzenia procesu aktualizacji? Nikt nie chciałby być w skórze administratora, który rano dowiaduje się, że po przeprowadzonych w nocy aktualizacjach nie działa połowa komputerów...

BOGDAN LONTKOWSKI Takie ryzyko naturalnie istnieje, dlatego zalecamy szereg działań, które je minimalizują. Aktualizację systemów operacyjnych i opro-

gramowania należy podzielić na etapy – najpierw przeprowadzić ją w środowisku testowym, a potem na wybranej grupie użytkowników, w przypadku których ewentualny przestój w pracy nie spowoduje dużego zamieszania. Dopiero później można decydować się na „hurtowe” wdrożenie aktualizacji. O minimalizację tego ryzyka w pewnym stopniu dba też Ivanti – przed udostępnieniem klientom w naszym repozytorium paczek z aktualizacjami oprogramowania testujemy je, aby sprawdzić, czy nie ma znaczących błędów. Ale nie jesteśmy w stanie sprawdzić wszystkiego, np. czy po aktualizacji różne aplikacje nie będą wchodziły ze sobą w konflikt. To zadanie administratorów, którzy – działając w środowisku testowym – powinni wykluczyć ryzyko wystąpienia ewentualnych problemów.

CRN Czy taki proces automatycznego wprowadzania poprawek można zastosować także w środowisku serwerowym?

BOGDAN LONTKOWSKI Nie rekomendujemy tego. Tak jak wspomniałem, ryzyko wystąpienia problemów jest minimalizowane, ale nie da się wyeliminować go w całości. Dlatego uważamy, że aktualizacji serwerów powinno dokonywać się ręcznie, w zaplanowanym czasie, zdefiniowanym oknie serwisowym i po przeprowadzeniu testów na kopii tych serwerów, np. w środowisku wirtualnym.

z danym klientem licencje wracają do puli i można wykorzystać je u innego.

W tym drugim modelu zapewnione jest pełne bezpieczeństwo i poufność danych przetwarzanych w środowiskach klientów. Jeżeli do obsługi każdej z firm przypisani są inni administratorzy, to zagwarantowane jest, że nie będą mogli oni nawzajem „podglądać” środowisk innych

klientów. Ale istnieje też możliwość stworzenia konta superadministratora, który będzie miał wgląd we wszystkie środowiska infrastruktury IT – stosowane jest to np. w grupach kapitałowych, w których istnieje jedno centrum usług wspólnych.

Autoryzowanymi dystrybutorami oprogramowania Ivanti w Polsce są firmy: Alstor, Headtechnology oraz Prianto.

Dodatkowe informacje:

Bogdan Lontkowski, dyrektor regionalny na Polskę, Czechy, Słowację i kraje bałtyckie,
bogdan.lontkowski@ivanti.com

QNAP: nie tylko przechowywanie plików

W ofercie tajwańskiego producenta znajduje się unikalne rozwiązanie QRM+ (QNAP Remote Manager Plus), które służy do scentralizowanego zarządzania urządzeniami komputerowymi podłączonymi do sieci.

Środowisko QRM+ przeznaczone jest głównie do wykorzystania przez działy IT w małych i średnich firmach. Umożliwia ono wykrywanie, mapowanie i monitorowanie wszystkich kluczowych urządzeń komputerowych w sieci (serwerów, komputerów PC, terminali itp.) oraz zarządzanie nimi. Aby móc korzystać z tego rozwiązania, należy zainstalować aplikację QRM Agent na urządzeniach z systemami Windows i Linux (można ją pobrać z QTS App Center). Dzięki niej w panelu administracyjnym serwerów QNAP pojawiają się szczegółowe, aktualizowane w czasie rzeczywistym informacje o zarządzanym sprzęcie.

QRM+ to jedno z niewielu dostępnych na rynku rozwiązań do monitorowania środowiska IT, które wykorzystują interfejs IPMI (Intelligent Platform Management Interface). Dzięki zgodności z nową wersją tego standardu – IPMI 2.0 – możliwe jest zarządzanie urządzeniami kompatybilnymi z interfejsem IPMI niezależnie od stanu pracy systemu operacyjnego i zbieranie informacji z czujników

systemowych o znaczeniu krytycznym, dotyczących temperatury, szybkości wentylatora, napięcia, stanu zasilania oraz powiadomień o zdarzeniach IPMI.

Oprogramowanie QRM+ umożliwia także łatwe wykrywanie i identyfikację innych niż komputery urządzeń w sieci, takich jak routery, przełączniki, serwery itp. Sprzęt dodawany jest do systemu zarządzania dzięki skanowaniu zakresu adresów IP lub podsieci. Urządzenia są wyświetlane na graficznym wykresie topologii, co pozwala na zwizualizowanie sieci oraz dostarczenie administratorom wiedzy niezbędnej do szybkiego rozwiązywania problemów.

Wszystkie pulpity nawigacyjne w QRM+, które udostępniają wizualizację środowiska IT, administratorzy mogą dostosować do własnych preferencji, aby nie przeglądać kilku ekranów w poszukiwaniu przyczyn kłopotów. Do dyspozycji jest wiele aktualizowanych w czasie rzeczywistym wskaźników, takich jak wykorzystanie procesora, pamięci RAM, dysku, temperatura procesora, prędkość wentylatora procesora i stan zasilania.



Dzięki systemowi QRM+ możliwa jest też zdalna obsługa urządzeń z zastosowaniem standardu KVM (klawiatura, wideo, mysz). Do tego celu należy posłużyć się urządzeniami zgodnymi z interfejsem IPMI, oferowanymi m.in. przez firmy IEC Technology i Supermicro. Dzięki temu da się zdalnie sterować działającymi w sieci urządzeniami komputerowymi, nawet kiedy są wyłączone lub mają włączony tryb konfiguracji (BIOS). Wszystkie operacje przy użyciu funkcji KVM można monitorować, nagrywać i odtwarzać, co przydaje się do rozwiązywania problemów oraz podczas audytów. Rozwiązanie KVM w QRM+ działa też wielokanałowo, dzięki czemu z serwerem zdalnym przy użyciu KVM może się łączyć więcej niż jeden klient jednocześnie.

W środowisku QRM+ możliwe jest generowanie powiadomień wysyłanych do administratorów po przekroczeniu określonych progów. Zapewnia to reagowanie na problemy i eliminowanie ich, jeszcze zanim wpłyną na działanie aplikacji, utrudnią dostęp do danych i sparaliżują funkcjonowanie firmy. W ten sposób ułatwiono także szybsze przywracanie prawidłowego funkcjonowania danego urządzenia po przestoju.



Grzegorz Bielawski
Country Manager, QNAP

Dla firm kluczową kwestią jest bezpieczeństwo ich infrastruktury IT. W związku z tym, że system QRM+ zyskuje dostęp do serwerów i innych strategicznych zasobów komputerowych, kwestie ochrony danych zostały przez nas potraktowane priorytetowo. Bezpieczeństwo zapewnia m.in. platforma do zarządzania serwerami NAS firmy QNAP i zastosowane w niej dwuetapowe uwierzytelnianie. Wykorzystywane jest też zarządzanie poziomem dostępu bazujące na rolach (administrator i użytkownik zaawansowany). Zabezpieczone są wszystkie informacje przesyłane przez sieć dzięki szyfrowaniu za pomocą protokołu SSL.

Kontakt dla partnerów:

GRZEGORZ BIELAWSKI, COUNTRY MANAGER, QNAP,
GBIELAWSKI@QNAP.COM

HPE Nimble Storage: rozwiązanie na lata

Wydajność i krótki czas obsługi żądań sprawiają, że pamięć flash to hit ostatnich lat. Dzięki wzrostowi popytu i podaży ceny tego typu rozwiązań stały się przystępne także dla przechowujących dane na dużą skalę.

Obecna sytuacja na rynku pamięci masowych jest korzystna dla użytkowników. Producenci odchodzą od interfejsów SATA i SAS na rzecz nośników NVMe. Uwalniają w ten sposób pełne możliwości pamięci flash i wytyczają drogę do autonomicznych centrów przetwarzania danych.

Macierze Hewlett Packard Enterprise Nimble Storage doskonale wpisują się w aktualne i przyszłe potrzeby firm. Stosowane są w nich techniki takie jak: Triple+ Parity RAID (zapobiega skutkom równoczesnej awarii trzech dowolnych dysków), wybiórcze szyfrowanie, izolacja grup użytkowników (multitenancy) oraz zintegrowana ochrona danych. Są to też atuty, które gwarantują zgodność z prawem, włącznie z zapisami RODO.

Dodatkowo urządzenia Nimble Storage zapewniają rygorystyczne SLA oraz skracają do pojedynczych minut procesy utrzymania, takie jak okna wykonania, odtworzenia kopii zapasowych i przywrócenia środowisk IT do pracy. Dzięki temu poziom dostępności usług dla heterogenicznych tradycyjnych, wirtualnych, a także chmurowych środowisk przetwarzania sięga 99,9999 proc.

ZADOWOLENIE KLIENTA NA PIERWSZYM MIEJSCU

Statystyki serwisowe macierzy HPE Nimble Storage wskazują, że 86 proc. wszystkich zgłoszonych problemów jest rozwiązy-

wanych natychmiast, co przekłada się na redukcję zaangażowania klienta o 93 proc. Usługi wsparcia obejmują analizę przyczynowo-skutkową dla wszystkich warstw i powiązań środowiska klienta (cross-stack). Wspomniane statystyki pokazują też, że w ramach działań serwisowych rozwiązywane są problemy, których źródła umiejscowione są poza pamięcią masową – w warstwach aplikacji, systemów operacyjnych, platform wirtualizacji, kontenerów, sieci i na ich styku.

Kolejna innowacja to platforma HPE InfoSight. Dzięki partycypacyjnemu modelowi IoT oraz sztucznej inteligencji generuje, na podobieństwo Google Maps, konkretne rekomendacje dla administratorów, wskazujące bezpieczną, efektywną drogę do założonego celu, wprowadzenia zmian i podjęcia efektywnych działań prewencyjnych.

Hewlett Packard Enterprise Nimble Storage utrzymuje unikalny na świecie wynik NPS (Net Promoter Score) wynoszący 85 proc. Dzięki głębokiej integracji z platformami wirtualizacyjnymi i systemami backupu użytkownicy macierzy mogą automatycznie wykorzystywać funkcje dostępne dotychczas wyłącznie dla klientów o wielomilionowych budżetach i dysponujących dużymi działami utrzymania. Opcja instalacji bardziej wydajnych modeli kontrolerów bez przerywania pracy urządzenia oraz tworzenia puli macierzy umożliwiają zredukowanie całkowitych kosztów utrzymania, zmniejszając tym samym ryzyko inwestycyjne.

Wizja, jakość, akceptacja użytkowników oraz sukces rynkowy zostały docenione przez analityków firm ESG, IDC oraz Gartner, która od 2016 r. plasuje macierze HPE Nimble Storage w kwadrancie lidera pamięci masowych.

WYJĄTKOWA OFERTA WŚRÓD PAMIĘCI MASOWYCH

HPE realizuje obecnie intensywną strategię wprowadzenia macierzy HPE Nimble na polski rynek – jej beneficjentami są zarówno klienci, jak i partnerzy. Rozwiązanie, za sprawą przedstawionych cech, szerokiego spektrum zastosowania i korzystnej ceny, stanowi wyjątkowo atrakcyjną ofertę pamięci masowych na polskim rynku.

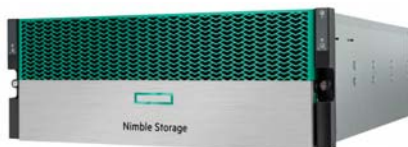
Macierze HPE Nimble Storage dostępne są w dwóch wersjach: hybrydowej (Adaptive Flash Array) lub wyłącznie z pamięcią flash (All Flash Array), o pojemnościach od 6 TB do 6 PB, z licencją na pełną funkcjonalność w cenie i elastycznymi pakietami wsparcia serwisowego.

