

CRN

Zarządzanie
infrastrukturą IT:
*jak opanować
cyfrowy chaos*

Okrągły Stół CRN Polska

CHMURA od dystrybutora

Dystrybucja usług staje się standardem rynkowym. Czas na poważną dyskusję o przyszłości tego modelu działania.

Usługi MPS

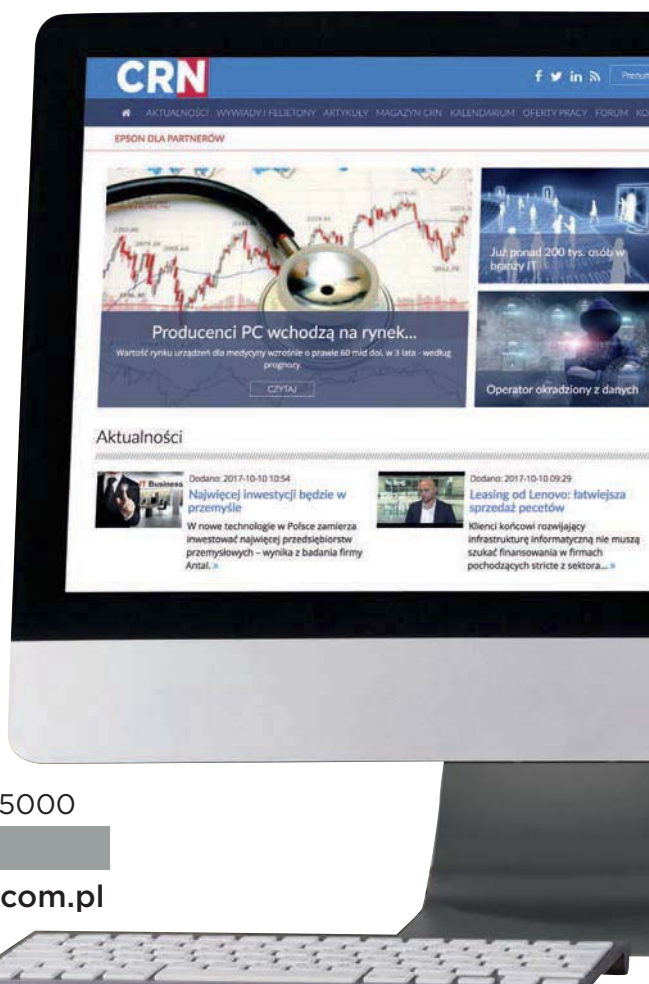
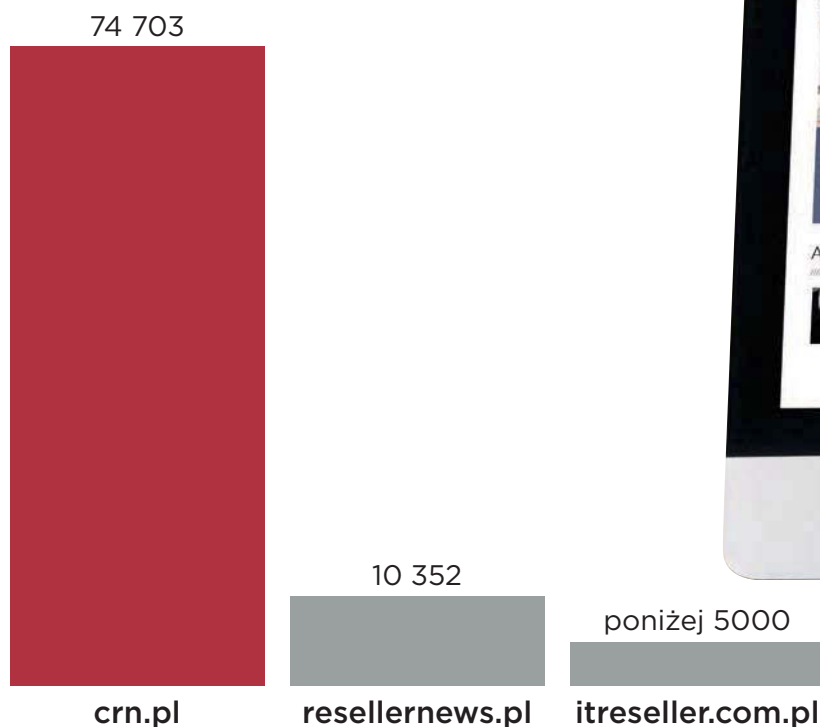
IT w przemyśle

Sieci w MŚP

NAJCHĘTNIEJ ODWIEDZANY PORTAL DLA RESELLERÓW I INTEGRATORÓW IT

ŚREDNIE DANE MIESIĘCZNE DOTYCZĄCE WIZYT Z KOMPUTERÓW
STACJONARNYCH I PRZENOŚNYCH ZA OKRES WRZESIEŃ 2016 - WRZESIEŃ 2017

Data by  SimilarWeb



Dziękujemy za Wasze zaufanie!

14 HP Inc. w przebudowie
Nowa strategia producenta zaczyna przynosić dobre rezultaty

16 Dagma: 30 lat dystrybucji!
Na spotkaniu z partnerami omawiano m.in. strategię biznesową i nowe linie produktowe

18 Spotkanie partnerów Epsona: biznes na celowniku
Długoterminowa strategia pod hasłem „Przełącz się”

20 Backup Friday: spotkania z backupem
Veracomp z integratorami edukują użytkowników

22 Chmura od dystrybutora
Okragły Stół CRN Polska

28 Sieci w MŚP
Czynniki sprzyjające wymianie routerów i przełączników

34 Ochrona bez wymiany informacji będzie nieskuteczna
Rozmowa z Mariuszem Rzepką, senior sales managerem na region Europy Wschodniej w Sophosie

36 Infrastruktura pod lupą
Rośnie popyt na narzędzia do zarządzania systemami IT

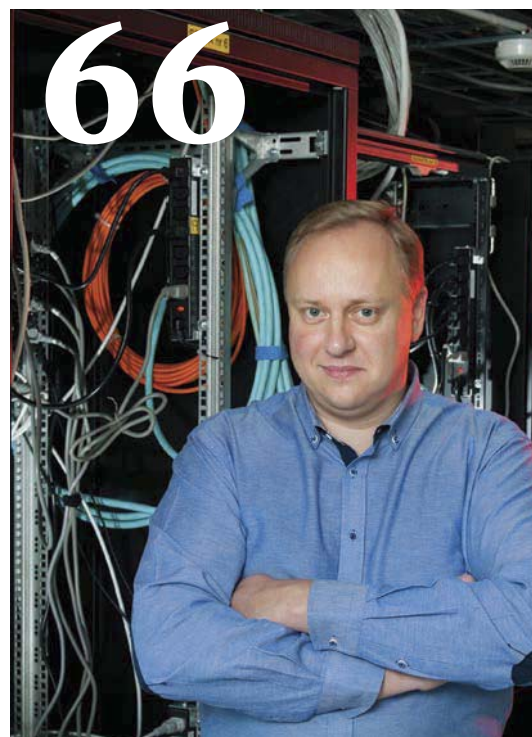
48 Puls branży IT

53 Szansa na stabilizację
Felieton Michała Kanownika, prezesa ZIPSEE „Cyfrowa Polska”

54 Wideokonferencje: technika dla „nietechnicznych”
Rozmowa z Zivą Nissan, odpowiedzialną za rozwój produktów Video Collaboration w Logitechu

Od integratorów IT oczekujemy zrozumienia i zaangażowania

– Integratorzy nie żyją życiem firmy, którą obsługują, nie wsłuchują się w problemy i potrzeby użytkowników – mówi Łukasz Zychewicz, kierownik Działu Systemów Informatycznych w Instytucie Kardiologii im. Prymasa Tysiąclecia Stefana Kardynała Wyszyńskiego w Warszawie, w rozmowie z cyklu „Okiem użytkownika”.



57 Technologia zepchnie nas z fotela kierowcy...
Felieton Damiana Kwieka

58 IT w zakładach produkcyjnych
W przemyśle znajdują swoje miejsce także rozwiązania wirtualnej (VR) i rozszerzonej (AR) rzeczywistości

62 Usługi MPS: od redukcji kosztów do redukcji... druku
Środowisko druku ciągle stanowi jeden z najbardziej zaniedbanych obszarów w firmach

69 Tech Data: zmiany w centrach danych
Dystrybutor planuje zwiększyć aktywność w segmencie zaawansowanych rozwiązań

70 W biznesie trzeba być wcześniej
Axis Partner Day

72 AutoID stawia na biometrię
Światowy zjazd partnerów marki Virdi

73 Nowości produktowe

74 Chcesz, aby Twoi klienci byli liderami transformacji cyfrowej? Pomóż im wyznaczyć priorytety
Centrum Wiedzy Menedżera pod patronatem Harvard Business Review Polska

76 Będzie wojna!
Felieton Ireneusza Dąbrowskiego

78 Smartfonowa batalia
Felieton Wojciecha Urbanka



Tomasz Gołębiowski
Redaktor naczelny

Środki unijne nie sprzyjają rozwojowi chmury.

Częściowe zachmurzenie

Szewach Weiss powiedział o Polsce, że „nigdzie na świecie nie ma tak pięknych chmur”. Jeśli jednak chmurę potraktujemy w kategoriach informatycznych, to piękno nie ma tu nic do rzeczy. Liczy się prawo popytu i podaży. A ono, w przypadku naszego kraju, obecnie nie wypada na korzyść dostawców usług chmurowych. No, może z wyjątkiem Microsoftu, który ze swoim Office 365 pełni rolę konia pociągowego w dystrybucji usług chmurowych. Popularyzacja innych rozwiązań cloudowych idzie ich producentom i dystrybutorom jak po grudzie. Zresztą integratorzy też nie mają lekko. Przykładowo, Dominik Żochowski, szef Engave, twierdzi, że jedynie co dziesiąty klient tego integratora jest zainteresowany jakąkolwiek chmurą.

Częściowo za taki stan rzeczy odpowiedzialne są fundusze unijne. Jeśli spora grupa firm, zwłaszcza średnich i dużych, w ostatnich latach dokonała znaczących inwestycji we własną infrastrukturę, głównie posiłkując się środkami UE, to ich zarządy chcą efektywnie wykorzystać posiadany potencjał IT. Nowy sprzęt i oprogramowanie mają teraz na siebie zapracować, a nie ustępować miejsca usługom chmurowym.

W tym kontekście (nomen omen) nieco dziwnie wyglądają wyniki niedawnych badań Contextu. Wynika z nich, że już około 40 proc. polskich resellerów oraz integratorów kupuje i następnie odsprzedaje usługi chmurowe od dystrybutorów. To by oznaczało, że liczba takich firm może być liczona w tysiącach. Tymczasem o tylu stałych klientach „na chmurę” dystrybutorzy w Polsce na tę chwilę mogą jedynie pomarzyć. A to oznacza, że jest jakiś problem z metodologią. Być może na pytania Contextu odpowiadała głównie rynkowa „szpica”, ewentualnie pojawił się jakiś kłopot z definicją chmury.

Tak czy inaczej, spora grupa resellerów wciąż niewiele wie o platformach chmurowych dystrybutorów i z myślą o usługach cloud szuka raczej bezpośredniego kontaktu z Microsoftem czy Amazon Web Services. Co się zapewne zmieni, bo w zasadzie wszyscy czołowi dystrybutorzy mają już swoje platformy chmurowe i walka o partnerów będzie się z każdym miesiącem zaostrzać. Na razie wciąż jesteśmy na początku drogi. Trzymając się nomenklatury meteorologicznej, mamy w Polsce zachmurzenie częściowe i ciągle nie wiadomo, czy i kiedy – z punktu widzenia dystrybutorów – stanie się ono całkowite. Jedno wiadomo na pewno: nie jest ono tymczasowe.

CRN COMPUTER RESELLER NEWS POLSKA
Rok 19, numer 10 (422) 18 października 2017
PL ISSN 1429-8945

REDAKCJA: 02-674 Warszawa, Marynarska 15
tel. (22) 36-03-800, tomasz.golebiowski@crn.pl
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, wojciechurbanek@crn.pl
Dorota Smusz **ds** (sekretarz redakcji)
tel. (22) 36-03-809, dorota.smusz@crn.pl
Karolina Marszałek **km**
tel. (22) 36-03-642, karolina.marszalek@crn.pl
Krzysztof Pasławski **kp**
krzysztof.paslowski@crn.pl
Krzysztof Jakubik **kj**
tel. (22) 24-42-923, krzysztofjakubik@crn.pl
Tomasz Janos **tj** tomasz.janos@crn.pl
Rafał Janus **rj** rafal.janus@crn.pl

Dariusz Halas **dh** dariusz.halas@crn.pl
Andrzej Gontarz **ag** andrzej.gontarz@crn.pl

FELIETONY: Ireneusz Dąbrowski,
Damian Kwiec, Konstanty Młynarczyk
ŁAMANIE I GRAFIKA: Aneta Mikulska
FOTOGRAFIA NA OKŁADCE:
Fot. © adam12l - Fotolia.com
FOTOGRAFIE: Focus Images Tomasz Pisiński,
PhotobyMysluk.pl, Piotr Syrdoman,
Marek Zawadzki, archiwum
KOREKTA: Katarzyna Winiarska

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

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

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

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


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

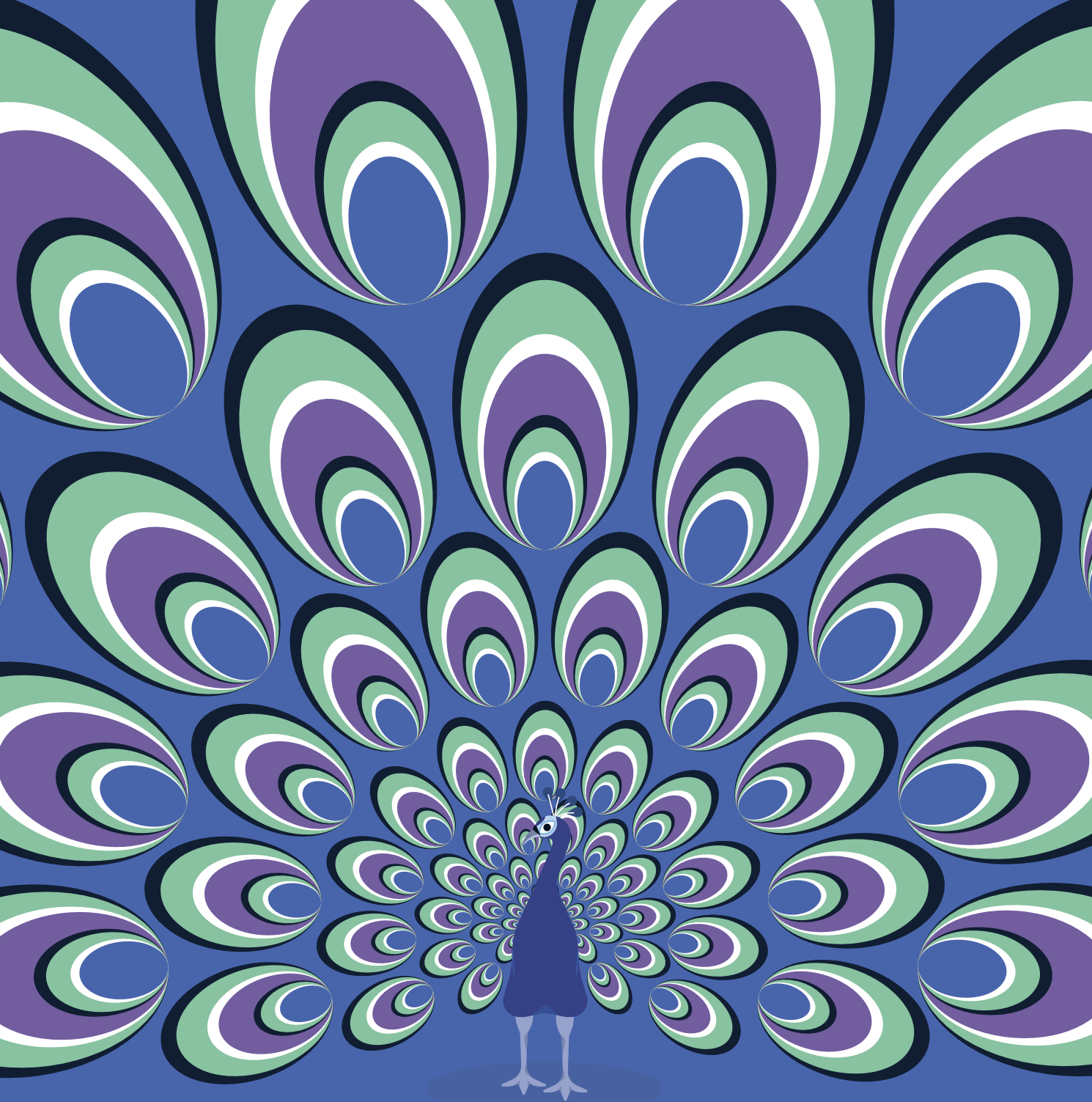
REKLAMA:
Sekretariat Biura Reklamy
22 360 36 03, fax 22 360 39 80
biuroreklamy@burdamedia.pl

ZESPÓŁ:
Sales Team Manager: Agata Myśluk
agata.mysluk@burdamedia.pl
Account Executive: Szymon Zieborak
szymon.zieborak@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 1998 Burda Communications sp. z o.o.
Wszelkie prawa zastrzeżone. Computer Reseller News
Polska contains articles under license from CMP Media Inc.
© 1998 CMP Media Inc. All rights reserved.