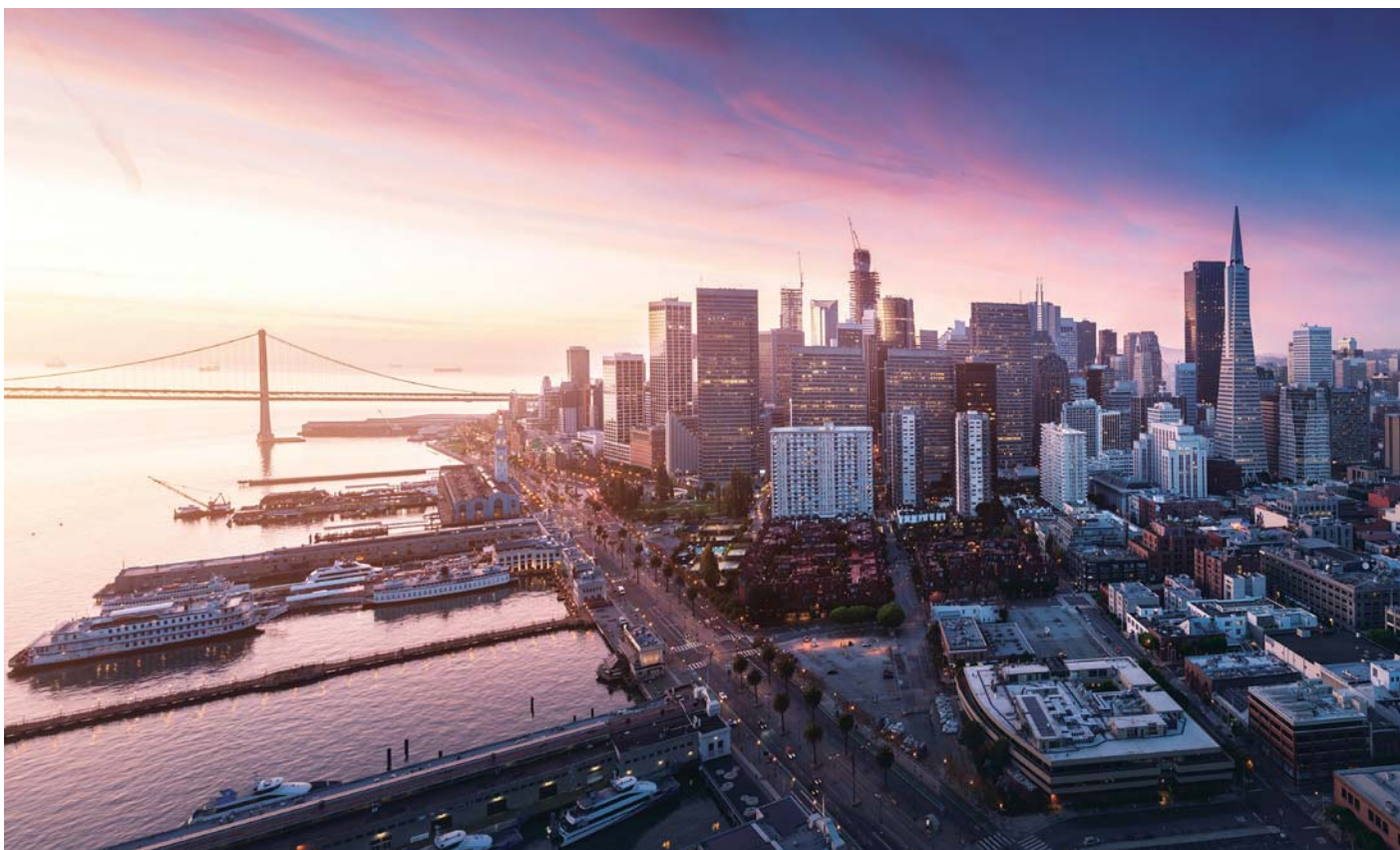
Rozwiązania HPE, w tym HPE Nimble Storage, są dostępne w ofercie Veracompu.

ARCHITEKTURA CASL

Innowacyjna i sprawdzona w dziesiątkach tysięcy instalacji na świecie architektura CASL (ang. Cache Accelerated Sequential Layout) wykorzystuje wszystkie zalety nowych technologii, w tym:

- wysoką, stabilną wydajność pamięci NV-DIMM w pełnym zakresie obsługiwanego obciążenia (czasy obsługi żądania to 0,2–0,4 ms),
- gotowość na nowe standardy, np. NVMe (ochrona inwestycji),
- budowę efektywnych rozwiązań all-flash oraz hybrydowych (łączyjących wydajność urządzeń all-flash z optymalizacją kosztową zapewnianą przez dyski mechaniczne),
- redukcję ilości przechowywanych danych dzięki granularnie stosowanej kompresji i deduplikacji zmiennym blokiem (średnia redukcja zajętości w proporcji 4:1),
- pełną wydajność w konfiguracjach z minimalną liczbą dysków.





Nowe akcenty na rynku storage

W branży pamięci masowych nie ma czasu na nudę. Innowacyjne produkty dostarczane przez młode firmy czynią rynkowe zmagania barwniejszymi i wprowadzają do nich nowe akcenty.

WOJCIECH URBANEK, SUNNYVALE

Jeszcze do niedawna eksperci od pamięci masowych ekscytowali się rywalizacją producentów w segmencie macierzy all-flash. Ale to już historia. Obecnie każdy z liczących się graczy ma w swoim portfolio tego typu systemy, a ceny 1 GB na kościach pamięci flash stopniały z 15 do 1 dol. Nie dziwi więc, że od pewnego czasu mamy do czynienia z procesem konsolidacji – czego dowodzą działania Della, HPE, IBM-u czy Western Digital. Na rynku wciąż jednak pojawiają

się nowi gracze, których losy układają się różnie. Niektórzy, jak Nutanix, wspinają się na szczyt i wyznaczają nowe trendy. Inni, co pokazuje najświeższy przykład Tintri, choć mają ciekawe pomysły, nie potrafią dostosować się do trudnych reguł gry rynkowej. Jednak ich niepowodzenia nie zrażają pozostałych śmiałków z Doliny Krzemowej. Zdaniem Marca Staimera z Dragon Slayer Consulting dużym ułatwieniem dla startupów jest rozwój oprogramowania open source. CentOS, Ceph,

Docker, Linux, Swift czy ZFS zmniejszają bariery wejścia na rynek, ponieważ deweloperzy nie muszą zaczynać od zera.

POWTÓRKA ZE STORWIZE?

Czternaście lat temu Gal Naor wspólnie z Jonathanem Amitem założyli firmę Storwize, zajmującą się macierzami dyskowymi. Sześć lat później IBM wyłożył na jej zakup 140 mln dol. Wówczas unikalną wartością systemu była kompresja w czasie rzeczywistym, która umożliwiała



ła znaczne ograniczenie kosztów przechowywania danych. Po transakcji życia Gal Naor założył firmę StorOne i zajął się przygotowaniem oprogramowania Total Resource Utilization.

– *Producenci biorą udział w wyścigu, wprowadzając co kilkanaście miesięcy nowe rozwiązania. Za każdym razem próbują wmówić klientom, że są one innowacyjne. Ale czy w tak krótkim okresie można stworzyć przełomową technologię?* – zastanawia się Izraelczyk, który w ten sposób daje swoim potencjalnym partnerom do zrozumienia, że woli konkrety od sloganów.

Wdrożenie aplikacji TRU umożliwiła ograniczenie liczby urządzeń oraz nośników danych. Oprogramowanie obsługuje fizyczne serwery lub urządzenia wirtualne z różnymi nośnikami (SSD, HDD czy NVMe), a także zapewnia możliwość przechowywania danych w postaci plików, bloków i obiektów. Testy przeprowadzone przez StorOne pokazują, że użycie zaledwie kilku dysków SAS SSD umożliwi uzyskanie setek tysięcy IOPS, natomiast zainstalowanie kilku modułów NVMe pozwala przekroczyć milion IOPS.

– *Gdyby zapytać użytkowników macierzy dyskowych, czego oczekują od swoich urzędzeń, zapewne odpowiedzieliby, że bardziej wydajnego sprzętu. Ja uważam, że powinni raczej rozważyć, czy warto inwestować w bardziej złożony system pamięci masowych, żeby uzyskać, dajmy na to, 250 tys. IOPS, jeśli taki sam wynik można osiągnąć za pomocą kilku zwykłych dysków* – mówi Gal Naor.

Trzeba przyznać, że CEO StorOne zdecydował się na odważny krok, jakim było przygotowanie aplikacji wykorzystującej potencjał procesorów oraz nośników – dwóch komponentów pamięci masowych, których parametry w ostatnich latach uległy znacznej poprawie. Większość producentów zmierza w innym kierunku, opracowując uniwersalne oprogramowanie do obsługi różnorodnych systemów, w tym także starszych modeli. W rezultacie software staje się bardziej złożony, a tym samym mniej efektywny. Czy w takim razie klienci docenią odwagę izraelskiego przedsiębiorcy? Do tej pory produkt został dostrzeżony przez inwestorów, którzy przeznaczili na rozwój StorOne 38 mln dol.

INFRASTRUKTURA ZE SZTUCZNĄ INTELIGENCJĄ

Wizję Gal Naora podzielają założyciele firmy Datera. Ich zdaniem tempo rozwoju rynku pamięci masowych zależeć będzie od oprogramowania. Dlatego kalifornijski startup wprowadził na rynek system Data Services Platform, służący do obsługi danych w nowoczesnych hybrydowych środowiskach IT. Jednolita platforma ma zaspokajać potrzeby przedsiębiorstw w zakresie przechowywania baz danych, kontenerów czy aplikacji chmurowych. Jej twórcy przyznają, że podczas projektowania wzorowali się na hiperskalowalnych systemach chmurowych.

Oprogramowanie DSP może być uruchamiane na serwerach x86, dostarczanych bezpośrednio przez Daterę lub zewnętrznych dostawców – Cisco, Della, HPE czy Supermicro. System zapewnia m.in. deduplikację, kompresję, automatyczny tiering i migrację danych w czasie rzeczywistym. Przedstawiciele startupu podkreślają, że ich produkt bazuje na procesach uczenia maszynowego, opty-

malizujących efektywność i koszty pracy infrastruktury. W rezultacie wpływ czynnika ludzkiego na funkcjonowanie platformy jest zredukowany do minimum.

– *Elastyczność jest bardzo ważną cechą pamięci masowych, ale nie mniej istotną rolę odgrywa wydajność, o której decydują parametry sprzętu oraz inteligencja systemu* – tłumaczy Hal Woods, CTO Daterzy.

Warto dodać, że firma z Santa Clara nie uwzględnia w swojej architekturze macierzy dyskowych. Zdaniem jej specjalistów im prościej, tym lepiej, bo – jak podkreślają – „złożoność IT zabija innowacje”.

Startup działa od 2013 r. i od tego czasu pozyskał od funduszy inwestycyjnych 40 mln dol. Niemniej jego szefowie liczą na kolejne zastrzyki finansowe, które mają pozwolić na promocję i ekspansję Data Services Platform w Europie. Rozwiązanie Daterzy doceniła redakcja amerykańskiego wydania CRN, umieszczając DSP na liście 50 najlepszych aplikacji przeznaczonych do obsługi centrów danych.

DANE W KONTENERACH

Kontenery w ostatnich latach zawładnęły sercami i umysłami programistów. Gartner przewiduje, że do końca 2020 r. ponad 50 proc. przedsiębiorstw będzie korzystało z tych rozwiązań. Dla porównania: w ubiegłym roku wskaźnik ten wynosił niespełna 20 proc. Według analityków z 451 Research w ciągu najbliższych dwóch lat rynek kontenerów będzie rósł w tempie 40 proc. rocznie i w 2020 r. osiągnie wartość 2,7 mld dol.

Pojawienie się kontenerów oznacza nowe wyzwania dla działów IT. Te największe są związane z zarządzaniem i ochroną danych. Użytkownicy potrzebują pamięci masowej, która przechowywałaby dane dłużej, niż wynosi czas życia kontenerów. Są one bowiem z natury tymczasowe i mobilne, a więc potrzebują platformy storage uwzględniającej obie cechy. Takim rozwiązaniem jest oprogramowanie z rodziny PX firmy Portworx. Platforma łączy istniejące serwery, macierze SAN, NAS, DAS, a także instancje chmurowe, świadcząc usługi z zakresu obsługi danych dla kontenerów. Narzędzia PX zapewnia ją klonowanie, tworzenie migawek, replikację i szyfrowanie danych. Oprogramowanie jest >

▶ zintegrowane z Docker Swarm, Kubernetes, Rancher i Mesosphere DC/OS.

– *Nasz produkt powstał specjalnie z myślą o środowisku kontenerowym i realizuje niezbędne zadanie związane z przechowywaniem, zarządzaniem oraz ochroną danych, zapewniając ich trwałość, wydajność oraz wysoką dostępność. Wdrożenie PX-Series umożliwia oszczędzenie od 40 do 60 proc. kosztów związanych z obsługą pamięci masowych* – tłumaczy Murli Thirumale, założyciel i CEO Portworx.

Startup z Los Altos, założony w 2014 r., może pochwalić się takimi klientami jak: Carrefour, DreamWorks, Lufthansa Systems, American Express czy Lloyds Bank. To poważny argument dla resellerów oraz integratorów, którzy rozważają sens współpracy z szerzej nieznanymi dostawcami.

– *Portworx pozwolił nam uruchomić w kontenerach wymagające najwyższej wydajności aplikacje, takie jak Cassandra, Postgres i Kafka. To było jedno z kluczowych zadań mających na celu modernizację naszego studia odpowiedzialnego za tworzenie software'u* – wyjaśnia Ali Zaidi, Director of Platform Services w DreamWorks.

PORZĄDKOWANIE ZIMNYCH DANYCH

Kilka miesięcy temu branżowe media poinformowały o rozpoczęciu współpracy IBM-u z Komprise. Big Blue nie wybrał nowego partnera przypadkowo i niewykluczone, że w nieodległej przyszłości koncern wchłonie kalifornijski startup. Przy czym lista chętnych do zakupu młodej firmy z siedzibą w Campbell może być znacznie dłuższa, gdyż z Komprise kooperują ponadto AWS, NetApp, Dell EMC, Microsoft, Google i HPE. Nie mniej interesująco przedstawia się lista klientów wciąż młodej firmy, na której znajdują się m.in.: Electronic Arts, AIG, Yale czy Stanford University. Co sprawia, że istniejący od zaledwie czterech lat startup przyciąga gigantów ze świata IT oraz renomowanych klientów?

Otóż Komprise oferuje oprogramowanie łączące funkcje zarządzania pamięciami masowymi z zaawansowaną analityką. Software analizuje dane prze-

chowywane zarówno w środowisku lokalnym, jak i chmurze, niezależnie od tego, czy znajdują się na systemach Dell EMC, NetApp, IBM bądź innych producentów. Administrator korzystający z rozwiązań Komprise może definiować rozmaite reguły dotyczące przenoszenia danych oraz ich archiwizacji. Oprogramowanie tworzą dwa elementy: Komprise Director oraz Komprise Observer. Pierwszy z nich administruje danymi i zazwyczaj uruchamia się go w modelu SaaS lub (rzadziej) jako maszynę wirtu-

– – – – –
Dużym ułatwieniem dla startupów jest rozwój oprogramowania open source.

alną. Drugi jest „wirtualką” umieszczaną w środowisku klienta, która odpowiada za inwentaryzację pamięci masowych oraz realizację polityk zdefiniowanych przez Komprise Directora.

– *O ile koszty przechowywania zasobów cyfrowych nie są zbyt wielkie, o tyle ręczne zarządzanie nimi generuje poważne wydatki. Komprise automatyzuje proces przenoszenia tzw. zimnych danych (rzadko używanych) na tańsze i pojemniejsze nośniki* – wyjaśnia Kumar Goswami, CEO i założyciel Komprise.

Przykładowo Government Utilities Technology Service dzięki wdrożeniu Komprise obniżyło koszty storage'u o 70 proc., samego backupu zaś o 88 proc.

– *Obsługujemy ponad 100 PB danych. Z naszych obserwacji wynika, że 76 proc. zalicza się do zimnych zasobów, ale w niektórych branżach ten wskaźnik jest wyższy od średniej. W grupie firm reprezentujących media i rozrywkę wynosi on 88 proc., a w przypadku opieki zdrowotnej aż 82 proc. Jednak najbardziej perspektywicznym obszarem wydaje się genomika, gdzie roczny przyrost zimnych danych przekracza 300 proc.* – mówi Kumar Goswami.

PAMIĘĆ OBIEKTOWA Z LUDZKĄ TWARZĄ

George Dochev, CTO i współzałożyciel LucidLink, jeszcze kilka lat temu pra-

cował w DataCore Software. Większość zadań wykonywał zdalnie ze swojego domowego biura we Francji, łącząc się z główną siedzibą na Florydzie, a także oddziałem w Bułgarii. Kod źródłowy oprogramowania SANsymphony składał się z dziesiątek tysięcy plików, a wymiana informacji pomiędzy pracownikami działającymi w różnych placówkach stała się bardzo kłopotliwa i wymagała zastosowania specjalnego sprzętu. Nie było to jednak optymalne rozwiązanie.

W 2016 r. George Dochev oraz Peter Thomson z DataCore Software założyli firmę LucidLink, która opracowała produkt przeznaczony do dystrybucji rozproszonych systemów plików. Użytkownicy przechowujący dokumenty tekstowe, zdjęcia lub filmiki w chmurze Amazona czy Dropboxie nie mają problemów z ich synchronizacją ani pobieraniem na lokalny komputer. Jednak w przypadku plików o dużej objętości oraz środowisk produkcyjnych sprawy poważnie się komplikują. Wprawdzie można korzystać z różnego rodzaju przejściówek (Nasuni, Panzura), ale nie wpływają one korzystnie na wydajność środowiska. Natomiast LucidLink umożliwia strumieniowe przesyłanie danych bezpośrednio z chmury AWS S3 bez konieczności ponownego ich pobierania lub synchronizacji. Po rozwiązaniu mogą sięgać użytkownicy urządzeń działających pod kontrolą systemów Linux i nie wymaga ono instalacji jakiegokolwiek sprzętu lub aplikacji.

– *Promujemy nasz produkt wśród użytkowników chmury publicznej i nie musimy ich przekonywać do tego modelu. Niemniej chcemy im pokazać, że można dużo łatwiej niż dotychczas korzystać z zasobów. Automatyzacja procesów znacznie ułatwia dostęp do danych w trybie obiektowym* – wyjaśnia Peter Thompson, CEO i współzałożyciel LucidLink.

LucidLink zgromadził od funduszy inwestycyjnych 5 mln dol., ale na razie nie ma na koncie spektakularnych wdrożeń. Wydaje się jednak, że przyszłość startupu rysuje się w jasnych barwach. Nietuzinkowy produkt to niejedyny atut firmy z San Francisco – nie mniej istotne znaczenie ma rosnąca popularność pamięci obiektowej. ■

E-sport w oślej ławce

„PROSZĘ, NIE NAZYWAJMY GRANIA W GRY SPORTEM” – PRZECZYTAŁEM NIEDAWNO PODCZAS TWITTEROWEJ DYSKUSJI. TO DOŚĆ CHARAKTERYSTYCZNE ZDANIE NAPISAŁ DZIENNIKARZ EKONOMICZNY DO DZIAŁACZA, KIEDYŚ PIŁKARSKIEGO, DZIŚ E-SPORTOWEGO. TAKIE OPINIE BYŁY JUŻ WYDAWANE W KONTEKŚCIE SZACHÓW, BRYDŻA, A NAWET SPORTÓW MOTOROWYCH.

E-sport to taki niby-sport. Po prostu gra się w gry, tylko że intensywnie i za duże pieniądze. Brydż sportowy? Żaden sport, a jedynie kolejne godziny spędzone z kartami na siedząco przy stoliku. Podobnie z szachami. Kierowca rajdowy, wyścigowy albo żużlowiec? Tu już trochę zmęczenia jest, ale pracuje silnik maszyny. Nie ma ekstremalnego wysiłku fizycznego, więc nie mówmy o sporcie. Powyższe zdania to dość często powtarzane poglądy, ale obronić je byłoby trudno.

Moja daleko posunięta ostrożność w odbieraniu wymienionym aktywnościom sportowego statusu wynika z dwóch powodów, ale zanim o nich, jedno zastrzeżenie. Przez 11 lat byłem wyczynowym sportowcem, uprawiając dyscyplinę jak najbardziej wysiłkową, choć też posadzaną o względny bezruch – tenis stołowy. Pingpongiści często mieli świetlicowy wizerunek – ludzi, którzy na prostych nogach stoją w miejscu i odbijają celuloidowo-kauczukową piłeczkę. W profesjonalnej rzeczywistości tenis stołowy wiąże się z ogromnym wysiłkiem: zawodnik gra w pozycji mały na bardzo nisko ugiętych nogach, musi się szybko przemieszczać, wykonując silne i zwinne zagrania. Bez znakomitej pracy nóg nikt nie wychodzi poza świetlicowy poziom.

A wracając do e-sportu, szachów, brydża i Formuły 1, po pierwsze, wbrew obiegowemu przekonaniu, to wcale nie są sporty bez czynnika fizycznego. Przedstawiciele wszystkich wymienionych dyscyplin w różnym natężeniu mają w swoim planie treningowym np. siłownię. Komputerowi gracze dodatkowo rozciągają i rozgrzewają nadgarstki. Szachistom i brydżystom bieganie lub trening ogólnorozwojowy przydają się do utrzymania dobrej kondycji w czasie wielogodzinnych zawodów, czyli m.in. do zapewnienia sobie koncentracji w ważnych momentach.

Siłownia i biegi to też standard dla kierowcy wyścigowego – poza wykazywaniem się refleksem, dobrą pracą mięśni rąk, tułowia oraz nóg prowadzący bolid musi neutralizować w pokonywanych bardzo szybko zakrętach i podczas dohamowań gigantyczne przeciążenia. W Formule 1 to często 4–5 g (takie siły muszą znosić astronauty w trakcie lotu w kosmos), a bywa, że nawet ok. 8 g (w przestrzeni notowane w sytuacjach awaryjnych). Podczas wypadków ten wskaźnik jest w F1 jeszcze wyższy. Żeby móc przetrwać przeciążenia (te „zwyklejsze”), konieczne jest więc profesjonalne przygotowanie fizyczne. Z kolei zawodowi gracze, wyspecjalizowani w tytułach „Counter-Strike: Global Offensive” czy „StarCraft II”, potrafią osiągać 300–400 APM, czyli naciśnięć klawisza na minutę. W krótkich chwilach dochodzą nawet do 1000 APM. Tego również nie dałoby się osiągnąć bez fizycznego przygotowania.

Owszem, jest mi bliskie takie myślenie, że sport powinien obejmować rywalizację fizyczną. Jednak przecież w każdym sporcie istotną, dużą bądź decydującą rolę grają strategia, plan, pomysł, przebiegłość, nieomal niezależne od przygotowania fizycznego. A przede wszystkim w sporcie bardziej niż o fizyczność chodzi właśnie o rywalizację w ramach reguł gry, z wykorzystaniem jak najwyższych umiejętności. Nie musi dominować fizyczność.



Damian Kwiek

szeft informacji i komunikacji
portalu CHIP

*Czym jest
tysiąc
kliknięć
na minutę?*

Serwery HPC: nowatorskie rozwiązanie w polskiej firmie

W przypadku naszych serwerów zastosowano mechanizmy sztucznej inteligencji, specjalnie zaprojektowane układy do monitorowania liczby odwołań do poszczególnych danych. Im więcej odwołań, tym częściej dane są umieszczane na szybszych nośnikach – mówi **KAZIMIERZ SOBIERAJ, OPIEKUN PRODUKTÓW HPC W NTT SYSTEM.**

CRN Serwery typu HPC są obecne na rynku od dawna. Tymczasem NTT twierdzi, że ma coś nowego do powiedzenia w tej sprawie. Co konkretnie?

KAZIMIERZ SOBIERAJ Hasło „serwer HPC” rzeczywiście nie jest niczym nowym. Natomiast nasza konstrukcja jest jedyną w swoim rodzaju i żaden producent nie oferuje serwera, w którym zastosowano by rozwiązania takie jak nasze albo analogiczne, które zapewniałyby osiągnięcie podobnej wydajności.

CRN Na czym polega różnica między sprzętem określanym kiedyś jako HPC a obecnym?

KAZIMIERZ SOBIERAJ Do niedawna serwery typu HPC charakteryzowały się koniecznością łączenia w klastry poprzez Intel True Scale Fabric czy InfiniBand, aby uzyskać zakładaną moc obliczeniową i szybkość przetwarzania danych. Oferowane przez nas nowe produkty HPC są znacznie szybsze, zdolne obsłużyć szybko i wydajnie Big Data. System hybrydowy, w którym zastosowaliśmy wszystkie nowoczesne rodzaje pamięci, jest najbardziej odpowiedni do szybkiego przetwarzania dużych ilości danych. Przy okazji to rozwiązanie zawiera zabezpieczenie przed ich utratą w przypadku zaniku zasilania serwerów.

CRN Czym charakteryzuje się wasz system hybrydowy w tym kontekście?

KAZIMIERZ SOBIERAJ To rozwiązanie, w którym stosowane są różne typy nośników pamięci, a nasza konstrukcja umożliwia najbardziej efektywne wykorzystanie ich cech. Zależnie od potrzeb dane są ana-

żaden producent nie oferuje serwera, w którym zastosowano by rozwiązania takie jak nasze.



lizowane i przechowywane albo w modułach pamięci RAM, flash, SSD albo HDD. Mówiąc krótko, HPC w przeszłości to był zbiór serwerów – w jednych były pamięci RAM, w drugich flash, a w trzecich HDD. Wąskim gardłem był proces ich łączenia – nawet w przypadku najszybszych interfejsów, takich jak InfiniBand, bardzo spowalniał działanie urządzenia. W naszym serwerze wszystkie wspomniane elementy są zintegrowane jako całość.