 Burda Communications należy do: Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Wydawców i Izby Wydawców Prasy



Wspaniałe kolory i oszczędny druk mono

Kolorowe drukarki LED, które wyróżnią Twój biznes

Aby pokonać konkurencję, warto zadbać o profesjonalny wizerunek. OKI może w tym pomóc. Nasza technologia LED zapewnia lepsze, bardziej żywe kolory, a także wysokiej jakości druk czarno-biały w cenie standardowych wydruków. Zobacz, jak OKI może dodać blasku Twojej firmie na www.oki.com/pl

ALIVE WITH COLOUR

OKI

➤ **Zakład Ubezpieczeń Społecznych** podpisał umowę z Linux Polska dotyczącą zakupu licencji Enterprise DB Postgres Advanced Server, a także 3-letniej usługi wsparcia. ZUS, który wcześniej korzystał już z tego rozwiązania, uzyskał możliwość jego instalacji na nieograniczonych zasobach sprzętowych. Subskrypcja będzie obowiązywać w latach 2017–2020. Jak twierdzi Krzysztof Dyki, członek zarządu ZUS: „stosunek korzyści biznesowych do kosztu nabycia EDB PAS okazał się bezkonkurencyjny”.

➤ **Inter Cars** będzie korzystał z rozwiązania chmurowego Microsoft Dynamics 365. Jednym z powodów tej decyzji jest łatwość integracji z systemami już działającymi w przedsiębiorstwie – Navision, Office 365, centralnym systemem ERP, rozwiązaniem Business Analytics, a także hurtowniami danych, call center oraz katalogiem produktów. Spółka zdecydowała się na zakup 1600 licencji programu, m.in. dla zespołu ok. 600 przedstawicieli handlowych działających w Polsce. Wdrożenie zostanie przeprowadzone przez GearCode, firmę programistyczną wywodzącą się z wewnętrznego działu Inter Cars.

➤ **Konsorcjum COIG** (spółka zależna Wasko) oraz Vulcan zbuduje Miejskie Centrum Usług Wspólnych w Katowicach. Kontrakt opiewa na prawie 24 mln zł brutto, z czego na COIG przypada niemal 80 proc. Kwota umowy może zostać powiększona m.in. o koszt zakupu dodatkowych licencji, natomiast nie może przekroczyć 20,6 mln zł netto (25,3 mln zł brutto). Kontrakt obejmuje dostawę, instalację i wdrożenie systemu ERP w Urzędzie Miasta Katowice oraz w podlegających mu 200 jednostkach, jak również dostawę sprzętu. Termin realizacji wynosi trzy lata.

➤ **ABC Data** we wrześniu 2017 r. uzyskała przychody na poziomie 417 mln zł, czyli o 15 proc. większym niż w sierpniu br. (363 mln zł). W sumie w III kw. 2017 r. ABC Data wypracowała 1,112 mld zł skonsolidowanych przychodów, podczas gdy w III kw. 2016 r. przychody grupy wyniosły 1,091 mld zł.

➤ **Senetic** został polskim Partnerem Roku Microsoft 2017 w segmencie MSP. W konkursie brano pod uwagę wartość sprzedaży, kompetencje i działania marketingowe wspierające popularyzację usług cloud. Microsoft docenił partnerów, którzy wykazali się największym zaangażowaniem w sprzedaż rozwiązań chmurowych na rynku małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Ogłoszenie wyników odbyło się podczas corocznej konferencji Microsoft Strategy Partner Conference w Łodzi.



W minione wakacje odwiedziliśmy klientów z całej Polski. Spośród 75 z nich, jedynie dziesięciu było zainteresowanych jakkolwiek chmurą
– **Dominik Żochowski, prezes zarządu Engave**



Wyciąganie konsekwencji wobec firm, które sumiennie płacą podatki, jest nieuczciwe
– **Michał Kanownik, prezes ZIPSEE „Cyfrowa Polska”**



Wszystkie resorty i urzędy muszą mieć takie komórki. Zarty się skończyły – **Anna Streżyńska, minister cyfryzacji, o powołaniu departamentu, który zajmie się analizą i monitorowaniem cyberprzestrzeni**

MIESIĄC NA PLUSIE, MIESIĄC NA MINUSIE

– **Miliardowe przejęcie Brocade'a przez Broadcom**, które miało być sfinalizowane do końca sierpnia br., przeciąga się ze względu na działania CFUIUS – amerykańskiego urzędu ds. inwestycji zagranicznych. Nowy termin podpisania ostatecznej umowy wyznaczono na koniec października, ale już wiadomo, że nie uda się go dotrzymać. Ciągłe posłizgi (wstępną umowę podpisano już prawie rok temu) sprawiają, że pojawiły się wątpliwości, czy przejęcie rzeczywiście dojdzie do skutku. Brocade zapewnia jednak, że nie rezygnuje z transakcji.

– **Action** otrzymał z sądu rejestrowego odmowną decyzję odnośnie do fuzji dystrybutora ze spółkami zależnymi (Actina, Sferis, Retailworld i Gram.pl). Uzasadniono to brakiem kworum przy podejmowaniu uchwały w sprawie połączenia przez nadzwyczajne walne zgromadzenie Actionu 6 września br. Ponadto sąd stwierdził, że potrzebne jest sprawozdanie, które następnie zbada biegły rewident. Połączenie spółek jest istotnym elementem planu restrukturyzacji Actionu. Umożliwia m.in. znaczne zmniejszenie kosztów, uproszczenie zarządzania grupą i sprawniejszą kontrolę.

– **Amazon** znalazł się pod lupą Komisji Europejskiej, która żąda od koncernu zwrotu 250 mln euro (plus odsetki). Chodzi o niezgodne z prawem unijnym korzyści podatkowe. Ponieważ przyznał mu je rząd Luksemburga, teraz władze tego państwa mają odzyskać środki, które pozostały w firmie w wyniku niedozwolonej pomocy publicznej. Dochodzenie w sprawie było prowadzone od 2014 r. Według Margrethe Vestager, unijnej komisarz ds. konkurencji, wskutek decyzji władz Luksemburga Amazon nie płacił podatków od trzech czwartych swoich zysków.

– **Qumak** miał prawie 42 mln zł straty netto w I poł. br., a przychody wyniosły 146,4 mln zł. Wyniki są słabsze niż rok wcześniej, kiedy to integrator odnotował stratę w wysokości 6,34 mln zł i 176,05 mln zł przychodów. Bilans obciążony odpisami, m.in. na serwis gwarancyjny (20 mln zł w II kw. br. do kosztów sprzedaży). Zarząd wyjaśnia, że jest to związane głównie z decyzjami podejmowanymi przez poprzednie kierownictwo spółki i nie jest efektem bieżącej działalności.

– **Cisco** zwolni ponad 300 inżynierów i deweloperów oprogramowania zatrudnionych w centrali koncernu. „Cisco stale analizuje otoczenie biznesowe i czasem wprowadza zmiany, aby zoptymalizować portfolio z korzyścią dla naszych klientów i akcjonariuszy” – poinformowała firma. Na jej wynikach odbił się spadek sprzedaży routerów i przełączników. W IV kw. finansowym zakończonym w lipcu br. zysk netto Cisco stopniał o 14 proc., do 2,4 mln dol., a przychody zmniejszyły się o 4 proc.

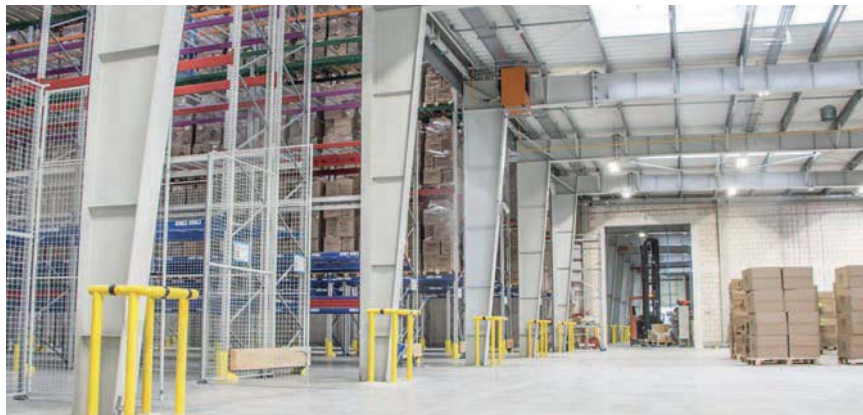
Nowy dystrybutor specjalizowany w Polsce

Na nasz rynek wszedł nowy dystrybutor - VT Cyber. Koncentruje się na dystrybucji izraelskich systemów bezpieczeństwa. Pierwszymi producentami, z którymi podjął współpracę, są: Cyberbit, Natek Technologies, Boldon James, AVI Networks oraz Waterfall.

Jak zapewniają przedstawiciele VT Cyber, taki a nie inny dobór portfolio umożliwia stworzenie kompleksowego systemu ochrony dla firm, instytucji oraz zakładów przemysłowych (ze wskazaniem na ochronę architektury SCADA). Dystrybutor postawił na marki izraelskie, gdyż - jak mówi Paweł Franka, CEO VT Cyber: „Amerykanie stawiają na zgodność z przepisami, a Izraelczycy chcą być naprawdę bezpieczni”.

Paweł Franka w poprzednich latach był odpowiedzialny m.in. za wprowadzenie do Polski i na rynki Europy Wschodniej takich producentów jak McAfee czy Websense.

Obecnie firma z siedzibą w Warszawie zatrudnia 17 pracowników. Jej przedstawiciele zapewniają, że zamierzają działać wyłącznie przez sieć partnerską. Zapowiadają także ekspansję na rynki europejskie. VT Cyber, zanim przekształciło się w osobny podmiot ze 100 proc. polskim kapitałem, działało jako zespół odpowiedzialny za rozwój oferty systemów bezpieczeństwa w Sequence.



Impakt z nowym magazynem

Dystrybutor zakończył budowę nowego magazynu. Jego powierzchnia wynosi 3 tys. mkw. Obiekt ma charakter modułowy. Wraz z istniejącym już magazynem w Mosinie Impakt ma obecnie do dyspozycji łącznie 5,5 tys. mkw. powierzchni oraz 10 tys. miejsc paletowych. Nowa hala to konstrukcja wysokiego składowania o wysokości 15 m.

Jak zapewnia wiceprezes Impaktu Dariusz Żurkowski, inwestycja jest efektem rozwoju firmy i rosnącej sprzedaży.

Firma software'owa weszła do Polski

Meniga, dostawca rozwiązań informatycznych dla branży finansowej z centralą na Islandii, otworzył biuro w Warszawie. Jego szefem został Paweł Rządziński, który dotychczas zajmował się projektami bankowości cyfrowej w Accenture.

Spółka wyjaśnia, że uruchomienie nowego oddziału jest związane z rosnącym zapotrzebowaniem na ofertę bankowości cyfrowej w Europie Środkowej i Wschodniej. Biuro w Warszawie jest czwartym, jakie ma firma. Oprócz centrali w Reykjavíku ma również oddziały w Sztokholmie i Londynie.

Meniga została założona w 2009 r. Podaje, że obecnie jej systemy obsługują ponad 50 mln klientów bankowości cyfrowej w 20 krajach. W kadrze zarządzającej spółki jest też polski menedżer - CRO (Chief Risk Officer) Jakub Piotrowski.

Polskie służby pytają Apple'a

Krajowe służby nadal intensywnie sprawdzają dane dotyczące urządzeń Apple'a. Według doniesień producenta w I poł. br. przysłały 24 wnioski o informacje dotyczące 2521 urządzeń. To jeden z najwyższych wskaźników w całym regionie EMEA. Apple udzielił wyczerpującej lub częściowej informacji w sprawie 14 zapytań (58 proc.). Nie podano, jaką liczbę urządzeń uwzględniają załatwione pozytywnie pisma. Apple poprzednio informował, że takie żądania wysyłają głównie polskie służby finansowe i celne.

Z danych wynika, że aktywność Polski w sprawach związanych z urządzeniami Apple'a spada. W II poł. zeszłego roku pytano producenta o blisko 17 tys. urządzeń, a w I poł. 2016 r. Polska zasypała Apple'a wnioskami o informację w sprawie ponad 82 tys. iPhone'ów i iPadów.

2,8 mld zł w megaprzetargu

W końcu września otwarto oferty w jednym z największych postępowań w sektorze ICT - na „budowę infrastruktury systemu ERTMS/GSM-R na liniach kolejowych PKP Polskie Linie Kolejowe SA w ramach NPW ERTMS”. Gra idzie o stworzenie infrastruktury łączności bezprzewodowej, która obejmie ponad 13,5 tys. km krajowych linii kolejowych. Najtańszą ofertę o wartości 2,789 mld zł brutto (2,268 mld zł netto) złożyło konsorcjum Nokia Solutions and Networks, SPC-1 (spółka zależna Wasko), SPC-2 (należy do Pozbud T&R) oraz SPC-3 (firma kontrolowana przez Herkulesa). Z kolei w II części zamówienia, obejmującej wdrożenie szkieletowej sieci transmisyjnej, najniższą cenę - 45,2 mln zł brutto - zaoferowało konsorcjum Fonbud, Atende, Icraft (spółka z Korei Płd.), Ukrcom (firma ukraińska). Przetarg ogłoszono w 2015 r. W styczniu bieżącego roku do udziału w dalszym postępowaniu wybrano w sumie 18 firm i konsorcjów, wśród nich m.in. konsorcjum kierowane przez spółki Assecoco, Comp, Kapsch, Netię, Thales (z Portugalii). Do rywalizacji o intratny kontrakt stanęły również chińskie podmioty specjalizujące się w inwestycjach na kolei.

Tech Data z nową globalną marką

W związku z przejściem na początku br. spółki Technology Solutions, należącej wcześniej do grupy Avnet, Tech Data ogłosiła, że będzie prowadzić działalność pod jedną globalną marką i hasłem „Connecting the World with the Power of Technology”.