CRN Od czego zależy, czy dane trafiają do modułów RAM, SSD, czy HDD?

KAZIMIERZ SOBIERAJ To autorskie rozwiązanie, nad którym niemal 10 lat pracował dział projektowy Taejin Infotech. Jest to

konstrukcja, która sama się uczy i jest odpowiedzialna właśnie za optymalne rozdyponowanie zasobów serwera zależnie od potrzeb.

CRN Czy w uproszczeniu można powiedzieć, że podobnie działa dysk hybrydowy, w którym znajduje się moduł odpowiedzialny za to, które dane są przechowywane w module SSD?

KAZIMIERZ SOBIERAJ Rzeczywiście jest to bardzo duże uproszczenie, ale można mówić o pewnej analogii. W przypadku naszych serwerów zastosowano mechanizmy sztucznej inteligencji – specjalnie zaprojektowane układy do monitorowania liczby odwołań do poszczególnych

danych. Im więcej odwołań, tym częściej dane są umieszczane na szybszych nośnikach.

CRN Wspomniał Pan, że dane są zabezpieczone w przypadku braku zasilania, ale co z tymi, które podczas pracy znajdowały się w modułach RAM?

KAZIMIERZ SOBIERAJ Pamięci RAM są elementem modułu Jet Speed, w którym znajduje się też pamięć flash. Jet Speed jest połączony bezpośrednio do magistrali PCI-e serwera, podobnie jak dyski z interfejsem NVMe. W przypadku braku zasilania dane z pamięci RAM są automatycznie przenoszone do pamięci stałej flash, która znajduje się pod powłoką RAM. Warto zwrócić uwagę na inne zalety rozwiązania Jet Speed (w zestawieniu z tradycyjnymi), takie jak mały pobór mocy, mniejsze wydzielanie ciepła i bezgłośna praca.

CRN To brzmi, jakby ten produkt był skazany na sukces.

KAZIMIERZ SOBIERAJ Rzeczywiście wszystkim na to wskazuje, ale żeby tak było, trzeba jeszcze przekonać klientów do naszego rozwiązania. Jak wspomniałem, jest ono na tyle innowacyjne, że rynek może jeszcze nie być gotowy na wdrożenie, i pewnie potrzeba będzie dużo pracy, uświadomienia klientom zalet i korzyści, jakie płyną z korzystania z naszego sprzętu. W zastosowaniach wymagających dużej prędkości przetwarzania, gdy to dane czekają na procesor, a nie odwrotnie, nie ma lepszego rozwiązania niż nasze, ale ten argument niestety nie wystarczy. Ci, którzy decydują o wyborze sprzętu, wolą zwykle kupić komputery droższe i mniej wydajne, ale znanej marki.

CRN To nie marka zapewnia żadaną prędkość przetwarzania danych, a odpowiednie rozwiązanie.

KAZIMIERZ SOBIERAJ Zgadza się, ale w przypadku jakichkolwiek kłopotów zakup sprzętu znanej marki gwarantuje informatykowi, który dokonał wyboru, że nie będzie miał problemów z pracą.

CRN Czy pod względem ceny serwery HPC są konkurencyjne wobec rozwiązań tradycyjnych?



KOMENTARZ MARIUSZA PIÓRKOWSKIEGO, IT EXPERTA, BILLING DOMAIN ARCHITECTA W T-MOBILE

Między vanem a kontenerem

W środowisku informatycznym taki produkt mógłby już prawie zostać nazwany appliance'em, tzn. połączeniem pamięci masowych, sieci i mógą obliczeniowej. Przy takim zestawieniu tych trzech modułów pojawia się zawsze problem zestrojenia ich tak, by realizowały założone zadania. W związku z tym najważniejsze pytanie, jakie się nasuwa, to: czy sama jednostka odpowiedzialna za to zestrojenie jest na tyle inteligentna, by nauczyć się zachowania aplikacji?

Dlatego osoby odpowiedzialne za zakupy odpowiedniej infrastruktury sprzętowej mogą podchodzić nieufnie do tej nowatorskiej konstrukcji. W przypadku korporacji z pewnością rozwiązanie takie świetnie się sprawdzi w firmach korzystających z bardzo dużej liczby aplikacji, które – jak wynika choćby ze statystyk – zachowują się bardzo przewidywalnie. Tak jest np. w środowiskach chmurowych. Innym przykładem zastosowania HPC są rozwiązania Big Data, gdzie przetwarzanych jest bardzo dużo danych, a ich bliskość ma ogromne znaczenie.

Ponadto potencjalnymi nabywcami takiego sprzętu są przedsiębiorstwa, dla których zwykły serwer to za mało. Mówiąc obrazowo, to jak pojazd dopasowany do potrzeb firmy transportowej, gdy typowy van to za mało, a kontener to za dużo.

KAZIMIERZ SOBIERAJ Niestety, z uwagi na specyfikę produktu trudno o bezpośrednie porównanie obu typów konstrukcji. Jeśli np. nasze rozwiązanie jest dwa razy droższe od tradycyjnego i cztery razy szybsze, to można powiedzieć, że jest dwa razy tańsze. Z drugiej strony, gdy porównuje się sam zastosowany hardware, nasze konstrukcje są dużo droższe od tradycyjnych. W przypadku obliczeń, które są dokonywane głównie w modułach Jet Speed, proces odbywa się od 4 do nawet 20 razy szybciej niż w przypadku tradycyjnych serwerów.

CRN W jaki więc sposób chcecie przekonać klientów do tego rozwiązania?

KAZIMIERZ SOBIERAJ Jesteśmy świadomi, że posiadanie dobrego produktu nie wystarczy, by został on uznany przez klientów. Mamy szereg symulacji, w których porównujemy proces przetwarzania danych przy użyciu tradycyjnych rozwiązań serwerowych i naszych, gdzie dokładnie widać, jakie różnice występują w praktyce. Przygotowaliśmy także showroom. Jest w nim przykładowe środowisko serwerów, na którym klienci mogą przeprowadzać własne testy.

CRN Dlaczego NTT system, znane przede wszystkim z produkcji desкто-

pów, zdecydowało się na włączenie do oferty takich konstrukcji?

KAZIMIERZ SOBIERAJ NTT System jest producentem komputerów różnego typu, w tym serwerów. Mamy jednocześnie bardzo duże doświadczenie i odpowiednie zaplecze techniczne, a także bardzo dobre kontakty z przedsiębiorstwami, które są klientami potencjalnie zainteresowanymi również takimi rozwiązaniami.

CRN Dla kogo przeznaczone są serwery HPC?

KAZIMIERZ SOBIERAJ Takimi rozwiązaniami powinni zainteresować się przede wszystkim ci, którzy mają do czynienia z Big Data oraz są użytkownikami usług chmurowych. Serwery takie sprawdzą się w zastosowaniach wymagających dużej szybkości przetwarzania danych, co oznacza, że nasza oferta kierowana jest głównie do dużych klientów. Ale elastyczność konfiguracji umożliwia przygotowanie odpowiedniej maszyny również dla odbiorców z segmentu MŚP, wymagających takiego serwera, w którym – jak wspomniałem – dane czekają na procesor, a nie odwrotnie.

ROZMAWIAŁ
ARTUR KOSTRZEWA

Odwrót wstrzymany. Alarm trwa



W ubiegłym roku o 1,7 proc. wzrosły przychody polskiego sektora IT. Telekomunikacja odnotowała jeszcze słabszy wzrost – o 0,7 proc. Gdyby więc powiedzieć, że po spadkowym roku 2016 w 2017 nastąpiło ożywienie, byłaby to gruba przesada.

TOMASZ BITNER

Wystarczy odnieść się do podstawowych wskaźników ekonomicznych, by stwierdzić, że wzrost polskiego ICT w 2017 r. był iluzoryczny. Inflacja wyniosła 2 proc., czyli wzrosty o 1,7 proc. i 0,7 proc. nie dogoniły nawet przeciętnej zwyżki cen. Dynamika PKB poszybowała do poziomu 4,6 proc. To oznacza, że polskie IT rosło trzy razy wolniej niż cała gospodarka – w dobrych latach było na odwrót. Nie udało się powtórzyć wyniku sprzed spadku o 5,2 proc. w 2016 r.: do 63 mld zł przychodów z roku 2015 zabrakło 2,3 mld.

DUŻE PIENIĄDZE I DUŻY PROBLEM

O wynikach polskiego sektora IT decyduje w znacznej mierze grupa kilkudziesięciu największych firm. Pierwsza pięćdziesiątka ma z IT przychody przekraczające 45 mld zł. Cała reszta, ponad 330 firm, generuje 15,5 mld zł przychodu. Innymi słowy: ¾ całych przychodów branży IT w naszym rankingu tworzy tylko 50 firm. I to właśnie ich sytuacja w dużej mierze zadecydowała o słabym wzroście rynku.

Przychody pierwszej pięćdziesiątki (którą zamykają firmy mające ok 300 mln zł obrotu) spadły o 0,4 proc. Jedynie Action, największa firma zestawienia sprzed dwóch lat, stracił w ciągu roku 1,2 mld zł przychodu! Problemy tej grupy pokazuje jeszcze jeden wskaźnik. Jeśli popatrzeć na cały ranking największych firm sektora IT, to spośród 387 przedsiębiorstw aż 257 powiększyło przychody, a 111 odnotowało ich spadek (19 pozostałych występuje w zestawieniu po raz pierwszy bądź nie odnotowało zmiany przychodów). Firm rosnących jest więc ponad dwa razy więcej, niż tych o malejących przychodach.

Ale w pierwszej pięćdziesiątce sytuacja jest zgoła odmienna: rosnących jest więcej zaledwie o połowę (29 firm rośnie, 20 spada, jedna powstała na początku 2017 r. DXC Technologies, debiutuje w rankingu). Firmy o mniejszych przychodach, w dalszej części rankingu, radziły sobie relatywnie lepiej, ale nie były w stanie nadrobić tego, co straciły największe.

GDZIE ODPIYWAJĄ PIENIĄDZE

Ciekawe obserwacje przynosi analiza przychodów firm IT ze sprzedaży rozwią-

zań do różnych gałęzi gospodarki. Czołówka największych rynków zbytu nie zmieniła się w ciągu roku. Pięć sektorów, które kupują najwięcej informatyki, to kolejno: bankowość, administracja publiczna, handel, przemysł wraz z budownictwem oraz finanse i ubezpieczenia. Wyraźny wzrost nakładów widoczny jest jedynie w handlu. Ale dwie branże wydające najwięcej mocno ograniczyły swoje wydatki informatyczne: bankowość o 14,5 proc., public o 10,7 proc. W administracji to kolejny rok spadków (w 2016 r. o 25,6 proc.), więc można mówić o pogłębieniu trendu.

Co ciekawe, suma przychodów z wszystkich sektorów zmniejsza się w tym roku po raz kolejny. Jak wytłumaczyć to, że przy lekkim wzroście rynku, pieniądze uzyskiwane z branż są mniejsze? Składa się na to kilka zjawisk. Po pierwsze rośnie wartość sprzedaży standardowego oprogramowania przez internet, gdzie trudno zakwalifikować odbiorcę do konkretnego sektora. Po drugie, część pieniędzy przeznaczanych na informatykę omija tradycyjnych dostawców. Startupy zdobywają kontrakty w coraz większej liczbie przedsiębiorstw. Na przykład można domyślać się, że

w pewnej części spadek przychodów dużych firm IT widoczny w bankowości to efekt częstszych przypadków współpracy banków z fintechami. Jest wreszcie trzecie zjawisko, które można powiązać z cyfrową transformacją przedsiębiorstw.

CYFROWA REWOLUCJA POŻERA SWOJE DZIECI

Dla firm, które rozpoczęły procesy transformacji, IT staje się kluczowym zasobem mającym zapewnić przewagę konkurencyjną. Dlatego przedsiębiorstwa wzmacniają swoje zdolności w zakresie informatyki i – aby zapewnić sobie tę przewagę – decydują się na samodzielną budowę własnych rozwiązań informatycznych, idealnie dopasowanych do swoich potrzeb i procesów. Nasilające się zjawisko in-house development, wyraźnie widoczne nie tylko w bankach, w przemyśle, ale i w administracji, to konsekwencja procesów zapoczątkowanych przez cyfrową transformację.

Potwierdzenie tej tezy można znaleźć w wielu zestawieniach tego raportu. Przedsiębiorstwa wzmacniają swoje zdolności w zakresie informatyki przez pozyskiwanie specjalistów w body leasingu. Przychody wszystkich firm wynajmujących informatyków wzrosły w 2017 r. o prawie 80 proc. Z drugiej strony spadek przychodów o 5,3 proc. zanotował rynek integracji. Mając coraz lepsze zespoły IT firmy z różnych branż decydują się na samodzielne wdrożenia łącząc własne oprogramowanie z rozwiązaniami zewnętrznymi, a nawet zestawiając ze sobą wyłącznie systemy dostawców zewnętrznych. Taka metoda pozwala dobrać optymalne aplikacje różnych dostawców (best of breed) i dostroić je do własnych potrzeb. Przeprowadzenie operacji nie przez zewnętrznego integratora, ale wewnętrznym zespołem IT, który poza kompetencjami technologicznymi ma także głęboką wiedzę o funkcjonowaniu całego przedsiębiorstwa, daje gwarancję lepszego dopasowania systemu informatycznego do specyficznych procesów firmy.

To dopiero początek zmian na rynku. Dla wielu dostawców będą one bolesne, bo zmniejszą zapotrzebowanie na ich produkty i usługi. Trend „własne zamiast kupionego” będzie zyskiwał na znaczeniu, przejawiając się na nowe sposoby. Przekładów rynek dostarcza już teraz. ➤

Dziesiątka największych

AB, z przychodami za rok 2017 przekraczającymi 4,5 mld zł, drugi rok z rzędu było największą firmą informatyczną w Polsce. Na kolejnych miejscach podium nastąpiła zamiana miejsc:

Samsung zajął drugie miejsce i wyprzedził **ABC Data**. Pod względem przychodów AB było w 2017 r. o 46 proc. większe od ABC Data (rok wcześniej o 12,8 proc.). Inaczej sprawy się mają, kiedy popatrzymy na marże generowane przez obie firmy. Wprawdzie AB nadal wykazuje większy zysk netto, ale zmniejszył się on w porównaniu z poprzednim rokiem (z prawie 51 do 42,3 mln zł). ABC Data SA poprawiła wynik z 19,5 do 35,1 mln zł.

Spadek przychodów ABC Data to efekt kuracji, jaką firma sama sobie zaaplikowała po problemach całego segmentu dystrybucji z karuzelami VAT. Od początku 2016 r. ABC Data systematycznie rezygnuje z najbardziej ryzykownej działalności brokerskiej (szybkie kupno i sprzedaż towaru bez stałej umowy dystrybucyjnej). Jeszcze trzy lata temu z brokerki ten dystrybutor mógł czerpać według naszych szacunków nawet 30 proc. swoich przychodów. Teraz ta wartość szybko zmierza do zera. Powstała luka skutecznie uzupełnia dzięki nowym umowom. ABC Data pozyskało dystrybucję chińskiego Xiaomi. Telefony tej marki niemal z dnia na dzień wskoczyły na czwarte miejsce wśród najlepiej sprzedających się w Polsce smartfonów.

Zaraz za podium na czwarte miejsce z siódmego wskoczył **Dell EMC**. Przychody w wysokości 1,89 mld zł (wzrost o 12 proc.) to pewnie jeszcze nie ostatnie słowo tej firmy. Potencjał dalszego wzrostu daje strategia koncernu, polegająca na łączeniu technologii wchodzących w jego skład firm (przede wszystkim Dell, EMC, VMware) i tworzenie rozwiązań wspierających cyfrową transformację. Z dziewiątego miejsca rankingu na piąte przesunęło się **HP Inc.** – jak można czasem usłyszeć „to większe HP” (po podziale w sierpniu 2015 r. HP na część drukarkowo-konsumencką, czyli HP Inc. i serwerowo-biznesową, czyli HPE). Jest to jednak duże uproszczenie. Wprawdzie HP Inc. jest w ujęciu globalnym większą firmą pod względem kapitalizacji, ale dla wyników naszego zestawienia większe znaczenie miało wyodrębnienie z HPE usług do odrębnej firmy DXC, co stało się na początku 2016 r. To tłumaczy spadek przychodów polskiego HPE o 43 proc. (19. pozycja w rankingu, 713 mln zł przychodów). Ich znaczna część jest teraz realizowana przez debiutujące w zestawieniu na miejscu 22. DXC z przychodami, które oszacowaliśmy na 670 mln zł.

Na szóste miejsce z ósmego awansowało **Lenovo**, które wraca do formy po słabym roku 2016, co było to efektem decyzji regionalnej dysekcji, która podpompowała sprzedaż w końcówce roku 2015, zapelniając magazyny partnerów. Potem przez kilka pierwszych miesięcy dystrybutorzy wyprzedawali sprzęt tej firmy z poprzedniego roku, wstrzymując zamówienia na kolejne dostawy. Z szóstego na siódme spadł **Huawei**, który odnotował nieznaczny spadek przychodów (2 proc.).

Komputronik (ósmie miejsce wśród największych firm informatycznych) odnotował spadek przychodów o 5 proc. Komputronik próbuje uciekać do przodu przed problemami rynku dystrybucji; przyhamował z rozbudową swojej sieci sklepów, koncentrując się na jakości obsługi, coraz mocniej stawia na rozwiązania dla klientów biznesowych. Wszystkie te zmiany są w trakcie i Komputronik z pewnością nie skończył jeszcze przeprawy na drugi brzeg i stąd spadek przychodów. Mocno rośnie kolejny dystrybutor, **Also** (dziewiąte miejsce, awans z 12.). Szwajcarska grupa działa w Polsce bardzo agresywnie: wypycha innych dystrybutorów i retailerów z dużych, choć zwykle niskomargowych kontraktów, przejmując część działalności brokerskiej od tych, którzy się na niej sparzyli (AB, ABC Data, Action). Udało jej się podnieść przychody o 32 proc. i mocno ograniczyć stratę ponoszoną na polskim rynku.

Dziesiątkę największych zamyka **Tech Data** z przychodami 1,5 mld zł. W ciągu roku przychody tej firmy wzrosły o 343 mln zł (30 proc.), ale to efekt fuzji. Na początku 2017 r. Tech Data przejęła innego dystrybutora, Avnet, który w 2016 r. miał w Polsce 350 mln zł przychodu.

Poza pierwszą dziesiątką znalazły się w tym roku Action (pozycja 11., spadek z czwartej) i Microsoft (z 10. na 12.). O ile nie ma podstaw, by martwić się o losy Microsoftu, o tyle przyszłość Actionu jest nadal niejasna. Przypomnijmy: w raporcie Computerworld TOP200 z roku 2016. Action był największą firmą informatyczną w Polsce. Ten dystrybutor – podobnie jak przed rokiem – poprzez restrukturyzację szuka pomysłu na przyszłość, próbuje porozumieć się z wierzycielami, ze zmiennym szczęściem boksuje się ze skarbowką w sprawach dotyczących VAT-u.

> Największym dostawcą rozwiązań i usług IT dla sektora finansów i ubezpieczeń jest Atena z przychodami 122 mln zł. Rok temu zakończyła ona przygotowanie i wdrożyła niezwykle innowacyjny system wspomagania działalności ubezpieczeniowej iHestia w ERGO Hestia. We wrześniu to wdrożenie przyniosło Hestii zwycięstwo w organizowanym przez naszą redakcję konkursie Lider Informatyki w kategorii „Bankowość i finanse”.

Pisaliśmy wtedy: „To milowy krok w kierunku pełnej digitalizacji tego ubezpieczyciela. Może mieć niebagatelne znaczenie dla całego sektora ubezpieczeniowego”. Nie pomyliliśmy się. System iHestia może być na co najmniej kilka lat źródłem przewagi konkurencyjnej dla całej europejskiej grupy ERGO, która postanowiła mocno zabezpieczyć swoje interesy i w maju tego roku poinformowała o przejściu Ateny. „Doceniamy osiągnięcia Ateny w budowie oprogramowania dla rynku ubezpieczeń, cieszymy się że możemy wykorzystać jej potencjał i rozwiązania w rozwoju naszego globalnego biznesu” – skomentował akwizycję Tomasz Smaczny, globalny dyrektor IT grupy ERGO.

Zatem za rok Ateny nie będzie już w naszym rankingu, bo staje się częścią wewnętrznego działu IT w ERGO. Wraz z Ateną z tabeli dostawców dla rynku ubezpieczeniowego odpłynie 120 mln zł z górką. Nie znaczy to, że te pieniądze znikną. ERGO będzie nadal wydawać poważne sumy na informatykę, tylko rzadziej będzie je zostawiać u zewnętrznych dostawców. To jeden z przykładów, jak cyfrowa transformacja może ograniczyć przychody firm z sektora IT.

PROSIMY ZAPIĄĆ PASY

Transformacji cyfrowa niesie trwale, systemowe konsekwencje dla całego rynku informatycznego. Ale na horyzoncie widać też zjawiska koniunkturalne, które przesądzą o wynikach branży w bliższej perspektywie. Na kondycji rynku IT mogą odbić się problemy przynajmniej kilku istotnych spółek, tym bardziej że ich wierzycielami są często inne firmy informatyczne.

Nadal niejasna pozostaje przyszłość wspomnianego już, wielkiego dystrybutora, firmy Action (11. pozycja w te-

Przychody firm ICT (mld zł)

	2017 r.	2016 r.	zmiana rok do roku
IT	60,7	59,7	1,7%
telko	42,5	42	0,7%
razem ICT	103,2	101,7	1,5%

gorocznym rankingu największych firm IT). Firma ze zmiennym szczęściem toczy przed sądami boje ze skarbowką w różnych sprawach dotyczących podatku VAT, a właśnie od VAT-u zaczęły się problemy firmy, których ostatecznym skutkiem są olbrzymie problemy finansowe: przede wszystkim spadek przychodów w ciągu dwóch lat o 3 mld zł (z 4,2 mld w roku 2015 do 1,2 mld w 2017) i towarzysząca mu strata na prowadzonej działalności. Action ciągle znajduje się w restrukturyzacji, próbuje dogadać się z wierzycielami, zarząd twierdzi, że osiągnięcie rentowność

Spadek przychodów o 5,3 proc. zanotował rynek integracji.

to tylko kwestia czasu, ale dziś – jak przed rokiem – trudno przewidzieć, jak potoczą się losy tego dystrybutora.

Postanowieniem warszawskiego sądu w styczniu br. postępowaniem sanacyjnym objęty został duży dystrybutor Nelro Data (35. największa firma, 450 mln zł przychodu), co dało firmie ochronę przed egzekucją wierzytelności i możliwość dalszego istnienia.

Wśród znaczących firm kłopoty przeżywa Sygnity (52. miejsce w rankingu głównym, 261 mln zł przychodu), które w kwietniu tego roku podpisało z wierzycielami (największym jest Microsoft) umowę dotyczącą restrukturyzacji zadłużenia. Sprawą kluczową dla przyszłości Sygnity może być ciążący się od 2013 r. kontrakt z Ministerstwem Finansów dotyczący budowy systemu e-Podatki za 230 mln zł. Wdrożenie właśnie powinno się kończyć, ale przez problemy Sygnity z podwykonawcą utknęło w martwym

punkcie. Resort grozi wysokimi karami (mówi się nawet o 100 mln zł), Sygnity twierdzi, że nie przedstawiło jeszcze faktur za należne prace na 80 mln. Jak podał „Puls Biznesu” Ministerstwo rozważa scenariusz, w którym samo dokończy projekt, ewentualnie przejmując poprzez spółkę Aplikacje Krytyczne część Sygnity.

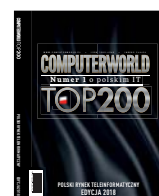
Kolejny rok z problemami boryka się Qumak (54. największa firma). W 2017 r. miał 258,5 mln zł przychodu (spadek o 39 proc.) i 74 mln zł straty (wzrost o 112 proc.). W ubiegłym roku doszło do zmian w akcjonariacie, wymieniony został także cały zarząd firmy. Nowy prezes przedstawiając raport roczny przyznał: „Miniony [2017] rok był dla spółki wyjątkowo niekorzystnym okresem, o czym świadczą najgorsze w historii spółki wyniki finansowe”. Zmieniony zarząd przygotował plan naprawczy i rozpoczął rozmowy z wierzycielami w sprawie restrukturyzacji zadłużenia. Na razie spółka nie informuje o wynikach tych starań. Jednak w ostatnich tygodniach, w maju, w efekcie zakończonego postępowania Qumak otrzymał nakaz zapłaty na rzecz Oracle'a należności przekraczających 8 mln zł.

Choć sytuacja wielu firm z sektora jest trudna, dane makroekonomiczne niosą więcej optymizmu. Gospodarka rośnie w bardzo szybkim tempie.