Dystrybutor podzielił swoją ofertę na dwie główne grupy:

- Tech Data Endpoint Solutions (wcześniej tzw. oferta broadband) - komputery, telefony komórkowe i akcesoria, drukarki, urządzenia peryferyjne, materiały eksploatacyjne, oprogramowanie i elektronika użytkowa,
- Tech Data Advanced Solutions - technologie stosowane w centrach danych, takie jak pamięci masowe, systemy sieciowe, serwery, oprogramowanie, infrastruktura konwergentna i hiperkonwergentna. Do tej grupy należą również technologie nowej generacji: chmura, Internet rzeczy, mobilność, bezpieczeństwo i analityka.

Rozwiązania nowej generacji oraz usługi (w zakresie zarządzania cyklem obsługi, CRM, integracji i łańcucha dostaw) obejmują zarówno Endpoint, jak i Advanced Solutions.

Ponadto Tech Data będzie nadal oferować klientom trzy grupy wyspecjalizowanych rozwiązań: Datech Solutions, Maverick AV Solutions oraz Global Computing Components.

Azlan - należąca do Tech Data marka specjalistycznych rozwiązań klasy korporacyjnej - z czasem zostanie włączona do gamy Advanced Solutions.



Smart home w NTT System

W ofercie dystrybucyjnej NTT znalazła się nowa kategoria produktów. Firma włączyła do oferty Bluebolt - system przeznaczony dla osiedli mieszkaniowych i biur. Jego podstawową funkcją jest kontrola dostępu - umożliwia wejście do części wspólnych budynku, osiedla lub biura za pomocą smartfona. Można go używać, nie rezygnując z dotychczasowego systemu. Kontrolę dostępu do budynku można rozbudować o dodatkowe moduły z zakresu smart home, jak odczyt zużycia mediów na ekranie, zdalna kontrola i regulacja temperatury czy też powiadomienie o pojawieniu się osób niepowołanych w mieszkaniu lub biurze.



VoIP i bezpieczeństwo

Polish VoIP & Security Summit to druga edycja spotkania organizowanego przez Peoplefone - operatora telekomunikacyjnego, oraz innovaphone - dostawcę rozwiązań dla biznesu. Konferencja odbędzie się 9 listopada br. w Warszawie. Będą m.in. omawiane takie tematy jak: bezpieczeństwo rozwiązań telekomunikacyjnych i Unified Communications, wybór oferty odpowiedniej dla klienta i sposoby na obniżenie kosztów połączeń. Zostaną zaprezentowane nowe produkty. Pokażą je m.in. Axtel (producent profesjonalnych słuchawek) oraz Thulium, dostarczający system do zarządzania komunikacją z klientami.



Więcej informacji i formularz rejestracyjny na stronie: www.innovaphone.com/pl/serwis/polish-voip-security-summit.html.

Sygnity pozwało Skarb Państwa

Sygnity złożyło w warszawskim Sądzie Okręgowym pozew przeciwko Skarbowi Państwa, a konkretnie Centrum Systemów Informatycznych Ochrony Zdrowia. Domaga się zapłaty ok. 48,6 mln zł wraz z odsetkami. Roszczenie wynika z umowy zawartej w 2012 r. w ramach projektu P1 („Elektroniczna platforma gromadzenia, analizy i udostępniania zasobów cyfrowych o zdarzeniach medycznych”). Kontrakt z Sygnity obejmował za projektowanie, realizację i nadzór gwarancyjny nad podsystemami hurtowni danych oraz wykrywania nadużyć. Wartość umowy to blisko 80 mln zł. Sygnity domaga się wynagrodzenia za wykonane prace, nieregulowanej dotąd części zapłaty za dostarczone produkty oraz wynagrodzenia za szkolenia (według Sygnity nie zostały przeprowadzone z winy CSIOZ). Do końca 2015 r. wydano na projekt P1 bez mała 0,5 mld zł, ale wciąż nie wdrożono wówczas usług dla pacjentów. Dlatego CSIOZ po zmianie ekipy rządzącej zdecydował o zakończeniu współpracy z wykonawcami, m.in. z konsorcjami Asseco, HP, jak również z Sygnity.

Arcus kontra Energa-Operator

Konsorcjum Arcusa i jego spółki zależnej T-matic Systems złożyło w gdańskim Sądzie Okręgowym pozew, w którym żąda 174,11 mln zł (wraz z odsetkami) od Energi-Operatora. Sprawa jest związana z realizacją kontraktów obejmujących wdrożenia infrastruktury inteligentnych liczników energii, zawartych w latach 2011-2013. Arcus oczekuje wspomnianej kwoty tytułem naprawienia szkody poniesionej w następstwie - jak to ujęła spółka - „bezprawnego i zawinionego popełnienia przez Energe czynu niedozwolonego/czynu nieuczciwej konkurencji” na szkodę Arcusa. W ocenie konsorcjum z powodu nieregulowania przez kontrahenta należności związanych z wykonanymi pracami spółki poniosły szkody, które negatywnie wpłynęły na ich działalność gospodarczą. Spór obu stron kontraktów na dostawę inteligentnych liczników trwa już kilka lat. W 2015 r. Energa-Operator zażądała od Arcusa i T-matic Systems 157 mln zł, twierdząc, że konsorcjum nie wywiązało się z umowy. Podjęte w ub.r. próby polubownego załatwienia sporu nie przyniosły efektów.

Połączenie spółek Indaty

Kolejna konsolidacja w branży. Indata SA przejęła spółki zależne: Indata Solutions, Indata BPO oraz Indata Softservices. Połączenie nastąpiło przez przeniesienie całego majątku wymienionych podmiotów na Indata SA. Zostało wpisane do rejestru 2 października br. Konsolidacja ma uprościć strukturę grupy kapitałowej, obniżyć koszty i stworzyć bardziej przejrzystą ofertę dla klientów.

Indata Solutions (dawny InfoLAN) zajmowała się outsourcingiem IT, budową i utrzymaniem systemów oraz usługami wsparcia poprzez własne call center. Powstała w 1996 r. (od 2014 r. w grupie Indata).

Indata BPO była centrum usług wspólnych grupy. Oferowała także doradztwo strategiczne.

Indata Softservices (wcześniej Cohesiva) to firma świadcząca usługi z zakresu programowania, administrowania i outsourcingu IT.

Indata jest w trakcie restrukturyzacji. Będzie koncentrować się na usługach i infrastrukturze. Zysk netto w I poł. br. był o 32 proc. niższy niż rok wcześniej i wyniósł trochę ponad 1,5 mln zł. Przychody grupy zmniejszyły się o 8 proc., do 68,3 mln zł.

Nelro Data zwiększyła kapitał

Spółka gromadzi środki do mocnego uderzenia w przyszłym roku. Kapitał zakładowy wzrósł w związku z tym do ponad 6,5 mln zł. Oprócz tego blisko 1,9 mln zł przeznaczono na kapitał zapasowy.

- Jest to naturalny ruch biznesowy z naszej strony, obliczony na osiągnięcie większej stabilności finansowej w tych nielatach dla branży czasach oraz przygotowanie spółki na wejście w 2018 roku nowych przepisów. Zgodnie ze strategią dynamicznego rozwoju uchwaloną przez zarząd firma od nowego roku znacząco zwiększy import towarów i rozbuduje portfolio produktowe - informuje Łukasz Pacholski, wiceprezes Nelro Daty.

Duże przejęcie na rynku sieciówki

Extreme Networks kupi od Brocade Communications Systems biznes data center, obejmujący przełączniki, routery, analitykę. Transakcja powinna zostać zakończona do końca października. Warunki są zasadniczo te same jak w umowie zawartej w marcu br. między Extreme i Broadcomem (czyli cena wynosi 55 mln dol.), którego kupuje Brocade. Z ostatecznym kontraktem miano poczekać do czasu przejęcia Broadcoma przez Brocade'a, ale transakcja wciąż nie została zakończona, więc strony zdecydowały się przyspieszyć sprawę.

Extreme Networks przejmie klientów, personel i technologie od Brocade'a. To kolejny duży zakup producenta. W 2016 r. firma wchłonęła dział WLAN Zebra Technology (płacąc 55 mln dol.). W bieżącym roku Extreme kupił już biznes sieciowy od przeprowadzającej restrukturyzację Avayi (za 100 mln dol.). Firma zamierza być jednym z czołowych dostawców rozwiązań dla klientów biznesowych, zwłaszcza z sektorów edukacji, hotelarstwa, służby zdrowia, handlu, transportu, logistyki, produkcji i administracji.

Ingram zamyka jeden z działów

Największy światowy dystrybutor ze skutkiem natychmiastowym rozwiązał jednostkę zajmującą się drukiem 3D w regionie EMEA - 3D Technology EMEA Business Unit.

Wyjaśnia, że chce skoncentrować się na obszarach, w których ma czołową pozycję na rynku.

Dział 3D w Ingram Micro został utworzony w grudniu 2015 r. Dystrybutor deklaruje wówczas „szczególną koncentrację” na druku i skanowaniu 3D. „Obserwujemy rozwój technologii i rynku druku 3D od jakiegoś czasu i jesteśmy przekonani, że ma on potencjał biznesowy dla naszych klientów” - ocenia wówczas szef Ingram Micro w Niemczech Ernesto Schmutter.

Wygląda na to, że potentat nie osiągnął zakładanych celów, a sprzedaż urządzeń i rozwiązań z zakresu druku 3D w modelu pośrednim nie rozwija się tak intensywnie, jak wcześniej przewidywano.

Dell: nowy dział za 1 mld dol.

Dell Technologies utworzył dział Internetu rzeczy - IoT Division. Na badania nad produktami IoT i programy partnerskie zamierza przeznaczyć 1 mld dol. w ciągu następnych trzech lat. Ekspansja na rynku Internetu rzeczy będzie opierać się na współpracy z partnerami - deklaruje koncern. Michael Dell zapowiada stworzenie nowej architektury, która połączy IoT oraz sztuczną inteligencję, dzięki czemu powstanie ekosystem z centrum w chmurze, obejmujący także urządzenia końcowe. Nowe kompletne rozwiązania mają powstawać na bazie produktów firm tworzących Dell Technologies. Rolą partnerów będzie dopasowywanie oferty do potrzeb klienta, wdrażanie rozwiązań i ich integracja.

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

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

Avaya: nowy szef w Polsce

Artur Chmielewski został dyrektorem zarządzającym Avaya na Polskę. W firmie pracuje od 2014 r., kiedy został dyrektorem wsparcia sprzedaży w Europie Wschodniej, a później również w Austrii i Szwajcarii. Wcześniej przez dziesięć lat był związany z Nokia Siemens Networks, gdzie zajmował się sprzedażą i technicznym wsparciem sprzedaży rozwiązań infrastrukturalnych dla operatorów telekomunikacyjnych. W ostatnim okresie pracy w NSN odpowiadał za sprzedaż systemów zarządzania w telekomunikacji.

– *Avaya zmienia profil swojego biznesu. Jeszcze kilka lat temu znaczną jego część stanowiły produkty infrastrukturalne, obecnie trzy czwarte naszych przychodów pochodzi ze sprzedaży oprogramowania i usług związanych z komunikacją dla przedsiębiorstw. Oczekujemy, że w perspektywie kilku lat będziemy zajmować się wyłącznie oprogramowaniem i usługami* – zapowiada Artur Chmielewski.

To nie jedyna nominacja w Avaya. Małgorzata Tyszka została dyrektorem ds. współpracy z partnerami handlowymi.



Jarosław Trzaskoma w Lenovo

Jarosław Trzaskoma będzie odpowiedzialny za rynek enterprise i pokieruje zespołem kilkunastu specjalistów w Lenovo. Jego główne cele to zwiększenie udziału firmy w rynku w poszczególnych kategoriach produktowych oraz realizacja planów sprzedaży i marż. Jarosław Trzaskoma ma wieloletnie doświadczenie w tworzeniu struktur handlowych i zarządzaniu nimi. Od 2014 r. był związany z Dell'em, a następnie Dell EMC. Był dyrektorem sprzedaży, odpowiadał również za rozwój kanału sprzedaży. Poprzednio przez ponad siedem lat (2006–2013) był związany z IBM, ostatnio m.in. jako szef sprzedaży w krajach bałtyckich.

ZMIANY na stanowiskach



Z Vertiv do Schneider Electric

Małgorzata Kasperska objęła funkcję dyrektora działu IT Division w Schneider Electric Polska. Na nowym stanowisku odpowiada za wzmocnienie działu sprzedaży, utrzymanie wiodącej pozycji marek firmy na rynku oraz ściślejszą współpracę z partnerami.

– *Chcę przede wszystkim skupić się na wzmocnieniu sprzedaży działu IT Division. Przykładam dużą wagę do zarządzania sprzedażą. Jestem zwolennikiem silnej, kompetentnej struktury serwisowej, jako elementu przewagi konkurencyjnej* – mówi nowa szefowa IT Division w Schneider Electric.

Małgorzata Kasperska przez ostatnich 15 lat (od 2002 r.) zarządzała Emerson Network Power (obecnie Vertiv) – najpierw w Polsce, później również w krajach bałtyckich. Dwa ubiegłe lata kierowała regionem całej Europy Centralnej, obejmującym dwadzieścia cztery kraje – od Polski po Izrael.

W swojej dotychczasowej karierze zarządzała już kilkoma przedsiębiorstwami – w latach 2000–2002 była dyrektorem generalnym Liebert Hiross w Polsce. W 1996 r. stanęła na czele Tour & Andersson Hydronics.



Paweł Umiński w Komputronik Biznes

Paweł Umiński od 2 października jest regionalnym dyrektorem handlowym w Komputronik Biznes. Jego zadaniem będzie prowadzenie zespołu handlowego oraz rozwój sprzedaży rozwiązań IT na terenie województw mazowieckiego, podlaskiego i lubelskiego. Nowy dyrektor ma 17-letnie doświadczenie w branży IT. Ostatnio w Also Polska pełnił funkcję dyrektora handlowego. Wcześniej przez cztery lata był związany w Emerson Network Power (obecnie Vertiv) jako szef kanału sprzedaży w Europie Środkowej, a poprzednio w Polsce i krajach bałtyckich. Przed przejściem do Emersona pracował w ABC Dacie, Actione i California Computer.

WIP: nowa wizja IT w administracji

Minister cyfryzacji Anna Streżyńska ma dosyć marnotrawstwa i bałaganu w systemach informatycznych administracji państwowej, która „w sposób nieprzytomny kupuje ogromne ilości licencji”, a potem ich nie wykorzystuje – powiedziała na XXIII Forum Teleinformatyki. W całej administracji publicznej działa 46 tys. systemów IT oraz ponad 200 centrów danych. Niechcianym skutkiem „silosowości” – tworzenia nieskomunikowanych ze sobą systemów – stają się olbrzymie koszty, którym nierzadko towarzyszy niska funkcjonalność.

Minister przedstawiła wizję Wspólnej Infrastruktury Państwa, która może rozwiązać ten problem. Zakłada m.in. centralizację zamówień i zakupu licencji (z czego wynika, że w zamówieniach publicznych według tej koncepcji wzrośnie rola centralnego ośrodka). Z tym że WIP nie będzie jednym głównym rozwiązaniem informatycznym, z uwagi na specyfiki resortów, które nadal będą samodzielnie inwestować w usługi. Wspólne może być natomiast wiele komponentów infrastruktury.

WIP ma przynieść większą elastyczność i poprawę bezpieczeństwa infrastruktury informatycznej państwa oraz nawet 75 proc. oszczędności. Rocznie infrastruktura centralnej administracji kosztuje ok. 450 mln zł. (PAP)

HPE: zwolnienia i restrukturyzacja

HPE zwolni ok. 5 tys. osób, a redukcje będą przeprowadzane zarówno w USA, jak i w zagranicznych oddziałach firmy. Mają objąć również kadrę kierowniczą.