Nastąpiło długo wyczekiwane odbicie w inwestycjach: w IV kwartale 2017 r. o 5,4 proc., a w I kwartale 2018 r. o 8,1 proc. (choć trzeba przyznać, że wielu ekonomistów liczyło na lepsze wyniki). W dalszej części roku spodziewany jest szybki wzrost inwestycji publicznych i stopniowe odbudowywanie prywatnych.

Sama branża ICT patrzy w przyszłość z właściwym sobie optymizmem. W badaniu poprzedzającym opracowanie raportu Computerworld TOP200 pytaliśmy o koniunkturę w roku 2019. Tylko 3 proc. ankietowanych spodziewa się, że sytuacja na rynku ICT nieznacznie się pogorszy.

PEŁNA WERSJA RAPORTU
COMPUTERWORLD TOP200
JEST DOSTĘPNA
NA STRONIE
WWW.TOP200.PL.



Projektowanie doświadczeń użytkowników

Klienci podświadomie szukają znanych im wzorców i schematów.

W przypadku e-commerce to jednak indywidualne doświadczenia często decydują o tym, czy dokonają oni zakupu w danym miejscu.

Współczesny klient ma łatwy dostęp nawet do kilkudziesięciu e-sklepów o zbliżonej ofercie. Jeśli w miejscu, które odwiedził, nie znajdzie szybko tego, czego szuka, przenosi się do kolejnego. Dlatego tak istotne jest dziś świadome projektowanie doświadczeń klientów. Siła user experience (UX) jest w stanie sprawić, że robią oni zakupy nie tam, gdzie jest najtaniej, lecz w miejscu, w którym czują się najlepiej.

Zadbać o doświadczenia

W branży technologicznej nie brakuje firm, których sprzęt jest równie dobry, a przy tym tańszy niż ten pochodzący od branżowych liderów. Mimo to nie udaje im się przeciągnąć klientów konkurencji na swoją stronę. To zasługa m.in. unikalnego user experience, zapewnianego przez najlepszych w branży. UX pomaga budować grono oddanych klientów, którzy swoje doświadczenia z daną marką przekazują kolejnym. Z analogiczną sytuacją mamy do czynienia w e-handlu. Sprawiając, że kupujący mają pozytywne doświadczenia, minimalizujemy prawdopodobieństwo porzucenia przez nich koszyka czy przejścia do konkurencji. Ponieważ zaspokojenie potrzeb wszystkich osób odwiedzających e-sklep jest mało realne, najlepiej skoncentrować się na określonej (w oparciu o prowadzone obserwacje) grupie klientów. Działania związane z projektowaniem ich doświadczeń, podobnie jak cykliczne badania preferencji, warto prowadzić regularnie, a nie tylko w przypadku braku czy odpływu kupujących. Do dyspozycji jest obecnie cały szereg narzędzi, również bezpłatnych, które pomogą poznać realne zachowania konsumentów.



ŁUKASZ DUDA
E-commerce Director, ABC Data

User experience to całościowe doświadczenia użytkownika wynikające z interakcji z produktem, ofertą, procesami obsługowymi i sprzedażowymi. Projektowanie UX to podejście procesowe ukierunkowane na dostarczanie wartości w wyniku lepszego zrozumienia potrzeb klienta. Bazując na analizie doświadczenia użytkowników, w tym procesie można zmodyfikować istniejące systemy, interfejsy i procesy w taki sposób, aby skuteczniej realizować cele biznesowe firmy oraz szybciej i precyzyjniej zaspokajać potrzeby klienta. Wzrost zaufania użytkowników do przedsiębiorstwa objawia się także większą lojalnością klientów, wspiera dialog i umożliwia firmie generowanie dodatkowych wartości. User experience staje się dziś kolejnym poważnym narzędziem do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej.

Prostota i logika

Z szansę na doprowadzenie do końca procesu sprzedaży mają te sklepy, które wydadzą się potencjalnemu klientowi bardziej przyjazne. Nie chodzi tu jednak o komplementy prawione przez zaawansowane chatboty, a przejrzystość i logikę strony głównej, podstron produktowych czy koszyka oraz czytelne menu strony, gwarantujące szybkie odnalezienie szukanych przedmiotów. Ważne są też takie elementy jak: inteligentne wyszukiwarki produktów, trafne sugestie zakupowe, a także dopasowane reklamy. W e-sklepach wyjątkowe znaczenie mają fotografie. Ponieważ dają namiastkę fizycznego obcowania z nabywanymi produktami, powinny prezentować je z różnych stron i umożliwiać zbliżenia pozwalające oglądać detale. Istotne są także oryginalne i dopasowane do produktu opisy, tym bardziej że silniki wyszukiwarek premiuje zindywidualizowane treści, co przekłada się na lepsze pozycjonowanie. Warto też zadbać, aby strona sklepu równie dobrze prezentowała się na ekranie komputera jak na urządzeniach mobilnych.

Łatwo, przyjemnie, intuicyjnie

Budując unikatowe user experience, należy brać pod uwagę całość tworzonego wrażenia, a nie tylko warstwę wizualną. Często o tym, że znajdujący się w koszyku produkt zostanie finalnie nabyty, decydują detale, np. możliwość zakupu bez rejestracji. Innym sposobem projektowania UX jest wprowadzanie intuicyjnych rozwiązań czyniących procesy zakupowe szybszymi i wygodniejszymi dla klienta. Doskonałym przykładem są tu płatności. Oprócz standardowego i szybkiego przelewu można udostępnić np. płatność jedynym kliknięciem lub z wykorzystaniem popularnych systemów płatności mobilnych. Z myślą o potencjalnych klientach preferujących tradycyjne formy nie rezygnujemy z płatności przy odbiorze. Warto też zaoferować kilka możliwości dostawy zamówionych produktów. Nie każdy chce czy może odbierać przesyłki w domu lub miejscu pracy, stąd oprócz standardowych dostaw kurierskich dobrze jest oferować np. dostawy do paczkomatów.



Sprzedaż przedsiębiorcza (cz. 3)

Postęp technologiczny jest tak szybki, że konsumenci czasami nie widzą potrzeby korzystania z nowych produktów. W tych przypadkach sprzedaż przedsiębiorcza również może pomóc.

JOANNA SOCHA, RÉGIS LEMMENS

Ciekawym przykładem jest firma produkująca wyroby medyczne, która dostrzegając, że szpitale każdego roku wydają coraz mniej pieniędzy na sprzęt, postanowiła zmienić ten trend. Zamiast forsować sprzedaż swoich produktów, przedsiębiorstwo przyjęło zupełnie inne podejście. Postanowiło pomóc szpitalom w poprawie jakości obsługi pacjentów, począwszy od momentu przekroczenia drzwi szpitala do chwili opuszczenia placówki i powrotu do zdrowia. Handlowcy producenta

sprzętu słusznie zauważyli, że jeżeli pomogą szpitalom poprawić procesy, to tym samym pomogą zaoszczędzić środki, które placówki będą mogły wydać na nowy sprzęt. W rezultacie firma nie będzie już przez szpital postrzegana jako zwyczajny dostawca, ale jako partner. W opisywanym przypadku współpraca nie polega na kupowaniu i sprzedawaniu, ale na wsparciu klientów w osiągnięciu sukcesu, co w konsekwencji zapewnia stały popyt na produkty i usługi firmy.

Współtworzenie może być również dobrym rozwiązaniem z perspektywy startupów i początkujących przedsiębiorców. Przez ostatnie 10 lat pomagałem (Régis Lemmens – przyp. red.) młodym firmom we wdrażaniu strategii sprzedaży. Dostrzegłem wówczas, że szybko przechodzą one do sprzedaży, myśląc, że mają w pełni dopracowaną ofertę produktową. Zdarza się, że znajdują pierwszego klienta, jednak niekoniecznie reprezentuje on resztę rynku. Startupy, zadowolone ze zdobycia klienta, szybko przedstawiają

propozycję wartości (value propositions) szerszemu gronu i – niestety – nie osiągają sukcesu. Dlaczego? Ponieważ ich produkt nie jest jeszcze gotowy. Jedną z podstawowych zasad sprzedaży przedsiębiorczej jest to, że nie sprzedaje się nie w pełni rozwiniętego produktu, ale angażuje się klienta do współtworzenia pełni możliwości biznesowych jego firmy.

WARTOŚĆ DODANA

Poprzez kooperację z dostawcami przedsiębiorcy mają dostęp do dodatkowych narzędzi i możliwości, co zapewnia im wprowadzanie innowacji w szybszy i sprawniejszy sposób, a także wzbogacanie ich o dodatkowe elementy. Sprzedaż przedsiębiorcza daje klientowi wiedzę, dzięki której może zidentyfikować stojące przed nim wyzwania oraz stworzyć produkty i usługi potrzebne do tego, by im sprostać. Jako firma, która chce dodać wartość

Sprzedaż przedsiębiorcza daje klientowi wiedzę.

do procesu sprzedażowego, musisz pomóc konsumentom zdefiniować ich strategię i ją wdrożyć. W dzisiejszym otoczeniu biznesowym dotyczy ona głównie innowacji.

Zatem sprzedaż przedsiębiorcza polega na pomaganiu klientom we wprowadzaniu innowacji w biznesie, a z kolei handlowcom ułatwia zdobywanie lojalności klientów. Podjęcie współpracy z zewnętrznymi partnerami zapewnia dodatkowo przestrzeń do robienia nowego biznesu, ciągłego uczenia się. Sprzedaż jest w takim podejściu nierozzerwalnie związana z innowacją, handlowiec bowiem pomaga klientom wprowadzać innowacje w ich biznesie. Za kilkanaście lat być może wiele działów handlowych zniknie. Handlowcy staną się wówczas częścią innych sekcji, a sprzedaż będzie stanowić element DNA firmy. To zresztą nie jest wcale pieśnią przyszłości – już dziś w wielu przedsiębiorstwach do sprzedaży dochodzi za pośrednictwem partnerów biznesowych, konsultantów.

Niektórzy czytelnicy mogą się zastanawiać, jaki jest sens tworzenia nowej nazwy dla procesu, który już istnieje w firmach. Dlaczego nie nazwać tego po prostu współpracą albo sprzedażą? Otóż dlatego że sprzedaż polega jedynie na transakcji, a współpraca jest pojęciem nazbyt szerokim. Tymczasem w sprzedaż przedsiębiorczą są wpisane współtworzenie, przedsiębiorczość i innowacyjność. Inne określenia nie zawierają tych składników. Dlatego przedstawione w niniejszym artykule podejście w pełni zasługuje na nowy termin.

NIEJASNE PRAWA WŁASNOŚCI INTELEKTUALNEJ

Kiedy firmy wspólnie rozwijają nowe produkty albo aplikacje, kiedyś musi pojawić się temat własności. Partnerzy nie powinni czekać do końca projektu na poruszenie kwestii prawnych, ponieważ obie strony mogą mieć różne oczekiwania.

Przykładowo duży producent stali testował i udoskonaliał nowy produkt z jednym ze swoich głównych klientów. Po przeprowadzeniu testów okazało się, że produkt stał się o wiele bardziej efektywny niż ten, który był aktualnie sprzedawany na rynku. W rezultacie producent stali skomercjalizował nowy produkt i ustalił cenę kilka razy wyższą niż obecna alternatywa. Klient, który testował i pomagał udoskonaląc produkt, mając świadomość, że bardzo się przyczynił do rozwoju nowego projektu, poczuł się wykorzystany, co doprowadziło do kryzysu w relacji partnerów. Dlatego temat własności musi być poruszony w odpowiednim momencie – nie można też wystartować z nim za wcześnie, gdyż może to sparaliżować cały proces. Dobrym rozwiązaniem jest omówienie niniejszego zagadnienia tuż po tym, jak zostanie ustalona wizja innowacji i proces będzie zrozumiały dla wszystkich stron. Wcześniej dyskusja jest zbyt abstrakcyjna, a po zakończonym procesie jest już za późno i wszystkie strony mają pewne oczekiwania, które mogą nie zostać spełnione, co doprowadzi do frustracji.

ARTYKUŁ UKAZAŁ SIĘ PIERWOTNIE W MAGAZYNIE „HARVARD BUSINESS REVIEW POLSKA”.

 **CHIEFTEC**

kompaktowa //
zgrabna //
modna //



Mesh look

CS-12B
mATX

4x PCI low profile //
GPF-250P 250W 85+ PSU //
długość kart VGA do 190mm //

polecana

Szukaj nas u dystrybutorów:

AB: www.ab.pl
 ABCDATA: www.abcddata.com.pl
 Action: www.action.pl
 Komputronik: www.komputronik.pl
 email: andreas@chieftec.eu

www.chieftec.pl



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 Polkomtelu, a 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.