W październiku bieżącego roku prezes firmy zapowiedziała wielką restrukturyzację w ramach projektu HPE Next, który ma przygotować producenta na przyszłe wyzwania, usprawnić jego działanie i ograniczyć koszty. Meg Whitman zapewnia, że po finalizacji sprzedaży działu oprogramowania korporacja „stanie się mniejszą organizacją, z mniejszą liczbą linii biznesowych i jasnymi strategicznymi priorytetami”. Dojdzie do zmian w wewnętrznej strukturze i modelu operacyjnym. Dyrektor finansowy HPE zadeklarował, że celem jest osiągnięcie 1,5 mld dol. oszczędności w ciągu trzech lat.

W ramach zmian zostaną zreorganizowane struktury odpowiedzialne za kanał sprzedaży (VAR, integratorzy, ISV, IoT oraz OEM). Zostaną połączone w jednej nowej jednostce. Jej szefem będzie Denzil Samuels, który od stycznia br. odpowiada za globalną współpracę z partnerami w grupie Enterprise HPE. (Bloomberg)

Nowy obowiązek podatkowy dla firm mikro

Od 1 stycznia 2018 r. firmy mikro (zatrudniające do 9 osób), które składają deklaracje VAT-7 lub VAT-7K, obejmie obowiązek prowadzenia elektronicznej ewidencji podatku od towarów i usług. Rejestr sprzedaży i zakupów VAT trzeba będzie przysyłać do resortu finansów jako Jednolity Plik Kontrolny (JPK_VAT) do 25. dnia miesiąca za miesiąc poprzedni, nawet jeśli firma rozlicza się kwartalnie. Do wysyłki potrzebny jest podpis elektroniczny – certyfikat kwalifikowany lub bezpłatny profil zaufany (eGo). Ministerstwo zachęca do testowego składania JPK_VAT. Obiecuje szybszy zwrot podatku – zamiast 60 dni nawet w ciągu 25 dni. Dotyczy to rozliczeń za październik, listopad i grudzień 2017 r. Według Krajowej Administracji Skarbowej nowy obowiązek pomoże w eliminowaniu nieuczciwych kontrahentów i ograniczy liczbę kontroli skarbowych w firmach. Obejmie ok. 1,6 mln mikroprzedsiębiorców. Duże firmy wysyłają JPK_VAT od 1 lipca 2016 r., a małe i średnie – od 1 stycznia 2017 r. W portalu podatkowym Ministerstwa Finansów zamieszczono m.in. narzędzia do utworzenia i wysłania JPK_VAT. Pozyskane w ten sposób dane analizuje ośrodek fiskusa we Wrocławiu. Dotąd wykrył puste faktury na kwotę ok. 1,5 mld zł. Za błędy w JPK_VAT grozi odpowiedzialność karnoskarbowa. Dotychczas ministerstwo wzywało przedsiębiorców, u których wykryto nieprawidłowości, do korekty danych i kontaktu z urzędem skarbowym. Kontrolerzy brali się natomiast za podmioty, które wystawiały puste faktury.




FULL MODULAR
CABLE MANAGEMENT

400W do 1000W

HIGH-END
COMPONENTS

NEW

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

Nie ma odszkodowania za GPS Konsorcjum

Towarzystwo ubezpieczeniowe Allianz odmówiło Imagisowi wypłaty odszkodowania z tytułu utraty wartości udziałów w jego byłej spółce zależnej - GPS Konsorcjum. Nie zamierza również płacić z powodu objęcia przez Imagis nieodpowiednio zabezpieczonych obligacji oraz zawarcia umowy pożyczki. Od obu decyzji Imagis się odwołał.

GPS Konsorcjum to była spółka zależna Imagisu, przejęta ostatecznie w 2012 r. Wówczas zajęła się handlem smartfonami na wielką skalę. W 2011 r. miała 16 mln zł obrotów, a w 2013 r. już 1,5 mld zł. Jednak potem firmą zainteresowały się skarbowka i prokuratura. W ocenie organów skarbowych GPS Konsorcjum uczestniczyło w karuzelach VAT. W 2015 r. skarbowka zażądała od spółki zapłaty 300 mln zł podatku. GPSK złożyło wnioski o upadłość, ale sąd nie zgodził się na to, z uwagi na brak majątku niezbędnego do pokrycia kosztów postępowania.

Imagis na początku 2016 r. sprzedał swoją spółkę zależną, która w międzyczasie wygasła działalność, za symboliczną złotówkę. GPS Konsorcjum przekształcono w firmę o nazwie Kamfanin, której właścicielem została w 100 proc. warszawska firma Aquilon.

Imagis w 2016 r. informował, że domaga się od Allianz 47 mln zł odszkodowania. To miała być rekompensata za szkody poniesione przez spółkę z powodu działań ubezpieczonych w tej firmie byłego członka zarządu oraz byłego członka zarządu spółki zależnej. Utrata wartości udziałów w GPS Konsorcjum to jedno ze zdarzeń uzasadniających roszczenie.

93 mln zł dla firm gamingowych

Przyznano granty w drugim konkursie GameINN, które organizuje Narodowe Centrum Badań i Rozwoju. Firmy złożyły 90 wniosków na łączną kwotę 233,9 mln zł. W sumie jednak dużo mniej - 92,8 mln zł - zostanie przekazane przez NCBR na realizację 38 projektów. W tym 35 zgłosiły MŚP. O granty mogą ubiegać się nie tylko przedsiębiorstwa z sektora gier wideo, lecz także realizujące luźno związane z nimi projekty.

Państwo nie skąpi środków dla polskich firm gamingowych, ponieważ, jak argumentuje NCBR, „duży potencjał naszych firm i programistów daje nadzieję na globalny sukces, jednak silna konkurencja na rynkach światowych oznacza konieczność wsparcia ze strony państwa”. Celem GameINN jest zwiększenie konkurencyjności krajowego sektora producentów gier wideo na rynku globalnym do 2023 r.

- Chcemy wykorzystać potencjał dynamicznie rozwijających się firm i znakomitych programistów. To potencjalne koło zamachowe wielu obszarów innowacyjnej gospodarki - tak wicepremier Jarosław Gowin uzasadnia decyzję o odkręceniu kurka z pieniędzmi dla polskiej branży gamingowej.

Czas pokaże, czy w ciągu pięciu lat nadejdą oczekiwane przez władze efekty.

Producenci PC wchodzą na rynek medyczny

Potencjali rynku komputerowego, w tym HP i Dell, przygotowują się do ekspansji na rynku sprzętu medycznego - wynika z informacji pozyskanych przez Digitimes. Poddostawcy obu koncernów zajmują się już przygotowaniem urządzeń. Plany producentów PC są związane z prognozami wzrostu sprzedaży elektroniki wykorzystywanej przez służbę zdrowia, jak RTG, tomografy, specjalistyczne monitory. Obroty w tym segmencie zaczęły wyraźnie zwiększać się w 2017 r., a kontynuacja tego trendu jest spodziewana w 2018 r. W 2015 r. rynek sprzętu medycznego był wart 323,9 mld dol., a w 2018 r. ma osiągnąć wielkość 382,5 mld dol., co oznacza średni roczny wzrost na poziomie 5,7 proc. - według BMI Research. Tymczasem rynek PC odnotował według IDC spadek o 0,6 proc. w II kw. br.

QNAP o bezpieczeństwie



QNAP organizuje konferencję, której tematem przewodnim są najnowsze rozwiązania z dziedziny bezpieczeństwa. Swoje nowości oprócz QNAP zaprezentują partnerzy firmy - CyberPower, Kingston, Mobotix, Microsoft, Nakivo i WD. Będzie można zapoznać się z rozwiązaniami z takich obszarów jak: przechowywanie danych w chmurze, bezpieczeństwo firmowych informacji, kopie zapasowe maszyn wirtualnych, rozwiązania do ochrony danych osobowych, zabezpieczenie ciągłości pracy i wyeliminowanie awarii.

Więcej informacji na stronie www.qnap.com/event/2017/pl-konferencja-it/pl-pl/.



Operator okradziony z danych

Afera w branży telekomunikacyjnej. Na początku października warszawska policja zatrzymała czterech mężczyzn zamieszanych w proceder wykradania danych IT i osobowych od operatora telekomunikacyjnego - poinformowała Komenda Główna Policji. Chodzi o T-Mobile, a sprawcami są pracownicy firmy marketingowej i call center. Pozyskane nielegalnie dane sprzedawali konkurencyjnemu operatorowi (nie ujawniono jego nazwy). W zamian otrzymywali od niego wynagrodzenie, księgowane jako zapłata za działalność reklamową. Grozi im do trzech lat więzienia. Policja nie wyklucza, że skradzione dane wykryte u sprawców pochodzą również od innych podmiotów.

» **Asbis** powołał spółkę zależną z siedzibą w Rosji i kapitałem zakładowym w wysokości 8 mln rubli. Zadaniem Asbis Cloud Ltd. ma być „wspieranie działań grupy w zakresie dużych projektów w chmurze oraz centrów danych w Rosji”. Asbis posiada 85 proc. udziałów w nowym podmiocie, zaś pozostałe 15 proc. jest własnością Aleksieja Krutitsky'ego, dyrektora zarządzającego Asbis Cloud.

» **Imagination**, brytyjska firma zajmująca się projektowaniem chipów do smartfonów, została kupiona przez chińskie przedsiębiorstwo Canyon Bridge. Wartość transakcji to 550 mln funtów. Imagination wystawiono na sprzedaż w czerwcu bieżącego roku, po tym jak Apple – największy klient firmy – poinformował, że przestanie stosować jej produkty. Spółka jest ostatnim brytyjskim projektantem chipów, który został przejęty przez zagranicznego inwestora. Canyon Bridge deklaruje, że nie zamierza redukować liczby zatrudnionych w Hertfordshire pracowników Imagination.

» **Technologiczna Grupa Kapitałowa TenderHut** otworzyła oddział w Nowym Jorku. To pierwsza amerykańska placówka białostockiej firmy zajmującej się programowaniem, ale już siódma zagraniczna, po biurach w takich miastach jak: Kopenhaga, Sztokholm, Zurych, Berlin, Londyn oraz Dublin. TenderHut od lat obsługuje klientów zza oceanu. Między innymi poprzez swoją spółkę Solutions4Labs współpracuje z amerykańskim potentatem branży laboratoryjnej, firmą Thermo Fisher Scientific. Stworzone przez polskich specjalistów Centrum Kompetencyjne Produktów Thermo Fisher Scientific zajmuje się wdrażaniem systemów klasy LIMS (Laboratory Information Management System) w większości branż przemysłowych, badawczych i naukowych na całym świecie.

» **Microsoft** planuje otwarcie w Londynie swojego pierwszego europejskiego salonu firmowego. Siedziba sklepu ma się mieścić na terenie Oxford Circus w dzielnicy West End. Obecnie w tym miejscu działa jeszcze salon United Colours of Benetton, ale Microsoft „na dniach” ma podpisać 10-letnią umowę najmu. Tradycyjnie już salon oferujący Surface'y ma mieścić się w sąsiedztwie salonu Apple. Sklepy firmowe Microsoftu działają na razie jedynie w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Portoryko oraz Australii.

» **Canalys** twierdzi, że koncern z Redmond do 2019 r. zrezygnuje z produkcji tabletów i laptopów Surface. Według analityków sprzedaż tego sprzętu nie opłaca się Microsoftowi, a jego priorytetem jest rozwój rozwiązań chmurowych i usług. Jak mówi Steve Brazier, dyrektor Canalys: „przychody ze sprzedaży Surface'ów wahają się, są dobre i złe kwartały, ale generalnie Microsoft nic na tym nie zarabia, więc pozostawanie w tym biznesie nie ma sensu”. Co ciekawe, niedawno pojawiły się

informacje o awaryjności Surface'ów. Według ustaleń Consumer Group aż 25 proc. tych urządzeń ulega awarii po 2 latach użytkowania. Microsoft zaprzecza tym informacjom.

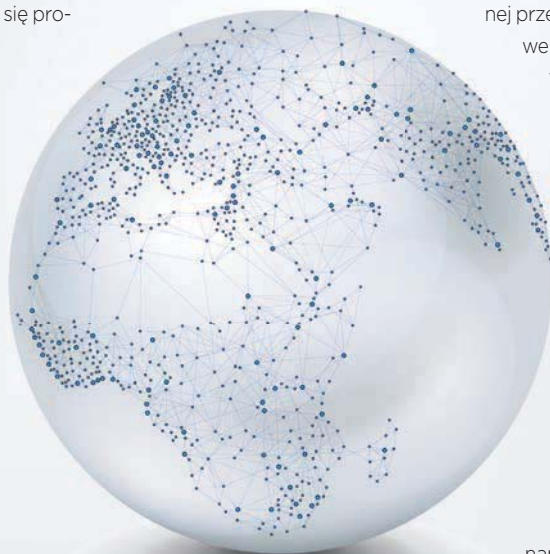
» **IDC** twierdzi, że wzrost przychodów z inwestycji w infrastrukturę chmurową w regionie CEE był niższy niż średnia światowa. Dane dotyczą II kw. 2017 r. W tym okresie sprzedaż infrastruktury na potrzeby cloud computingu – serwerów, pamięci masowych i przełączników ethernetowych – wzrosła na świecie o 25,8 proc. rok do roku, osiągając wartość 12,3 mld dol. Wprawdzie ponadprzeciętny wzrost odnotowano w Europie Zachodniej – o 33,4 proc., ale wynik w środkowej i wschodniej części kontynentu był poniżej średniej – 16,9 proc.

» **Grupa Aruba** otworzyła największe centrum danych we Włoszech i jedno z największych w Europie. Obiekt mieści się w miasteczku Ponte San Pietro, znajdującym się w bliskim sąsiedztwie Bergamo. Nowe centrum danych jest połączone z głównymi krajowymi i międzynarodowymi operatorami i ma własną infrastrukturę światłowodową.

Oferuje ona podwójne łącze o praktycznie nieograniczonej przepustowości, prowadzące do największego we Włoszech punktu wymiany ruchu internetowego Milan Internet eXchange (MIX). Może to być istotne dla wszystkich tych przedsiębiorstw, które po Brexicie będą musiały przenieść swoje dane z Wielkiej Brytanii i ulokować je w krajach Unii Europejskiej zgodnie z rozporządzeniem RODO.

» **Gartner** prognozuje, że rok 2018 będzie lepszy dla globalnego rynku IT niż obecny. Wydatki na rozwiązania teleinformatyczne mają wzrosnąć o 4,3 proc., do kwoty 3,65 bln dol. W 2017 r. mają wynieść 3,5 bln dol. (co oznaczałoby wzrost o 2,4 proc. w porównaniu z 2016 r.). Największy udział w rynku jak zwykle będą mieć usługi telekomunikacyjne, natomiast najszybciej powinny zwiększać się zakupy oprogramowania dla przedsiębiorstw oraz usług IT. Po raz pierwszy od dwóch lat ma się zwiększyć wartość zakupów sprzętu, i to bardziej niż przeciętna dla całego IT, co jest związane z rosnącą średnią ceną sprzedaży telefonów na dojrzałych rynkach, głównie z powodu wprowadzenia nowych iPhone'ów. Innym przewidywanym czynnikiem wzrostu będzie wymiana komputerów w firmach.

» **Veeam Software i NetApp** zdecydowały o zacieśnieniu współpracy, w myśl której NetApp doda rozwiązania Veeam do swojego globalnego cennika. W efekcie klienci NetApp będą mogli w ramach jednej transakcji nabyć kompletne rozwiązania obu marek bezpośrednio od NetAppa i jego resellerów. Veeam Availability Suite oraz Veeam Backup & Replication będą dostępne w połączeniu z NetApp E-series, AltaVault, ONTAP, All-Flash FAS oraz rozwiązaniami chmurowej hybrydowej. Integracja rozwiązań Veeam i NetApp ma uprościć zarządzanie środowiskami IT w przedsiębiorstwach.





HP Inc. w przebudowie

Producent przetrwał trudny okres na rynku komputerów PC oraz drukarek. Nadszedł czas, aby przejść do ofensywy.

WOJCIECH URBANEK, CHICAGO

Konferencja HP Reinvent World Partner Forum 2017 była doskonałą okazją nie tylko do prezentacji oferty oraz strategii, ale również pochwalenia się najnowszymi wynikami sprzedaży. A szefowie firmy mają powody do zadowolenia, choć w czerwcu 2013 r., kiedy Dion Weisler obejmował stery działu HP Printing and Personal Systems, menedżer nie miał zbyt tegiej miny. Analitycy ogłaszali koniec ery pecetów, urządzenia drukujące znalazły się w odwrocie, a HP nie wyglądało na firmę mającą jakikolwiek pomysł na wybrnięcie z trudnej sytuacji. Kolejne lata przyniosły nowe wyzwania. W listopadzie 2015 r. koncern podzielił się na dwie części, a Dion Weisler zasiadł na fotelu prezesa HP Inc. – spółki odpowiedzialnej za rozwój i sprzedaż komputerów PC oraz drukarek. Niektórzy uważali, że dzielenie firmy to niefortun-

na decyzja. Wśród krytyków znalazł się wówczas sam Michael Dell.

– *Oni stają się mniejsi, oddzielają rdzeń od brzegu, a w efekcie mają mniejsze przychody, mniej środków na innowacje, oprogramowanie i łańcuch dostaw* – mówił szef Della w czasie EMC World w 2016 r.

Ale okazuje się, że także „mali” gracze potrafią sprawnie poruszać się w rynkowej dżungli. Odchudzone HP Inc. rzuciło rękawicę konkurentom, którzy jeszcze niedawno wydawali się być poza zasięgiem koncernu z Palo Alto. HP Inc. w kategorii notebooków premium zaczyna odbierać rywali firmie Apple, a szeroka gama drukarek i kopiarek A3 z logo HP Inc. staje się poważną konkurencją dla produktów Xeroxa.

– *Jako firma jesteśmy w zupełnie innym miejscu niż kilka lat temu. Zmiany zaszły w każdym obszarze, w którym działamy* – tłumaczył na konferencji Dion Weisler.

Nowa strategia, bazująca na współpracy z partnerami i rozwoju innowacji, zaczyna przynosić dobre rezultaty. W trzecim kwartale finansowym HP Inc. zwiększyło przychody o 10 proc. w porównaniu z ub.r. Na uwagę zasługuje wzrost sprzedaży komputerów osobistych o 12 proc., zwłaszcza że ten segment rynku nadal się kurczy. W drugim kwartale na świecie producenci sprzedali bowiem w sumie 60,8 mln urządzeń – niemal 4 proc. mniej niż rok wcześniej. HP Inc. z udziałem 22,8 proc. jest więc wciąż liderem światowego rynku komputerów PC. Koncern nieźle radzi sobie także na trudnym rynku urządzeń drukujących, gdzie drugi kwartał z rzędu odnotował wzrost przychodów. HP Inc. dostrzega szansę dalszego wzrostu zwłaszcza w segmencie drukarek i kopiarek wielofunkcyjnych A3, którego globalną wartość szacuje się na 55 mld dol.

HP Inc. w ŚWIECIE DRUKU

Ważnym akcentem tegorocznej konferencji było wystąpienie Enrique Loresa, dyrektora działu przetwarzania obrazu i drukowania, który przedstawił strategię dotyczącą rozwoju urządzeń drukujących. Firma zamierza wzmocnić pozycję w segmencie urządzeń A3 i jednocześnie wprowadzać innowacje w pozostałych grupach urządzeń. W rozwiązaniach przeznaczonych dla klientów biznesowych HP Inc. przywiązuje dużą wagę do kwestii bezpieczeństwa. W tym celu firma opracowała aplikację HP Connection Inspector, monitorującą połączenia sieciowe i zatrzymującą malware. Oprogramowanie uczy się normalnego funkcjonowania ruchu sieciowego i blokuje podejrzane pakiety, a następnie rozpoczyna procedurę samodzielnej naprawy HP Sure.

Na osobną uwagę zasługuje funkcja HP Roam, która zapewnia drukowanie niezależnie od czasu, miejsca i urządzenia. Użytkownicy mogą odbierać wydruki w biurze, domu lub miejscu publicznym. Techniki GPS lub Bluetooth odpowiadają za automatyczne wykrywanie drukarek, a proces uwierzytelniania gwarantuje bezpieczne drukowanie. Nowa funkcja HP zastępuje standardowe sterowniki i aplikacje mobilne – użytkownicy mogą drukować bezpośrednio ze swoich urządzeń (przenośnych i stacjonarnych), wybierając HP Roam zamiast konkretnej drukarki.

– *To nowy sposób, żeby nasi partnerzy zwiększyli przychody ze sprzedaży urządzeń oraz materiałów eksploatacyjnych – tłumaczy Enrique Lores.*

Jednakże szefowie HP Inc. doskonale zdają sobie sprawę, że w obecnych czasach trzeba szukać też innych możliwości. Ciekawą alternatywą dla sprzedaży transakcyjnej powinny być usługi druku.

– *Kiedy obserwujemy rynek i poszukujemy najlepszych okazji do wspólnego rozwoju z partnerami, zauważamy dwa takie obszary. Pierwszym jest segment druku w formacie A3, zaś drugim Print as a Service. Coraz więcej naszych klientów biznesowych nie chce kupować drukarek bądź materiałów eksploatacyjnych – wybiera zamiast tego usługi druku. Print as a Service to znakomita szansa na powiększenie przy-*

>>> Trzy pytania do...



Marcina Olszewskiego,
dyrektora zarządzającego
HP Inc Polska

CRN Na ile nowe rozwiązania HP pokazywane podczas konferencji w Chicago wpisują się w potrzeby naszego lokalnego rynku?

MARCIN OLSZEWSKI W Polsce istnieje duża świadomość odnośnie do roli nowoczesnej infrastruktury IT. Ma ona coraz większy wpływ na jakość i efektywność prowadzonego biznesu, a także usług dla obywatela w sektorze publicznym. Dlatego wszystkie trendy przedstawiane w Chicago jako kluczowe – a więc mobilność, bezpieczeństwo i Device as a Service – są też widoczne w naszym kraju.

CRN Jak postrzegacie wasze szanse na polskim rynku urządzeń drukujących w formacie A3?

MARCIN OLSZEWSKI HP Inc. nie zajmuje obecnie więcej niż 5 proc. rynku w Polsce. Paradoksalnie jest to dobra wiadomość, gdyż mamy ogromną przestrzeń do wzrostu. Już wykorzystujemy tę szansę, na co dowodem jest wzrost w ostatnim kwartale o 70 proc. względem 2016 roku. Naszą silną stroną jest stabilna baza partnerska, unikalne rozwiązania w zakresie zabezpieczeń przed cyberatakami jak też rozbudowana oferta sprzedaży w formule usługowej. Pracujemy nad rozwojem programów dla

partnerów w zakresie urządzeń A3, który pomoże zwiększać ich liczbę i poszerzać ich wiedzę, co stanowi klucz do sukcesu.

CRN Podczas konferencji dużo miejsca poświęcono oferowaniu usług. Jakie czynniki mogą zachęcić polskich resellerów do tego, żeby zaangażowali się w ten proces?

MARCIN OLSZEWSKI Resellerzy zaangażują się, jeśli będą spełnione dwa podstawowe warunki biznesowe: popyt, czyli wzrost zainteresowania klientów końcowych, oraz bardziej atrakcyjna marża ze sprzedaży produktów. Popyt wzrośnie wraz z rozwojem portfolio usług ze strony HP, tj. różnych opcji DaaS i specjalnych warunków gwarancyjnych. Jeśli partnerzy zechcą zacieśnić z nami współpracę w tym zakresie, będą mogli rozwijać własne usługi, bazując na portfolio HP, a tym samym uzyskiwać lepsze marże ze sprzedaży. Usługi takie, jak np. szybszy czas reakcji i zarządzanie komputerami klienta zdalnie z centrum serwisowego, stają się standardem, co naturalnie zmniejsza marżę. Dlatego liczy się pomysłowość. HP oferuje wsparcie techniczne, dostęp do wiedzy oraz program szkoleń dla partnerów.

chodów. Wiele firm mówi, że przyszłość druku jest nieprzewidywalna. Tymczasem to zależy tylko od nas, a my chcemy, żeby ten biznes rósł – zaznacza Enrique Lores.

BEZ KOMPLEKSÓW

HP Inc. rozwija nie tylko biznes drukarkowy: wiele ciekawych rzeczy dzieje się w segmencie komputerów osobistych. Lorena Kubera, wiceprezes zarządzania produktem w dziale Commercial PC, przyznała w rozmowie z CRN Polska, że oferta spełnia oczekiwania nowego rynku pracy.

– *62 proc. osób pracuje nie tylko w biurze, korzystając z innych miejsc, w tym również własnych czterech kątów. Coraz bardziej zacierają się granice pomiędzy czasem wolnym a czasem pracy. Rośnie też*

zatrudnienie pokolenia millenialsów. Już za trzy lata ich udział w rynku pracy ma sięgnąć 50 proc. – mówi Lorena Kubera.

W gusta młodych pracowników, a także menedżerów poszukujących wydajnych i efektownie prezentujących się maszyn powinny trafić nowe komputery z linii HP EliteOne 1000 AiO G1 oraz notebooki EliteBook – x360 1020 G2 i 1040 G4. Te ostatnie z powodzeniem mogą konkurować z laptopami Apple'a.

– *Od drugiego kwartału roku kalendarzowego 2015 do drugiego kwartału 2017 r. HP Inc. zwiększyło swój udział w rynku laptopów klasy premium o 5,4 proc. W tym samym okresie udziały Apple'a skurczyły się o 8,5 pkt proc. Nie mamy kompleksów wobec tego konkurenta – zapewnia Lorena Kubera.*



DAGMA DOCENIŁA NAJLEPSZYCH
SPRZEDAWCÓW ROZWIĄZAŃ ESET

Dagma: 30 lat dystrybucji!

Corocznemu spotkaniu partnerów dystrybutora towarzyszyła gala z okazji jubileuszu powstania firmy.

Nie zabrakło gości specjalnych.

TOMASZ GOŁĘBIOWSKI

Jak co roku, najlepsi partnerzy Dagma spotkali się z przedstawicielami katowickiego dystrybutora, a także jego kluczowymi dostawcami. Omawiano m.in. zmiany w programach partnerskich, jak również plany rozwoju nowych linii produktowych i strategię biznesową. W bieżącym roku, podobnie jak w latach poprzednich, zjazd zakończył się uroczystą galą Tytanów Sprzedaży ESET.

Podczas tegorocznego wydarzenia obchodzono jednocześnie jubileusz 30-lecia firmy Dagma. Nic dziwnego, że wśród gości nie zabrakło Richarda Marko, CEO firmy ESET, oraz Mirosława Trnki, założyciela firmy ESET i jej byłego CEO. To oni właśnie wręczyli dziesięciu resellerom i integratorom, którzy uzyskali najlepsze wyniki sprzedaży słowackich rozwiązań w minionym roku, statuetki Tytanów Sprzedaży ESET 2017.

Uczestnicy gali razem z gospodarzami wspominali „stare czasy”, a także bawili się na koncercie Cleo, piosenkarki, która trzy lata temu reprezentowała Polskę podczas koncertu Eurowizji.



PAWEŁ JUREK, DYREKTOR
DS. ROZWOJU, DAGMA



Tytani Sprzedaży 2017

(kolejność alfabetyczna)

- Action
- APN Promise
- Arkanet
- AT Computers
- Ikaria
- Marken Systemy Antywirusowe
- Miecz Net
- Net Complex
- Point
- Vida



WŚRÓD GOŚCI SPECJALNYCH
NIE ZABRAKŁO RICHARDA MARKO, CEO ESET
(PONIŻEJ NA DOLE DRUGI Z PRAWYJ)



WYSTĘP CLEO, CZYLI SŁOWIAŃSKA KREW
W PEŁNEJ KRASIE



Spotkanie partnerów Epsona: biznes na celowniku

Producent kontynuuje swoją długoterminową strategię realizowaną pod hasłem „Przełącz się”.

KAROLINA MARSZAŁEK

Strategia „Make the switch” odnosi się zarówno do resellerów, jak i klientów końcowych. Ma na celu zmianę preferencji end-userów w wyborze produktów. Epson chce, aby zwracali uwagę na takie ich cechy jak efektywność ekonomiczna i wpływ na środowisko naturalne. Stąd np. przy sprzedaży rozwiązań z zakresu druku, oprócz argumentów związanych z parametrami pracy samych urządzeń, równie ważne stają się te odnoszące się do zużycia prądu czy liczby potencjalnych interwencji serwisowych.

Na to, jak klienci postrzegają produkty i jakiego wyboru ostatecznie dokonują, ogromny wpływ – według Epsona – mają resellerzy. Oni również muszą dokonać swobodnego „przełączenia” swojego biznesu w kierunku oferowania rozwiązań droższych, ale przynoszących klientom dodatkowe korzyści, a sprzedawcom lepsze marże.

W Polsce realizację tej strategii zapoczątkowało wprowadzenie około pięciu lat temu drukarek z rozwiązaniem Ink Tank System dla użytkowników domowych i rynku SOHO. Ich sprzedaż nieprzerwanie rośnie – na świecie sprzedano

już 20 mln urządzeń ITS. W ostatnim roku w Polsce osiągnięto wzrost na poziomie 33 proc. Obecnie Epson ogromny nacisk kładzie na obsługę klientów biznesowych i zmianę stereotypów związanych chociażby z postrzeganiem druku atramentowego.

EUROPA SIĘ PRZEŁĄCZA

Z prezentacji, którą przeprowadziła Patrizia Conte, Channel Development Manager w Epsonie, wynika, że „Make the switch” już przynosi dobre rezultaty na rynku europejskim. Szczególnie interesującą na jego tle prezentują się wyniki strefy CEB (Central, East Europe & Balkans), do której należy również Polska. W 2016 roku fiskalnym Epsona ogólny wzrost sprzedaży w Europie wszystkich produktów tej marki wyniósł 5 proc., natomiast w strefie CEB ponad 15 proc. W bieżącym roku producent koncentruje się na dalszym poprawianiu wyników. Optymistycznie do tych planów nastrajają osiągnięcia pierwszych czterech miesięcy, kiedy to w strefie CEB sprzedaż wzrosła o 18 proc., a w przypadku sprzedaży samych rozwiązań biznesowych blisko o 15 proc. rok do roku.

Z kolei Renato Vincenti, omawiając biznesowe urządzenia z zakresu druku atramentowego oferowane w ramach Epson Business Division, zwrócił uwagę, że na Zachodzie przy ich wyborze dobrze zaczął sprawdzać się argument związany z ochroną środowiska. Ten trend prędkiej czy później zacznie też wpływać na rynki strefy CEB. Na druk atramentowy zaczęły już przechodzić europejskie małe i średnie firmy. Robią to szybciej niż duże przedsiębiorstwa. W sumie 33 proc. MŚP zbadanych przez IDC twierdzi, że jest właśnie w trakcie takiej zmiany. To wynik o 14 proc. wyższy w porównaniu z danymi uzyskanymi w większych firmach. Warto dodać, że według IDC w pierwszej połowie 2017 r. Epson wprowadził na rynek o 14 proc. więcej rozwiązań atramentowych niż w tym samym okresie rok wcześniej.