**Duże firmy
cierpią na
„przeprocesowanie”.**

Strategiczne zarządzanie biznesem w B2B

JEŚLI NASZA FIRMA DZIAŁA NA KONKURENCYJNYM RYNKU B2B, NA KTÓRYM PANUJE SILNA RYWALIZACJA, RYNEK JEST NASYCONY, A MY MAMY OGRANICZONE ZASOBY, POTRZEBUJEMY STRATEGII, CZYLI PLANU, JAK DALEJ ROSNAĆ.

Właściwe zrozumienie natury firmy oraz jej czynników i barier wzrostu

Eksperti sugerują, że nawet początkująca firma powinna mieć swoją misję i wizję – jasno wiedzieć, po co jest na rynku i co chce dostarczać klientom. W szczególności że jako mały (jeszcze?) podmiot dysponuje ograniczonymi środkami i nie może sobie pozwolić na zajmowanie się niepotrzebnymi czynnościami.

Drugim ważnym obszarem jest właśnie identyfikacja priorytetów. Musimy jasno wiedzieć, na czym przede wszystkim musimy się skupić, jeśli chcemy dalej rosnąć. Aby to zrozumieć, warto zadać sobie pytanie o to, co jest naszym głównym motorem wzrostu, a co ogranicza wzrost firmy.

Faza rozwoju ma znaczenie

To, w jakiej fazie rozwoju jest firma, ma istotne znaczenie przy analizie czynników wzrostu i barier. Jak wykazują publikowane niedawno przez „Forbesa” badania, głównym problemem startupów okazuje się brak wystarczającej wiedzy o kliencie i rynku. Małe firmy działają często w warunkach dużej niepewności i braku informacji. Jest to główna przyczyna ich niepowodzeń, wiele z nich rozpoczyna bowiem działalność z ofertą, na którą nie znajdują wystarczającego popytu.

W firmach średniej wielkości częstą barierą wzrostu jest z kolei brak świadomego zarządzania modelem biznesowym i operacyjnym. Podmioty, które na początku swojej drogi „trafiły” z produktem, rosną do pewnego momentu organicznie. Jeśli jednak przy pewnej skali działalności nie pojawi się lepsza organizacja pracy, struktura, procesy biznesowe oraz regularne zarządzanie strategiami funkcjonalnymi – dochodzi do spadku rentowności. Ilość pracy rośnie, ale zyski zaczynają spadać. Firma traci efektywność.

W największych przedsiębiorstwach coraz częściej istotnym problemem jest „przeprocesowanie”. Firmy dostrzegają szanse rynkowe, jednak nie są w stanie po nie sięgnąć. Ich struktury i procesy uległy bowiem takiej komplikacji, że spowalniają sprawne działanie organizacji.

Właściwa identyfikacja dalszej ścieżki wzrostu

Małe firmy powinny przede wszystkim upewnić się, że mają dobrze zdefiniowaną, wygrywającą ofertę wartości oraz kanały sprzedaży. Ku przestrodze dodam, że często obserwuje się zjawisko „mamy produkt, ale nie pomyśleliśmy dotąd, jakimi kanałami go sprzedamy”.

Firma średnia i duża musi sobie na ogół odpowiedzieć na pytanie, czy i w jaki sposób może wyskalować swój model biznesowy oraz ile wysiłku będzie to kosztować. To również pytanie o to, jakich potrzeba do tego zasobów, skąd je wziąć i jak daleko będą musiały zajść zmiany w organizacji.

Metod pozyskania zasobów jest kilka. Zgodnie z koncepcją Laurence Capron „build, borrow, buy” zasoby można rozwinąć organicznie, „pożyczyć” drogą partnerstw albo zakupić, jeśli ma się odpowiednie środki. W przypadku podmiotów właścicielskich jest jeszcze droga „sell”, czyli sprzedaż. Wszystko zależy od tego, jakie firma ma ambicje.

Efektywność osobista 4.0

Podejmowanie lepszyc decyzji w nieprzewidywalnym świecie

**Czy wiesz, że od realizacji celu
dzielę Cię tylko 2 dni?**

Weź udział w autorskim warsztacie Pawła Motyla
Warszawa, 25-26 września 2018 r.

PAWEŁ MOTYL to jeden z czołowych europejskich ekspertów w zakresie przywództwa, jako jedyny Polak wybrany przez legendarnego Marshalla Goldsmitha do elitarnego grona 25 czołowych trenerów biznesu i coachów na świecie.



**DR MARSHALL
GOLDSMITH**

„Paweł należy do intelektualnej czołówki na świecie. Pomaga liderom, zespołom i całym organizacjom w dążeniu do pozytywnych zmian. Praca z nim to przyjemność!”

Poprzednie edycje warsztatu zostały ocenione przez uczestników na 5,0!

„Labirynt to jedno z moich najlepszych szkoleń! Pouczające, praktyczne, inspirujące i ... uświadamiające, w jakich obszarach powinienam doskonalić moje umiejętności. Już następnego dnia po powrocie do obowiązków, mogłam skorzystać z tego, czego się dowiedziałam i wprowadzić zmiany w życie. Serdecznie wszystkim polecam!”

RENATA JANKOWSKA,
General Manager, Hazera Poland Sp.z.o.o

„Bardzo profesjonalna, ale przede wszystkim niezmiernie ciekawa forma prowadzenia zajęć! **Każdy doświadczony menedżer powinien wziąć udział w tym warsztacie!**”

RAFAŁ JAKUBEK,
Site Director, Gardner Aerospace Tczew

*Te dwa dni
zmienią
Twój sposób
podejmowania
decyzji!*

Zarezerwuj swoje miejsce w warsztacie, zadzwoń 22 250 11 44

BenQ: Full HD do biura

27-calowy monitor BL2780T z serii BL (Business Line) cechuje wąską metalowa ramka o szerokości 2 mm. Ekran IPS Full HD wyposażono w funkcję flicker-free (podświetlenie, które nie migoce). Wprowadzono w nim też ograniczenia emisji niebieskiego światła, która jest różna

w czterech zaprogramowanych trybach (multimedia, web-surfing, biuro i czytanie). Jasność automatycznie jest dostosowywana do otoczenia. Panel można ustawić pionowo. BL2780T ma wbudowane dwa głośniki o mocy 2 W, gniazda DVI, HDMI i D-Sub.

Cena: 919 zł. Gwarancja: 3 lata door-to-door.



- **AB**, www.ab.pl
- **ABC DATA**, www.abcddata.com.pl
- **ACTION**, www.action.pl
- **ED'SYSTEM**, www.edsystem.pl

Epson: biznesowe A3 i A4

Dwie nowe serie urządzeń wielofunkcyjnych Epson WorkForce Pro są przeznaczone dla małych grup roboczych. Modele z serii WF-C8000 sprawdzą się u klientów, którzy chcą drukować w formacie A3, ale niekoniecznie w bardzo wysokich nakładach. Do dyspozycji są następujące funkcje A3: produkcja ulotek, wstępny wydruk broszur, druk arkuszy Excel, planów i kart pracy. Maksymalna pojemność podajników wynosi 1835 str. Urządzenia drukują też w formacie A4 - pierwszą stroną po 5,5 s, z prędkością do 34 str./s.

Modele z serii WF-M5000 cechuje wydajność do 40 tys. str. Czas oczekiwania na wydruk pierwszej strony A3 wynosi 4,8 s. Pobór mocy w trakcie pracy wynosi 25 W. Maksymalna pojemność podajników - do 830 arkuszy.

Urządzenia wyposażono w funkcje administracyjne i zarządzania dokumentami.

Ceny: od 2810 zł (WF-M5298DW) do 6980 zł (WF-C8690DWF).

Gwarancja: 1 rok.

- **AB**, www.ab.pl
- **ABC DATA**, www.abcddata.com.pl
- **ALSO**, www.alsopolska.pl
- **FOR EVER**, www.for-ever.com.pl
- **TECH DATA**, www.techdata.pl



Xerox dla MŚP

Urządzenia wielofunkcyjne B1022 oraz B1025 (MFP) umożliwiają druk dwustronny w formacie A3 i A4. Prędkość drukowania na arkuszach A4 wynosi do 22 str./min (B1022V) oraz do 25 str./min (B1025V).

Maksymalne obciążenie to 50 tys. str. miesięcznie. Można drukować z nośnika USB oraz urządzeń mobilnych. Podajniki mieszczą do 600 arkuszy. Skany można wysyłać bezpośrednio do poczty elektronicznej, do sieci oraz na USB. Urządzenia wyposażono w szereg zabezpieczeń, jak szyfrowanie kluczem AES-256, kod dostępu, weryfikacja oprogramowania. Dostępna jest opcja łączności bezprzewodowej.

Ceny resellerskie:

B1022V_B - 378 euro (ok. 1620 zł),

B1025V_B - 508 euro (ok. 2180 zł),

B1025V_U - 617 euro (ok. 2650 zł).

Gwarancja: 2 lata.



- **ABC DATA**, www.abcddata.com.pl
- **RIVER**, www.zam.river.eu
- **TECH DATA**, www.techdata.pl

Chieftec: szczupła obudowa



Miniaturowej obudowy w formacie Mini ATX można używać zarówno w pozycji poziomej, jak i pionowej. Urządzenie łączy małe rozmiary (290 x 92,5 x 280 mm) z możliwością zastosowania standardowych komponentów. Jest wyposażone w slot zewnętrzny 5,25 cala slimline oraz wewnętrzne 1 x 3,5 cala/1 x 2,5 cala. Ma złącza USB 3.0 (USB 3.1 Gen 1) oraz audio. Z przodu można zamontować 80-milimetrowy wentylator.

Cena resellerska: 57 dol. (ok. 215 zł) z zasilaczem 250 W.

Gwarancja: 2 lata.

- **AB**, www.ab.pl
- **ABC DATA**, www.abcddata.com.pl
- **ACTION**, www.action.pl
- **KOMPUTRONIK**, www.komputronik.pl

Netgear: przełączniki ze zmienną mocą



Modele GS116LP, GS116PP oraz GS108PP to według producenta pierwsze niezarządzane przełączniki PoE/PoE+ w branży, które umożliwiają zmianę budżetów mocy zasilania PoE tylko za pomocą opcjonalnych zasilaczy.

GS108PP jest 8-portowym przełącznikiem PoE/PoE+, a GS116LP i GS116PP to 15-portowe modele PoE+, o mocy 30 W na każdy z portów. Wszystkie urządzenia są zgodne ze standardem Energy Efficient Ethernet (IEEE 802.3az). Zmniejszając zużycie energii, gdy ruch w aktywnych portach jest niewielki albo gdy nie ma połączenia. Niewielki rozmiar przełączników umożliwia cichą pracę oraz montaż na ścianie, biurku a także w szafie rack.

Ceny: GS108PP - 614 zł, GS116LP - 850 zł, GS116PP - 1039 zł.
Gwarancja: dożywotnia na sprzęt, 2 lata na zasilacz.

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

QSAN: pierwszy all-flash

Macierz all-flash XCubeFAS XF2026D została przewidziana do instalacji SAN w MŚP i korporacjach. To pierwsze urządzenie tego typu całkowicie opracowane na Tajwanie. Nowa linia produktów AFA-SAN jest przeznaczona do środowisk wirtualizacyjnych, analizy Big Data i aplikacji wymagających wysokiego wskaźnika IOPS (liczba operacji wejścia-wyjścia na sekundę) oraz małego opóźnienia.

Dzięki nowej architekturze sprzętowej i wykorzystaniu procesora Intel Xeon, interfejsów 12 GB SAS 3.0 dla wszystkich nośników, portów 10 GbE LAN oraz systemu Xevo urządzenie cechuje wydajność 1,9 mln IOPS, prędkość odczytu 12 GB/s, a zapisu - 8 GB/s. Macierz może mieć dwa kontrolery działające w trybie active-active, co zabezpiecza ciągłość pracy systemu i dostępność danych na wypadek awarii. System można rozbudować do 268 dysków.

Cena: 18 tys. dol. (ok. 65 tys. zł). Gwarancja: 3 lata.

- **EPA SYSTEMY**, www.epasystemy.pl



Canon: A3 z atramentem

Producent wprowadził na rynek nowe serie drukarek Pixma. Wśród nich jest TS9550 - pierwsza seria maszyn atramentowych A3 Canona typu all in one. Ma opcję druku bezpośrednio z urządzeń mobilnych, a niektóre funkcje można aktywować za pomocą asystenta głosowego Amazon Alexa. Na ekranie o przekątnej długości 10,8 cm można składać np. niewielkie broszury. Dostępna jest opcja dwustronnego podawania papieru oraz automatyczny podajnik dokumentów na 20 arkuszy. Z kolei seria Pixma TS8250 to drukarki all in one przewidziane dla domu i biura. Do dyspozycji mają 6 atramentów. Drukują z prędkością do 15 (czarno-białych) i 10 (kolorowych) obrazów na minutę, a także fotografie w formacie 4 x 6 cali bez marginesów. Można nimi sterować z pomocą asystenta głosowego. Wśród nowości jest też seria TR4550, obejmująca urządzenia wielofunkcyjne wyposażone w automatyczny podajnik ADF.