Krzysztof Modrzewski, szef Epsona w Polsce, przyznał, że na rodzimym rynku producentowi nie udało się zwiększyć sprzedaży drukarek ani skanerów biznesowych z uwagi na brak przetargów publicznych. Ale w bieżącym roku plan zakłada wzrost zbytu o 35 proc.

MPS NA FALI

Specjaliści Epsona zwracają uwagę partnerów na rosnące znaczenie pełnej obsługi użytkownika w zakresie druku biznesowego. Zaawansowane usługi MPS zajmują obecnie bardzo ważną pozycję w strategii firmy. Producent przypomniał, znów powołując się na IDC, że do 2019 aż w 50 proc. zapotrzebowanie klientów biznesowych w regionie EMEA ma dotyczyć już nie samych „pudełek”, ale właśnie usług określanymi mianem Managed Printing Services. Obecnie wskaźnik ten oscyluje wokół 35 proc.

Dla serii biznesowych rozwiązań drukujących WorkForce Pro koncern wprowadził Epson Open Platform, dzięki czemu stają się one otwarte na oprogramowanie do zarządzania infrastrukturą drukującą, która pochodzi od zewnętrznych dostawców. Stąd obecność na konferencji firm Printoscope i ELO.

– *Ich rozwiązania wpisują się w otwartą platformę do naszych systemów drukujących. Zapewnią naszym partnerom zwiększenie możliwości dotarcia do klientów i zaoferowanie im pełnej obsługi środowiska druku, jak również pomocy we wprowadzaniu elektronicznego systemu obiegu dokumentów* – mówi Robert Reszkowski, Business Account Manager w Epsonie.

Epson dysponuje też własnym oprogramowaniem (Epson Device Admin, Print Admin i Document Capture Pro), które umożliwia partnerom zarządzanie drukarkami i systemami skanującymi klientów.

LASEROWA PROJEKCJA

Równie ważnym rynkiem jak rozwiązania druku są dla japońskiego producenta projektory. Ich sprzedaż w Polsce (na rynku konsumenckim i biznesowym) rośnie ilościowo od czterech lat.

– *W IV kwartale 2016 roku fiskalnego w ujęciu ilościowym zajęliśmy ponad 24 proc. polskiego rynku, a wartościowym 26 proc.* – twierdzi Krzysztof Modrzewski. – *W pierwszym kwartale 2017 roku fiskalnego natomiast uzyskaliśmy udział rynkowy na poziomie 30 proc.*

Epson jest szczególnie dumny z udziałów w rynku kina domowego. Ilościowo przekroczył w nim 42 proc., wartościowo natomiast zbliżył się do 40 proc.

>>> Trzy pytania do...



Renata Vincentiego, business managera w Epsonie

CRN Używanie hasła „Make the switch” nie tylko z myślą o współpracy z partnerami...

RENATO VINCENTI Owszem, bo też na przykład o tym, że każdego roku inwestujemy duże środki finansowe w rozwój technologii. Dzięki temu 90 proc. tego, co sprzedają nasi partnerzy, jest produkowane rzeczywiście przez Epsona i jest na bardzo wysokim poziomie. To duża wartość. Drugi ważny aspekt to kanał sprzedaży. „Make the switch” oznacza przeniesienie naszej uwagi z tradycyjnego, transakcyjnego działania, w którym liczy się wolumen zbytu, na zapewnienie wartości dodanej naszym klientom. Tego chce obecnie odbiorca biznesowy, który jest dla nas kluczowy.

CRN To wymaga od Epsona innego podejścia do partnerów niż przy modelu transakcyjnym.

RENATO VINCENTI Rzeczywiście, prawdziwą wartość możemy dostarczać wtedy, gdy mamy odpowiednich resellerów.

Ich właściwy dobór zapewni Epsonowi przetrwanie na rynku. Dlatego zbudowaliśmy program specjalny dla mocno zaangażowanych partnerów, żeby pomagać im dostarczać nie tylko rozwiązania, ale i specjalistyczne usługi, np. MPS.

CRN Co może przeszkadzać partnerom działającym w Europie Środkowo-Wschodniej w „przełączaniu się”?

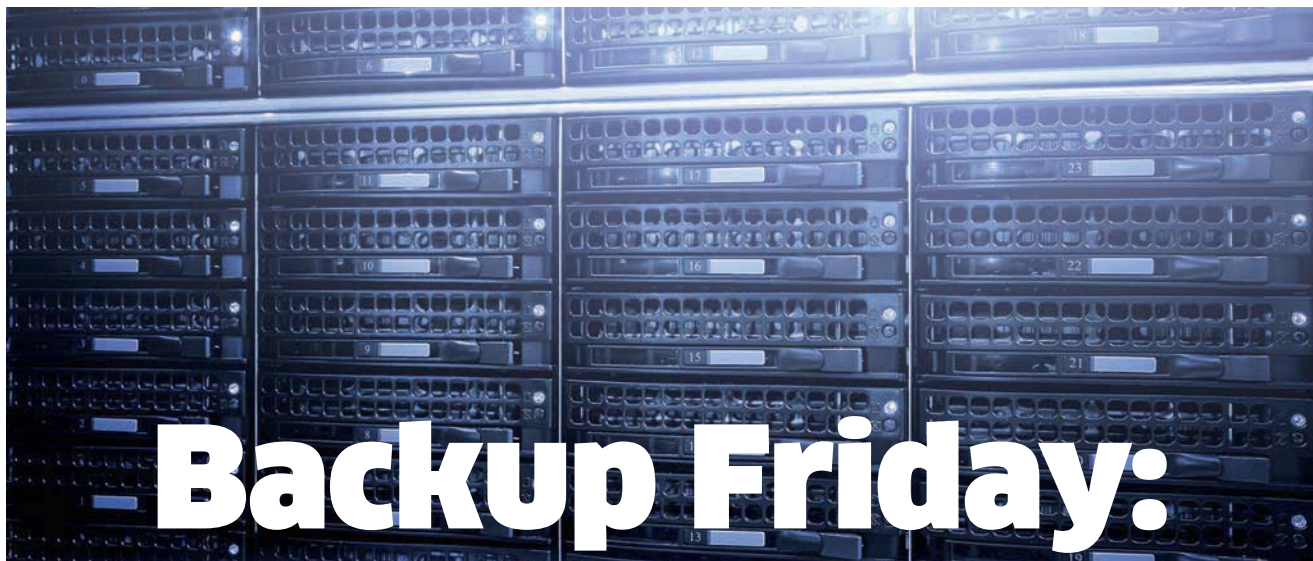
RENATO VINCENTI W tym regionie wytworzyła się specyficzna kultura współpracy z klientem końcowym. Przykładem są drukarki laserowe. Większość przetargów ciągle dotyczy rozwiązań działających w tej technologii. Na Zachodzie to się zmienia. Decydenci biorą pod uwagę zmiany klimatyczne, o których my również mówimy, a tworząc specyfikację zamówień publicznych dopuszczają także oferty na drukarki atramentowe. W Europie Środkowo-Wschodniej takie otwarte podejście do tej technologii ciągle stanowi wyzwanie dla partnerów i dla nas.

Producent oferuje rozwiązania lampowe i laserowe, ale zaznacza, że przyszłość należy do tej drugiej kategorii. Na odejście od lamp nalegać będzie Unia Europejska, w związku z ochroną środowiska naturalnego. Rozwiązania laserowe Epsona wyróżniają nieorganiczne elementy zastosowane w optyce projektorów, dzięki czemu emisja światła – jak mówi producent – nie ma wpływu na jakość obrazu.

Dla vendora bardzo ważnym odbiorcą projektorów są firmy z sektora rentalowego. Rozwój oferty w zakresie urządzeń instalacyjnych, według Renata Vincentiego, wzmacnia biznes wyspecjalizowanych resellerów. Obecnie w asortymencie producenta znajduje się 105 modeli projektorów, w tym 31 modeli instalacyjnych i 26 przeznaczonych na rynek edukacyjny. W kontekście tego ostatniego Epson nie od dziś podkreśla znaczenie rozwiązań z krótkim i ultrakrótkim rzutem.

Andrzej Bieniek, Business Account Manager, przypomniał, że od około dwóch lat producent oferuje projektory dla edukacji z pełnym oprogramowaniem Smart.

Specjaliści Epsona przekonują, że nie obawiają się konkurencji ze strony mocno promowanych na rynku monitorów interaktywnych. Przeciwdziałają im zwłaszcza rozwiązania ultra short throw, umożliwiające wyświetlanie dużego obrazu, dobrze przy tym widocznego z każdego zakątka klasy czy też sali konferencyjnej. Przy czym wielkość obrazu można w razie potrzeby łatwo zmienić. Wyświetlacze natomiast prezentują go w ramach sztywno określonej przekątnej. Możliwość operowania długością przekątnej powinni wziąć pod uwagę także użytkownicy domowi, którzy wahają się między wyborem dużego telewizora a projektora do kina domowego. Im producent również oferuje projektory działające w technologii laserowej. ■



Backup Friday: spotkania z backupem

Mimo wysypu jawnych i ukrytych cyberataków wielu przedsiębiorców nie zdaje sobie sprawy ze skali zagrożeń i nie zna odpowiednich rozwiązań, które pomagają w ich eliminowaniu. Właśnie z myślą o nich powstał projekt Backup Friday – seria szkoleń dotyczących backupu danych.

Backup Friday to cykl spotkań, podczas których dystrybutor i integratorzy rozwiązań IT pokazują użytkownikom, jak duże znaczenie w dzisiejszych czasach ma właściwy backup danych. Dzięki aktywnie przekazywanej wiedzy zrozumienie działania tego typu systemów oraz wybranie produktów dostosowanych do potrzeb firmy jest łatwiejsze.

– Na co dzień pojawia się coraz więcej zagrożeń związanych z utratą danych. Są spowodowane przez hakerów oraz samych użytkowników. Myślę, że warto prowadzić działania edukacyjne dotyczące tego, jak się zabezpieczać i jak odtwarzać dane. Tego typu szkolenia pokazują na żywo, jak to działa w praktyce. Uczestnicy mogą się przekonać, czy ich to interesuje, mogą również przetestować rozwiązania razem z nami – mówi Mateusz Nendza, przedstawiciel Sansec, integratora systemów IT i współorganizatora Backup Friday w Katowicach.

Inicjatorem projektu jest Veracomp. Każde ze spotkań jest prowadzone

wspólnie z integratorem, partnerem handlowym dystrybutora. Przedsięwzięcie stanowi część szerszej inicjatywy pod nazwą All of Backup. Jej celem jest promowanie właściwej ochrony informacji oraz rekomendowanie konkretnych systemów do bieżącego zabezpieczania danych. Poza spotkaniami Backup Friday projekt obejmuje również konferencję Backup Forum, dedykowane kanały

w mediach społecznościowych a także stronę backup.info.pl.

WIEDZA DLA KLIENTÓW

Cykl Backup Friday powstał po to, aby dać użytkownikom możliwość zdobycia wiedzy na temat znaczenia backupu danych i służących do niego rozwiązań. Dzięki udziałowi w spotkaniach potencjalni klienci integratorów są świadomi niebez-



PIOTR KOPYŚ,

INŻYNIER WSPARCIA TECHNICZNEGO, VERACOMP

pieczeństw, jakie zagrażają firmowym danym, konsekwencji ich utraty oraz przede wszystkim sposobów ich ochrony. Mają też okazję poznać najlepsze i sprawdzone produkty. Wszystkie te kwestie ułatwiają podjęcie decyzji o wyborze odpowiedniego rozwiązania i dają użytkownikom komplet niezbędnych informacji potrzebnych przy wdrażaniu tego typu systemów.

OKAZJA DO ROZWIANIA WĄTPLIWOŚCI

Nieodłącznym elementem Backup Friday jest networking. Wydarzenie stanowi jedną z niewielu okazji do osobistego spotkania się z klientami, którzy są zainteresowani tą tematyką. Integrator może dzięki temu rozwiązać ich wątpliwości dotyczące backupu, odpowiedzieć na wszystkie pytania oraz zrozumieć rzeczywiste potrzeby. Użytkownicy w czasie spotkań mogą z kolei poznać rozwiązania najpopularniejszych producentów. Są one prezentowane przez specjalistów, którzy znają wszystkie ich zalety i są w stanie udzielić profesjonalnych porad.

– W trakcie poprzedniej edycji miałem okazję porozmawiać z ludźmi, którzy naprawdę znają swoje aplikacje od podszewki. Bezpośredni kontakt z człowiekiem to optymalne rozwiązanie, bo najlepsza nawet dokumentacja techniczna nie da nam odpowiedzi na wszystkie pytania – ocenia Andrzej Orzechowski, przedstawiciel Szpitala MSWiA w Katowicach, jeden z uczestników Backup Friday.

Spotkania z tego cyklu służą nie tylko propagowaniu wiedzy na temat systemów ochrony danych.

– To doskonała okazja, żeby wymieniać się informacjami i opiniami na temat bezpieczeństwa danych – twierdzi Sylwester Domagała, przedstawiciel firmy Sansec. – Zwłaszcza że środowiska IT rozwijają się wyjątkowo dynamicznie, podobnie jak przepisy prawne. Warto więc być na bieżąco z nowościami, które mogą pomóc w projektowaniu bezpiecznych systemów informatycznych.

W spotkaniach biorą udział zarówno klienci szukający podstawowych informacji, bo planują wdrożyć rozwiązania do backupu, jak i przedstawiciele firm, które korzystają już z takich systemów i chcą poznać np. możliwości ich rozbudowy.

All of Backup w pigułce

Projekt prowadzony przez Veracomp wspólnie z producentami, ekspertami w branży i mediami ma na celu dzielenie się wiedzą na temat konkretnych rozwiązań i informacjami o nowościach w obszarze backupu i przechowywania danych. Składają się na niego:

- >> **Backup Forum** – konferencja, podczas której szeroko omawiane są zagadnienia dotyczące zasad i praktyk związanych z właściwym backupem. W tegorocznej edycji skupiono się na ochronie danych w środowiskach wirtualnych i w chmurze, a swoje rozwiązania zaprezentowały firmy: Arcserve, HPE, Microsoft, QNAP, Quantum, Red Hat, SEP, Veeam i Veritas.
- >> **Backup Friday** – spotkania przedstawicieli dystrybutora i współpracujących z nim integratorów z klientami mające na celu promowanie wiedzy niezbędnej do wdrażania systemów do archiwizacji danych.
- >> **seminaria, warsztaty i inne szkolenia** dla partnerów z zakresu ochrony danych i właściwego doboru rozwiązań do backupu dla ich klientów,
- >> **dedykowane kanały w mediach społecznościowych** i strona **backup.info.pl**.

All of Backup skupia się nie tylko na edukacji w zakresie zasad i praktyk związanych z właściwym backupem. W ramach projektu Veracomp razem z partnerami handlowymi chce wspólnie rozwiązywać problemy, z którymi firmy borykają się na co dzień w obszarze rozwiązań do backupu, przechowywania czy też archiwizacji plików i ważnych danych.



ROBERT LEJNERT, BIGDATA INFORMATION MANAGEMENT & GOVERNANCE CONSULTANT, MICRO

– Pytania podczas Backup Friday były bardzo zróżnicowane. Wiele z nich dotyczyło kwestii podstawowych, związanych z tworzeniem polityki bezpieczeństwa i ochroną danych. Ale pojawiły się też szczegółowe pytania techniczne związane z problemami, z którymi użytkownicy borykają się w swojej infrastrukturze informatycznej – mówi Tomasz Spyra, właściciel firmy integratorskiej RAFcom z Tarnowa.

W bieżącym roku odbyło się już pięć piątkowych spotkań zorganizowanych przez Veracomp wspólnie z firmami: K3System,

Sansec, RAFcom i Advatech. Łącznie wzięło w nich udział prawie 100 przedstawicieli firm z różnych branż.