Ceny: TS9550 BK EUR - 1109,99 zł, TS8250 BK EUR - 799,99 zł, TR4550 BK EUR - 309,99 zł. Gwarancja: 1 rok.



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

Prestigio: interaktywna szóstka

Oferta marki Prestigio poszerzyła się o sześć interaktywnych monitorów MultiBoard z ekranami o przekątnej długości od 55 do 98 cali. Głównie elementy urządzeń to wyświetlacz o rozdzielczości 3840 x 2160 pikseli zabezpieczony hartowanym szkłem o 20 punktach dotyku oraz komputer PC z intelowskim procesorem iCore, działający pod kontrolą systemów Windows 10 Pro i Android.

Zestaw audiowizualny (mikrofon, kamera, głośniki) umożliwia prowadzenie wideokonferencji. Dołączone oprogramowanie zapewnia m.in.

zarządzanie konferencjami i pokazami slajdów oraz dodawanie notatek do prezentowanych treści.

Ceny: od 10 tys. zł (model 55-calowy UHD) do 75 tys. zł netto (model 98-calowy).
Gwarancja: 2 lata.



- **ASBIS**, www.asbis.pl



Ireneusz Dąbrowski

Pyton nad Wisłą, czyli od czego jest prezes

KANIKUŁA POWOLI MIJA. LATO WYJĄTKOWO DŁUGIE I GORĄCE. LUDZIE ZMĘCZENI TEMPERATURAMI I INNYMI WYDARZENIAMI W ŻYCIU PUBLICZNYM SZUKAJĄ OCHŁODY I RELAKSU. KIERUJĄ SWE MYŚLI KU MORZU, JEZIOROM I RZEKOM. TU KLUCZOWĄ ROLĘ MA DO ODEGRANIA KRÓLOWA POLSKICH RZEK: WISŁA. NIE JEST Z NIEJ ŻADNA AMAZONKA CZY ORINOKO, A SWOJEGO PYTONA W BIEŻĄCYM ROKU SIĘ DOROBILA!

Jeszcze jest kilku niedowiarków, ale tym pytonem tygrysim udowadniamy im, że co jak co, ale na fest gada nas stać i zapewne nie jest to nasze ostatnie słowo! Niech dzieje się co chce w polityce, gospodarce czy życiu kulturalnym – my szukamy pytona. Wędkarze zwinęli wędkę, postawili je w kącie i nerwowo wypatrują informacji: złapali tego gada czy nie. Podbieraki schną z bezczynności, a sadzaki napełniają się łzami z tęsknoty za choćby jakąś płotką. Tylko białe i czerwone robaki, które zwykle robią za przynętę, cieszą się odłożonym wyrokiem. Dla nich to bowiem forma swoistego ulaskawienia. Żadne sądy im niestraszne. Obawiają się tylko zniecierpliwienia pana wędkarza, który może impulsywnie zmienić Wisłę na inny akwen, a wtedy chwilowe ulaskawienie się skończy. Los robaka, czy on czerwony, czy biały, jest jednak nie do pozazdroszczenia.

**Wszyscy
nabrali
wody w usta.**

Nie jest też do pozazdroszczenia los prezesa spółki Skarbu Państwa, zwłaszcza notowanej na GPW. Właśnie jednego z nich Rada Nadzorcza odwołała po 29 dniach urzędowania. W zasadzie mogła i nie jest to nic zdrożnego (sam jako przewodniczący Rady Nadzorczej zwalniałem członka zarządu po trzech miesiącach od jego powołania). Z tym że ten, o którym donosiły media 31 lipca, był siódmym (!) prezesem wspomnianej firmy w ciągu ostatnich 3 lat. I ta informacja autentycznie mną wstrząsnęła.

Pamiętając swój przypadek – a zwłaszcza to, ile musiałem tłumaczyć mediom, akcjonariuszom i rynkowi, dlaczego jako przewodniczący RN dopuściłem do takiej sytuacji, że po kwartale zwalniam dopiero co powołanego członka zarządu – już zacząłem współczuć wspomnianej radzie spodziewanych reperkusji... a tu cisza.

Wszyscy nabrali wody w usta i udają pytona z Wisły – niby go gdzieś widziano, ale twardych dowodów nie ma.

Okazuje się, że prawo zmęczenia receptorów tu też ma zastosowanie. Wystarczy prezesa zmieniać dostatecznie często, aby po którejś zmianie nikogo to już nie interesowało. Nawet nadzór jakoś tak schował głowę, aby nie oberwać rykoszetem. A potem KNF czy zarząd warszawskiej GPW dziwi się, dlaczego na parkiecie tak słabo. Nie ma debiutów, nie ma kapitału, nie ma inwestorów, nie ma wzrostów. Można zacytować klasyka: „nie ma niczego”.

Ale szybka zmiana to tylko kwestia powierzchowna, w tym kontekście rodzi się bowiem głębsze pytanie: skoro to był siódmy prezes w ciągu ostatnich 3 lat, skoro został zatrudniony z kompletnie innej branży, a zwolniony po zaledwie 29 dniach, to po co był potrzebny? Firma wszak energię dostarcza nadal, nieprzerwanie, jak dostarczała wcześniej (o jakichś masowych wyłączeniach nikt nie melduje), inwestuje, a właściwie podejmuje inwestycje planowane i ustalane centralnie, sponsoruje stadion i halę sportową, opłaca w mediach ogłoszenia o własnym istnieniu (czyli wspiera pluralizm i narodowy charakter masowych środków komunikacji), wnosi swój wkład do Polskiej Fundacji Narodowej, promującej w najlepszy sposób, jaki potrafi wymyślić, naszą ojczyznę i jej dokonania na morzach, lądzie i powietrzu (nad powietrzem trzeba jeszcze popracować...) i robi to wszystko oraz wiele, wiele więcej, o czym nam prostackom nie wiedzieć – od 3 lat właściwie bez prezesa!

Co który przyjdzie, podpisze kontrakt, umowę o zakazie konkurencji, przemebluje gabinet, zamówi nowy samochód, ściągnie najbliższych współpracowników i swoich specjalistów, a tu bęc – trzeba się zwijać i iść pozarządzać gdzie indziej, gdzie potrzeby większe albo niezbyt umiejętnie wprowadzono „dobrą zmianę”. Zazdrościcie? Ja na taką robotę nawet za 1 mln rocznie się nie piszę. Ja wolę, jak mawiał mistrz i biskup Ignacy Krasicki: „na wolności kąsek byle jaki”.

Ciągle unikam odpowiedzi na pytanie, od czego jest ten prezes. Chcecie wiedzieć? Sięgnijcie do skeczu kabaretu Dudek o hydrauliku, kliencie i Jasiu na nauce u majstra z niezapomnianymi mistrzami sceny: Janem Kobuszewskim, Wiesławem Michnikowskim i Wiesławem Gołasem. Przecież ten prezes to taka skeczowa rura:

Jasiu – pyta ucznia mistrz – do czego jest dana rura?

A Jaś bez większego namysłu i z prostotą właściwą swojej osobowości odpowiada: Ta rura, panie majster, jest... do niczego!

Oby prezesi byli mocniejsi od rur i nie pękali, nie tylko zresztą w spółkach Skarbu Państwa, bo te zawsze w razie problemów mogą sięgnąć do najgłębszych kieszeni, jakie istnieją w gospodarce – do kieszeni obywateli. To taki mój apel do prezesów na nadchodzący sezon 2018/2019, bo... łatwo nie będzie.

Łatwo
nie
będzie.



Wojciech Urbanek

zastępca redaktora naczelnego

**Warto
gonić
króliczka.**

Polska drugą Kalifornią...

LECH WAŁĘSA CHCIAŁ ZROBIĆ Z POLSKI DRUGĄ JAPONIĘ, DONALD TUSK MARZYŁ O DRUGIEJ IRLANDII. MATEUSZ MORAWIECKI MA NIE MNIEJ AMBITNY PLAN – CHCE, ŻEBYŚMY STALI SIĘ PÓŁNOCNĄ KALIFORNIĄ.

Moda na startupy na dobre zawitała do Polski. Rodzime media rozpisują się o sukcesach młodych firm i snują wizje świetlanej przyszłości. Dzielnie wtórują im politycy. Już wkrótce Polska stanie się jedną wielką Doliną Krzemową. Trójmiasto przekształci się w San Francisco, Kraków w San Jose, Poznań zamieni się w Sunnyvale, a Bydgoszcz w San Mateo. Niestety, pod znakiem zapytania stoi los polskiego Palo Alto, gdyż sąd ogłosił upadłość spółki Miasteczko Multimedialne, właściciela parku technologicznego w Nowym Sączu.

Kiedy kilkanaście lat temu zaczynałem przygodę z dziennikarstwem, popełniłem artykuł „Trójmiejska Dolina Krzemowa”. Nie ukrywam, że wówczas byłem z niego dumny. Jednakże dalszy rozwój wypadków obnażył moją naiwność. Bohaterowie tekstu nie wzbili się nigdy ponad przeciętność. Co gorsza, niektórzy z nich szybko zniknęli z rynku. Chciałem dobrze, a wyszło, jak wyszło. W każdym razie już nigdy nie napiszę o „Trójmiejskiej Dolinie Krzemowej”. Chociażby dlatego, że jestem bogatszy o doświadczenia z wielokrotnych pobytów w Silicon Valley.

Niemniej politycy, niezależnie od opcji, a także niektórzy koledzy po fachu uwielbiają stosować tę paralelę. Co najmniej kilka razy w miesiącu natrafiam na banalne tytuły: „Jak stworzyć Dolinę Krzemową w Polsce”, „Czy powstanie polska Dolina Krzemowa”, „Rzeszów. Rusza budowa polskiej Doliny Krzemowej”. Niedawno dowiedziałem się, że Pomorski Park Naukowo-Technologiczny jest „gdyńską doliną krzemową”. Równie dobrze moglibyśmy nazwać stadion Arki Gdynia „gdyńskim Camp Nou”. Notabene, nie spotkałem się z artykułem, w którym porównywano by naszą piłkarską Ekstraklasę do La Liga lub Premier League. Szkoda, bo nagłówki „Jak stworzyć Premier League w Polsce”, „Ekstraklasa niczym La Liga” lub „Legia Warszawa drugą Barceloną” rozbawiłyby kibiców piłkarskich do łez. Jednak żaden ze sportowych dziennikarzy nie chce być przedmiotem kpín. Myślę, że również najbardziej zuchwali politycy nie obiecaliby, że wprowadzą Zagłębie Sosnowiec do Ligi Mistrzów.

Co innego Dolina Krzemowa, od której dzieli nas 6 tys. mil i większość Polaków ma o niej znikomą wiedzę. Pozostaje mieć nadzieję, że politykom, urzędnikom, a także dziennikarzom znudzi się powtarzanie tej niefortunnej analogii. Powiedzmy sobie uczciwie, że powstanie Doliny Krzemowej w Polsce jest mrzonką. Co nie zmienia faktu, że warto gonić króliczka.

JUŻ WE WRZEŚNIU KOLEJNA EDYCJA



- **Przetwarzanie i przechowywanie** danych • **Chmura:** prywatna, hybrydowa, publiczna
- **Drukowanie, skanowanie i zarządzanie** dokumentami • **Komunikacja** i praca grupowa
 - **Sieci** przewodowe i bezprzewodowe • Zintegrowana **ochrona systemów**
- **Zasilanie awaryjne i klimatyzacja** • **Prawo** – RODO w małych i średnich firmach

ZAPRASZAMY DO LEKTURY!

ZESPÓŁ REDAKCYJNY VADEMECUM:

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



Libre

Przejazd zabytkowym kabrioletem, rejs katamaranem, salsa na ulicach Hawany, rum pod każdą postacią i najlepsze cygara. To wszystko czeka na uczestników niezapomnianej wyprawy na Kubę z TP-Link!

Kupuj produkty TP-Link u wskazanych partnerów, pokonaj konkurentów i pojedź na 8-dniową przygodę na Kubę!

W samolocie czeka 15 miejsc, o które rywalizacja będzie się toczyć w 8 grupach w 4 kategoriach produktowych. W swojej grupie znajdziesz wyłącznie firmy podobne do Twojej – każda, nawet mała firma resellerska ma szansę na wygraną!



Promocja trwa od 1 lipca do 31 października 2018 roku.

Więcej informacji i regulamin na stronie programu partnerskiego TP-Partner.

www.tp-partner.pl

www.tp-link.com.pl