Veracomp planuje kontynuację projektu i współtworzenie go z zainteresowanymi integratorami oraz najlepszymi producentami na rynku, aby sukcesywnie zwiększać poziom wiedzy partnerów i użytkowników na temat backupu danych.

Więcej informacji: BACKUP.INFO.PL



Dystrybucja usług na cloudowych platformach własnych dystrybutorów to dla nich szansa na pozostanie istotnym ogniwem sprzedaży w czasach chmurowej rewolucji. Jednak z punktu widzenia resellerów i integratorów taki model sprzedaży rodzi szereg pytań i wątpliwości, zwłaszcza że decyzja o współpracy w ramach konkretnej platformy będzie w wielu przypadkach oznaczać partnerstwo na lata. Ale raz przekonany i zdobyty partner pozostanie ze swoim dostawcą chmury na długo.

Chmura od dystrybutora



CRN Zacznijmy może od jednego integratora w naszym gronie. Panie Dominiku, czy chmurowe platformy dystrybutorów są atrakcyjne dla takiej firmy jak Engave?

DOMINIK ŻOCHOWSKI, ENGAVE Niespecjalnie, bo nie wiem, co za nimi stoi. Dotychczas nasze relacje z dystrybutorami były klarowne. Oni kupowali towar od producentów, sprzedawali nam, a my klientom. Każdy wiedział, z kim i z czym ma do czynienia. W przypadku platform chmurowych sytuacja tak jasna już nie jest. Ktoś te platformy dystrybutorom buduje i nie jesteśmy do końca pewni, kto to taki ani co tam „zaszył”.

CRN Po co to wiedzieć?

DOMINIK ŻOCHOWSKI, ENGAVE Jak nie znam mechanizmów działających w tle, to nie wiem, czy dystrybutor nie współpracuje z moją konkurencją i moimi klientami w sposób, którego bym sobie nie życzył. W biznesie lubię sytuacje przejrzyste. Dlatego budujemy własną platformę chmurową. Dzięki temu wiem, co tworzę, gdzie to trzymam i co dokładnie chcę zaoferować klientom.

CRN Z punktu widzenia dystrybutorów to niedobra wiadomość...

PIOTR SKÓRZYŃSKI, ABC DATA Prawdopodobnie każdy chmurowy marketplace, a na pewno ten należący do ABC Data, zawiera wszelkie informacje dotyczące zasad współpracy z dostawcami usług. Nasi partnerzy mają dostęp do precyzyjnych informacji na temat tego, kto, co i komu świadczy. Moim zdaniem nie ma tu miejsca na nieporozumienia czy domniemania.

DOROTA WYSOCKA, TECH DATA Dość często spotykamy się ze wspomnianymi wątpliwościami podczas rozmów z partnerami. W końcu zaufanie to podstawa w biznesie. Ze swojej strony przede wszystkim staramy się poznać potrzeby resellera. A więc to, jaki cel chce osiągnąć jego klient i jakich zasobów do tego potrzebuje. Dopiero wówczas przedstawiamy partnerowi konkretną ofertę. Chodzi oczywiście o to, żeby użytkownik był zadowolony, a reseller mógł liczyć na określone profity. Tak jak to się dzieje w standardowej dystrybucji.

CRN Niemniej Tech Data korzysta z platformy stworzonej przez specjalistów ze Stanów Zjednoczonych, podobnie jak Ingram Micro. Z kolei Also Cloud Marketplace to projekt fachowców ze Skandynawii. Są to rozwiązania bardziej zaawansowane technologicznie od polskich odpowiedników i zapewniają znacznie szersze portfolio usług. Jednak polscy dystrybutorzy argumentują, że po pierwsze i tak na razie zarabia się głównie na Microsoftzie, a po drugie, że są w stanie wręcz błyskawicznie zaspokajać specyficzne potrzeby lokalnych integratorów.

DOROTA WYSOCKA, TECH DATA U nas też nie ma tygodnia, żebyśmy nie dodawali kolejnych funkcji. Przy czym każdy kraj ma możliwość zgłaszania swoich specyficznych potrzeb, na podstawie rozmów z lokalnymi partnerami. Ostatnio na przykład zmieniliśmy sposób rozliczania płatności dla jednego z naszych polskich integratorów, który działa w obszarze Internetu rzeczy.

JOLANTA ANDERS, ALSO Nasza platforma chmurowa działa w 50 krajach i oferuje dostęp do usług około setki różnych producentów. Wprawdzie, podobnie jak Tech Data, nie dokonujemy zmian funkcjonalności w trybie „od ręki”, ale po pierwsze to jest możliwe, a po drugie funkcji jest tak wiele, że tak napraw-

dę wszystko zależy od tego, co, kto i komu chce sprzedawać. Jesteśmy w stanie zaspokoić nawet bardzo wyszukane potrzeby.

CRN W Polsce jednak realnie świadcycie, podobnie jak pozostali dystrybutorzy, usługi jedynie kilku producentów.

JOLANTA ANDERS, ALSO To prawda, ale w przypadku 99 proc. pozostałych marek, jeśli nasz partner będzie zainteresowany jedną z nich, jesteśmy w stanie umożliwić świadczenie takiej usługi również u nas w kraju.

CRN A co na to polscy dystrybutorzy?

PIOTR SKÓRZYŃSKI, ABC DATA W budowie platformy wspierał nas wiodący polski software house. Całość jest osadzona w bardzo dobrej, szyb-

kiej i bezpiecznej infrastrukturze globalnego dostawcy. Technologicznie nie ustępujemy globalnym platformom, a szybkość reakcji na propozycje zmian mamy od nich znacznie lepszą. ABC Data Cloud jest bardzo rozbudowana pod względem funkcjonalnym, a ponadto systematycznie wzbogacana o kolejne innowacyjne funkcje. Jesteśmy tu otwarci na potrzeby naszych partnerów i użytkowników platformy. Jeśli integrator wymaga określonej subskrypcji dla klienta nie na miesiąc czy rok, ale, powiedzmy, na trzy i pół miesiąca, to my zrobimy to od ręki. Nie ma też problemu, żeby była to np. subskrypcja otwarta, bo klient chce ją wyłączyć, gdy będzie wyjeżdżał na wakacje.

CRN O ile wiemy, w AB szybka reakcja na potrzeby partnerów to również norma, ale za to oferta wrocławskiego marketplace’u ogranicza się tylko do Microsoftu. Dlaczego?

SŁAWOMIR TERLECKI, AB Kiedy jako pierwsi w Polsce zostaliśmy dystrybutorem usług chmurowych Microsoftu, zachęcano nas do skorzystania z jakiejś gotowej, zewnętrznej platformy chmurowej, która będzie od razu oferowała dużo „fajerwerków”. Przyjrzelismy się dostępnym rozwiązaniom i szybko uznaliśmy, że to jednak nie to... Po pierwsze koszty dostosowania takiej globalnej >

Uczestnicy debaty:
Jolanta Anders, Business Development Manager Microsoft Cloud, **Also**; *Dorota Wysocka*, Cloud Manager, **Tech Data**;
Marcin Makowiecki, Cloud Executive Poland, **Ingram Micro**;
Piotr Skórzyński, Head of Cloud Solutions, **ABC Data**;
Sławomir Terlecki, Software Business Unit Manager, **AB**;
Dominik Żochowski, prezes zarządu, **Engave**.

➤ platformy do lokalnych potrzeb naszych partnerów były zbyt wysokie, a dalsze opłaty licencyjne uzależnione od liczby transakcji też nie najlepiej wpływałyby na rentowność naszego biznesu. Po drugie chcieliśmy mieć pełną kontrolę nad używaną technologią i szybko reagować na zmiany na rynku. Podjęliśmy więc moim zdaniem najlepszą z możliwych decyzji i zainwestowaliśmy we własny zespół deweloperów, który pracuje u nas i na bieżąco dokonuje niezbędnych zmian oraz modyfikacji systemu. Zaczęliśmy od Microsoftu, bo można na tym zarobić i osiągnąć szybko efekt skali. Dzięki temu rozwój platformy finansujemy obecnie już z wypracowanych zysków, a nie na kredyt.



Dominik Żochowski,
Engave

CRN Można przecież być jednocześnie elastycznym i mieć szeroką ofertę...

SŁAWOMIR TERLECKI, AB Ależ oczywiście.

I teraz będziemy sukcesywnie rozszerzać swoje portfolio usług. Chcemy mieć jednak pewność, że jesteśmy w stanie dobrze obsłużyć partnerów i precyzyjnie doradzić im, jak te usługi profilować, o które z nich jest sens rozszerzać wdrożenia etc. Bo bombardowanie polskich resellerów dziesiątkami niszowych marek uważamy za działanie mocno na wyrost.

CRN Z kolei ABC Data, przynajmniej na razie, nie oferuje usług chmurowych Microsoftu.

PIOTR SKÓRZYŃSKI, ABC DATA Na naszej platformie oferujemy usługi cloud zarówno globalnych, jak i lokalnych dostawców. Polskie firmy mają szereg znakomitych rozwiązań, a obecność rodzimych dostawców na ABC Data Cloud wpisuje się znakomicie w naszą politykę „lokalnej elastyczności”. W efekcie dajemy naszym klientom możliwość wyboru z bardzo szerokiego portfolio rozwiązań, również dość niszowych, a nie tylko popularnych produktów kilku światowych gigantów. Z drugiej strony dostawcy mają dostęp, za pośrednictwem naszej platformy, do partnerów i użytkowników w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, w których działa ABC Data.

CRN Z naszych rozmów z resellerami wynika, że wielu z tych, którzy chcą sprzedawać usługi chmurowe, nie wie, jak na tym godziwie zarobić. Co można im doradzić?

SŁAWOMIR TERLECKI, AB Żeby spróbowali. Zaczęli na przykład od szkoleń dostępnych na naszej platformie w formie webinarów i sprzedaży czegoś niewielkiego, chociażby Office 365 Business. W ten sposób nauczą się zarządzania tymi usługami i przekonają, że jest to w miarę proste, szybkie i efektywne. Nie chodzi tutaj o zmianę profilu działalności, tylko raczej o ewolucyjne uzupełnienie swojej oferty i docieranie z tego typu usługami do nowych klientów. Dość często spotykam się z twierdzeniem, że na przykład sprzedaż dużego serwera to spory zarobek tu i teraz. W przeciwieństwie do usług chmurowych, gdzie zyski są mniejsze, bo rozkładają się na miesiące czy lata. Wówczas pytam

partnerów: a ilu macie klientów, których nie stać na serwer, ale za to chętnie skorzystaliby z nowoczesnych rozwiązań, i to dostępnych na raty? A gdy już wejdą w płatności miesięczne z określonym partnerem, to zapewne pozostaną z nim na bardzo długo.

MARCIN MAKOWIECKI, INGRAM MICRO Poza tym partner, jeśli chce, może zbudować własne rozwiązanie, na bazie naszej platformy Odin. Stworzy w ten sposób swój autorski marketplace, który będzie oczywiście powiązany z nami, ale – co ważne – z możliwością dokładania do niego zupełnie innych usług, których my nie oferujemy. To recepta na wartość dodaną i lepsze wyniki finansowe.

CRN Skoro tak, to po co budować od zera? To oczywiście pytanie do pana Dominika.

DOMINIK ŻOCHOWSKI, ENGAVE To ja może przypomnę, czym się różni dystrybutor od integratora. Do tej pory integrator, kiedy już pozyskał klienta, to się go trzymał i wokół niego budował swoje kompetencje. Przy czym te kompetencje oczywiście zachowywał dla siebie. Odnoszę wrażenie, że teraz następuje zmiana klasyfikacji integratora na takiego subdystrybutora dystrybutora. A całe know-how zostaje w dystrybucji. To ja pytam: jaka jest w takim układzie rola integratora?

MARCIN MAKOWIECKI, INGRAM MICRO To nie jest prawda, że sprzedawca chmury od dystrybutora staje się subdystrybutorem. Przecież dzięki naszym rozwiązaniom możecie zbudować własną platformę ze swoimi usługami. Po stronie integratora nadal przy tym pozostaje przeprowadzenie wdrożenia u klienta. Weźmy chociażby Office'a. Kiedyś reseller sprzedawał „pudełko”, a użytkownik sam sobie instalował pakiet biurowy. Natomiast w przypadku Office'a 365 nie każdy klient samodzielnie poradzi sobie z instalacją czy migracją. I tutaj jest miejsce dla integratora, żeby nie tylko odsprzedał licencję chmurową, ale też zarobił na dodatkowych usługach.

SŁAWOMIR TERLECKI, AB Rola dystrybutora polega na wsparciu tych partnerów, którzy nie są w stanie zgromadzić odpowiednio dużych zasobów, żeby samemu stworzyć własną platformę cloudową. Zamiast tego mogą swobodnie korzystać z narzędzia od dystrybutora, gdzie mają jeden interfejs do wielu różnych usług i jedną fakturę na koniec miesiąca. Poza tym w ten sposób, bez inwestycji czasu i pieniędzy, mogą stosunkowo łatwo wejść w biznes, który i tak w końcu stanie się koniecznością w naszej branży.



Sławomir Terlecki,
AB

DOMINIK ŻOCHOWSKI, ENGAVE Częściowo mogę się z państwem zgodzić. Niemniej uważam, że produkty, które państwo oferuje jako usługi chmurowe, to są tak naprawdę półprodukty. Weźmy choćby platformy chmurowe takich marek, jak AWS, Microsoft i IBM. Ja nie jestem w stanie swoim klientom zaoferować niczego na tych platformach, bo są bardzo drogie, a koszty ich użytkowania nieprzewidywalne. Po prostu nie wiem, ile na koniec miesiąca klient zapłaci. Jestem zwolennikiem oferowania klientom w chmurze konkretnych usług dających bardzo konkretne korzyści, prostych do wdrożenia i łatwo policzalnych.

CRN Dlaczego akurat łatwo policzalnych?

DOMINIK ŻOCHOWSKI, ENGAVE Chodzi o to, że klienci chcą wiedzieć z góry, ile będzie kosztowała jakaś usługa. A ja, na dziś, wyceniając na przykład chmurę Microsoftu, nie umiem tego precyzyjnie zrobić. To zależy bowiem od kilku różnych czynników, w tym transferu danych.

SŁAWOMIR TERLECKI, AB Zgodzę się, że pewnych rzeczy nie można z góry policzyć, tylko prognozować. Ale czy to jest rzeczywiście aż tak istotne, żeby określić, ile dokładnie wyniesie opłata na koniec miesiąca? Moim zdaniem to korzyść dla użytkownika, że płaci wyłącznie za realne wykorzystanie usługi. Korzysta więcej, płaci więcej, nie korzysta, nie płaci wcale. Kiedy ma swój własny serwer, to musi ponosić koszty niezależnie od tego, czy go używa czy nie. Płaci chociażby stale za pomieszczenie, w którym sprzęt stoi, za energię, klimatyzację, ponosi niespodziewane koszty w przypadku awarii, wymiany części itd.

PIOTR SKÓRZYŃSKI, ABC DATA W razie potrzeby na naszej platformie istnieje również opcja usługi ze stałym miesięcznym abonamentem. Wprawdzie zwykle wychodzi ona nieco drożej niż w przypadku płatności za realne zużycie danych, jednak bez żadnych – niemiłych – niespodzianek dla partnera i jego klienta na koniec okresu rozliczeniowego. Wiemy na przykład, że cokolwiek by się działo, miesięcznie opłata wyniesie, powiedzmy, 800 zł. Dodatkowo można sobie ustawić nieprzekraczalny limit. Nie mówiąc o tym, że opłaty są rozliczane w ramach limitu kupieckiego, co bardzo dobrze zabezpiecza partnera. Wracając jednak do głównego wątku – nawet jeśli integrator stworzy własną platformę chmurową, to i tak zazwyczaj nie będzie wiedział, ile dokładnie wyniosą koszty subskrypcji bazującej na rzeczywistym zużyciu zasobów.

DOROTA WYSOCKA, TECH DATA Właśnie dlatego szkolimy partnerów z tego, jak zarządzać usługami chmurowymi, jak prognozować ich zużycie, jak korzystać z przydatnych narzędzi do analizy. Naprawdę nie ma się czego bać.

CRN Nie obrażacie się więc na określenie „półprodukt”?

SŁAWOMIR TERLECKI, AB To moim zdaniem zaleta, bo integrator może sobie na bazie platform chmurowych od dystrybutorów

stworzyć swoją własną, unikalną ofertę. I na tym będzie polegać jego wartość dodana.

DOROTA WYSOCKA, TECH DATA My się nie obrażamy, a informujemy resellerów, iż biznesem chmurowym na platformie StreamOne mogą swobodnie zarządzać. To zupełnie inna bajka niż dystrybucja pudełkowa. Dajemy partnerom dostęp do profesjonalnych narzędzi, które pozwalają im na bieżąco kontrolować rozwój ich biznesu chmurowego i odpowiednio reagować na dobre lub złe tendencje. Dla przykładu – partnerzy od razu widzą, ile miesięcznie subskrypcji zostało odnowionych i jakie są to subskrypcje.



Jolanta Anders, Also

CRN Spotykamy się jednak z obawami ze strony resellerów, że z czasem dystrybutorzy mogą przejść od nich obsługę użytkowników usług chmurowych. Jest się czego bać?

SŁAWOMIR TERLECKI, AB To nie jest możliwe chociażby ze względu na liczbę użytkowników do obsłużenia. Nawet gdybyśmy tego chcieli, to po prostu nie mamy takich zasobów. Również producenci nie są w stanie sami dotrzeć do klientów końcowych. Może z wyjątkiem niszowych, specjalizowanych marek, jak Adobe. W przypadku dużych koncernów, jak Microsoft, to niemożliwe. W jaki sposób mieliby obsługiwać gigantyczną wręcz liczbę rachunków na całym świecie? A co do roli dystrybutora, to możemy współpracować tylko z firmami IT, z którymi mamy podpisaną umowę handlową.

PIOTR SKÓRZYŃSKI, ABC DATA Nasza platforma ma wbudowane mechanizmy autoryzacji. Korzystając z nich, dostawca usługi może np. autoryzować grupę klientów z myślą o zakupach określonych produktów lub też ograniczyć im kompetencje zakupowe do danego kraju czy nawet konkretnych rozwiązań. Dodatkowo warto pamiętać, że użytkownik końcowy nie jest w stanie samodzielnie dostać się na ABC Data Cloud. Wymaga to bowiem zalogowania przy wykorzystaniu odpowiednich danych dostępowych. Co więcej, login i hasło przypisane do określonej usługi wysyłane są od jej dostawcy bezpośrednio do resellera lub użytkownika końcowego.

SŁAWOMIR TERLECKI, AB I jeszcze w ramach obalania mitów warto przypomnieć, że przecież w przypadku licencji Microsoft-Open resellerzy od dawna przekazują nam dane użytkowników końcowych. Czy w związku z tym ktoś próbował przejmować ich klientów?

MARCIN MAKOWIECKI, INGRAM MICRO Takie dane pojawiają się zresztą przy różnych okazjach, chociażby ze względu na wymagania niektórych producentów. Zawsze tak było i zawsze tak będzie. Ale to nie oznacza, że my te dane zbieramy, żeby wykorzystywać je do bezpośredniej sprzedaży produktów i usług. Pracujemy z partnerami i dla partnerów.

JOLANTA ANDERS, ALSO Pełna zgoda. To w końcu reseller zna klienta i jego potrzeby. Naszą rolą zaś jest wsparcie partnera >

➤ w realizacji zlecenia i pomoc w tworzeniu określonego rozwiązania. Ale nie chcemy i, jak już było powiedziane, nie jesteśmy w stanie obsługiwać klientów końcowych. Reseller może sobie oczywiście zbudować na naszej platformie swój marketplace i go obrandować jako własny. A potem dać klientowi dostęp do niego, żeby, jeśli chce i potrafi, sam nim zarządzał. Ale nawet wtedy taka usługa „idzie” na konto partnera i on jest pośrednikiem z punktu widzenia klienta, a nie dystrybutor.

MARCIN MAKOWIECKI, INGRAM MICRO U nas jest podobnie. Partner może sobie sam ustalać, jak chce się rozliczać z użytkownikiem, jakie sobie ustawić marże i jakie usługi świadczyć. Obsługa klienta to jest wciąż jego rola, a nie nasza. My dostarczamy wsparcie, narzędzia i wiedzę, które partnerowi mają pomóc w obsłudze klienta.

DOROTA WYSOCKA, TECH DATA W naszym przypadku ujawniamy się tylko na wyraźne życzenie partnera. Na przykład, gdy jest potrzeba, by go przeszkolić. A jeśli chodzi o kwestię samej platformy, to klient końcowy o nas nie wie, bo my fakturujemy partnera, a dopiero on klienta.

CRN Z danych Contextu wynika, że 39 proc. polskich resellerów kupuje usługi chmurowe od dystrybutorów. Tymczasem liczba aktywnych użytkowników dystrybucyjnych platform chmurowych na to nie wskazuje. To jakiś błąd w badaniach?

JOLANTA ANDERS, ALSO Być może część odpowiedzi dotyczyła usług hostingowych, które w Polsce są już od kilku lat bardzo dobrze rozwinięte. Nasi partnerzy na przykład doskonale też znają usługi chmurowe Microsoftu. Natomiast coraz częściej pojawiają się pytania o inne usługi, które mogą zaoferować klientom. Jak mówią: „Microsoft mają wszyscy, a my chcemy się wyróżnić”.

MARCIN MAKOWIECKI, INGRAM MICRO Też przypuszczam, że wyniki badań Contextu mogą w dużej mierze dotyczyć najprostszych usług chmurowych, nawet takich typu Dropbox. Dystrybutorzy w Polsce są na razie wciąż na etapie przekonywania partnerów, że włączenie chmury do oferty z czasem będzie oznaczało dla nich przewagę konkurencyjną. W kolejnych latach usługi cloudowe na pewno będą zyskiwać na znaczeniu, a docelowo będzie to znaczący element składowy projektów IT.

DOROTA WYSOCKA, TECH DATA Zainteresowanie ze strony partnerów już wyraźnie rośnie. Coraz częściej „przynoszą” nam własne projekty chmurowe. Zresztą niektóre wdrożenia u klientów są realizowane tylko dlatego, że chmura daje im elastyczność i nowe możliwości dalszego rozwoju biznesu. Myślę, że nastąpiły bardzo dobre czasy dla chmury, ale to nie zmienia faktu, że dystrybutorzy muszą nadążać za rosnącymi wymaganiami resellerów i użytkowników.

CRN Czy polskie firmy są otwarte na usługi chmurowe?

DOMINIK ŻOCHOWSKI, ENGAVE W minione wakacje odwiedziliśmy sporą grupę klientów z całej Polski. W sumie odbyliśmy

75 spotkań. I tylko około dziesięciu klientów było zainteresowanych jakkolwiek chmurą. Najtrudniej jest oczywiście w mniejszych miejscowościach, gdzie zwykle niewielka firma korzysta z jednego serwera, stojącego gdzieś tam, dajmy na to, pod biurkiem prezesa. I oni mają ten swój sprzęt na oku, u siebie i tak właśnie im pasuje. Dopóki się ta mentalność nie zmieni, dopóty chmura w małych firmach się nie przyjmie. Przy czym problemem jest nie tylko mentalność, ale też jakość

łączy i prędkość przesyłu danych. To konkretne wyzwanie, szczególnie na tzw. ścianie wschodniej.

CRN Czy w takim razie, z punktu widzenia integratora, chmura to duża szansa na rozwój biznesu?

DOMINIK ŻOCHOWSKI, ENGAVE Jednak tak. W tradycyjnym modelu biznesowym stosunkowo łatwo może nam „wyskoczyć z za krzaka” młoda, niedoświadczona konkurencja, która zaoferuje serwery o 1 proc. marży taniej. Tymczasem chmura to jest jednak coś więcej niż prosta platforma technologiczna. Mnie interesuje robienie usług, a do tego trzeba mieć wiedzę i znać dobrze potrzeby swoich klientów. Chmury, którą właśnie budujemy, z sztytami na miarę usługami dla użytkowników, byle kto nie stworzy.

CRN Jakie usługi chmurowe, poza usługami Microsoftu, mają szansę na rozwój w najbliższych latach na polskim rynku?

PIOTR SKÓRZYŃSKI, ABC DATA Według statystyk w Europie sprzedaje się „w chmurze” głównie storage, rozwiązania do backupu i maszyny wirtualne. Są to najlepsze obszary do szybkiego rozwoju biznesu. Oczywiście nie każdy reseller czy integrator jest w stanie zbudować własną infrastrukturę, aby sprzedawać związane z nią usługi. Wymaga to nie tylko określonej wiedzy i kompetencji, lecz przede wszystkim dużych nakładów finansowych. Stąd wydaje się, że szansą dla polskich resellerów jest opracowanie własnego oprogramowania, osadzenie go w cloudowej infrastrukturze i sprzedaż w modelu SaaS. Może to być niszowy software, a właściwie nawet lepiej, żeby był niszowy.

JOLANTA ANDERS, ALSO Generalnie zwróciłabym uwagę na szeroko pojęte bezpieczeń-



Dorota Wysocka, Tech Data



Marcin Makowiecki, Ingram Micro



stwo danych. Takie tendencje widzimy u naszych partnerów. O takie usługi, poza tymi Microsoftu, nas pytają.

CRN Wyraźnie widać, że po dwóch latach działania w Polsce zaczął się na naszym rynku na dobre rozpychać Amazon, ze swoim AWS-em. Jak chcecie wygrać z takim gigantem?

MARCIN MAKOWIECKI, INGRAM MICRO Cena w dystrybucji będzie zawsze lepsza. Poza tym dystrybutor zapewnia lokalne wsparcie techniczne i handlowe. Tego się często bezpośrednio od producenta nie uzyska.

PIOTR SKÓRZYŃSKI, ABC DATA



Piotr Skórzyński,
ABC Data

Klienci doskonale nas znają, współpracują z nami od wielu lat, mają u nas kredyty kupieckie, dzięki czemu nie muszą np. nigdzie podawać numerów kart kredytowych ani płacić za usługi w zagranicznych walutach. Traktujemy ich w pełni po partnersku. Mogą liczyć zarówno na różnego rodzaju programy lojalnościowe, jak i wsparcie w dotarciu do rynku przez wykorzystanie marketingu dystrybutora. Co najistotniejsze, rozmawiamy nawet z najmniejszymi partnerami, podczas gdy duzi dostawcy usług koncentrują się zazwyczaj na dużych integratorach.

JOLANTA ANDERS, ALSO Kolejna kwestia to bezstronność dystrybutora. Producent zawsze powie, że wszystko, co jego, jest najlepsze. Dystrybutor natomiast wybierze partnerowi z portfolio tę usługę, która faktycznie jest dla niego i jego klienta najlepsza. Niezależnie od jej marki. Ewentualnie zachęci do wyboru modelu hybrydowego, zamiast pchać go na siłę w chmurę, jak to nie rzadko próbują robić dostawcy usług cloudowych.

SŁAWOMIR TERLECKI, AB Warto jeszcze wymienić działania edukacyjne, a także asystę dystrybutora, który pomoże resellerowi chociażby w rozszyfrowaniu programów rabatowych producentów.

DOROTA WYSOCKA, TECH DATA Poza tym nawet niewielki partner może pójść do producenta ze swoim dystrybutorem i w ten sposób uzyskać silniejszą pozycję negocjacyjną.

CRN Dostawcy chmury przekonują, że integratorzy powinni to zrobić już, bo „pociąg właśnie odjeżdża”. Czy to nie przesada?

SŁAWOMIR TERLECKI, AB Na szkoleniach czy podczas spotkań z partnerami staramy się unikać takiego marketingowego bełkotu. To nieprawda. W Polsce usługi chmurowe tak naprawdę dopiero zaczynają zdobywać popularność. Jest więc jeszcze trochę czasu, żeby znaleźć swoje miejsce na rynku. Oczywiście ci, którzy zaczną to robić szybciej, będą mieli w przyszłości lepszą pozycję rynkową. Ale to nie znaczy, że pozostali stoją na straconej pozycji.

ROZMAWIAŁ **TOMASZ GOŁĘBIOWSKI**

PRENUMERATA BEZPŁATNEGO MAGAZYNU

WYŁĄCZNIE DLA FIRM Z BRANŻY IT



**Założ konto
na stronie CRN.pl**

wypełniając odpowiedni formularz

Prenumerata jest aktualna przez 12 miesięcy.

Pod koniec tego okresu wysyłane jest przypomnienie o możliwości jej przedłużenia.



Więcej informacji:

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

**NAJLEPIEJ POINFORMOWANE
PISMO W BRANŻY IT!**



Fot. © vege - Fotolia.com

Sieci w MŚP: czas na wymianę

Konieczność zwiększenia przepustowości, przepisy RODO, a także dążenie do usprawnienia zarządzania i automatyzacji – to najważniejsze czynniki sprzyjające wymianie routerów i przełączników w segmencie MŚP. Inwestycje mają miejsce zwłaszcza w kilku branżach.

KRZYSZTOF PASŁAWSKI

Według producentów i dystrybutorów rynek routerów i przełączników jest stabilny – w tym roku sprzedaż utrzymuje się na poziomie zbliżonym do zeszłorocznego. Niektórzy dystrybutorzy sygnalizują wręcz nieznaczny wzrost sprzedaży sprzętu dla MŚP, co dotyczy zwłaszcza przełączników. Największą popularnością – zarówno w segmencie routerów, jak i switchy – cieszą się modele ze średniej półki cenowej, choć w najmniejszych firmach króluje najtańszy sprzęt, nierzadko konsumencki. Ale właśnie to może być powodem spodziewanej w najbliższych

latach wymiany takich urządzeń na bardziej profesjonalne.

Popyt na rozwiązania sieciowe w małych i średnich przedsiębiorstwach ma być związany głównie z wymianą istniejącej infrastruktury bądź jej dostosowaniem do aktualnych potrzeb – przede wszystkim ze względu na rosnący ruch w sieci, popularyzację konkretnych usług (VoIP czy CCTV), jak również potrzebę centralnego zarządzania punktami dostępowymi. Systemy zbudowane w firmach czy urzędach kilka lat temu często są przeciążone, bo obecnie podłącza się do nich wielokrotnie więcej urzą-

dzeń, niż kiedyś zakładano. Dotyczy to zwłaszcza sprzętu mobilnego. Według Cisco w 2020 r. smartfony będą generować już 58 proc. ruchu w sieciach IP (wobec 22 proc. w 2016 r.).

Szczególnie średnie przedsiębiorstwa, które mają terenowe oddziały i wciąż rozwijają działalność, stoją przed koniecznością modernizacji swoich sieci. Jest to więc grupa klientów, która będzie generować przychody integratorów w kolejnych latach. Zwiększenie nakładów na technologie w tego typu firmach może przyspieszyć utrzymująca się koniunktura gospodarcza.

Ponadto można spodziewać się, że – zwłaszcza w przypadku routerów – inwestycje wymusi wejście w życie dyrektywy RODO (w maju 2018 r.), czyli zaostrenie przepisów dotyczących ochrony danych osobowych. Szczególnie instytucje publiczne i urzędy, ale też małe firmy powinny wkrótce przystąpić do wymiany urządzeń.

– *W mniejszych przedsiębiorstwach nakłady na IT znajdują się na zatrważająco niskim poziomie. W związku ze zmianami w prawie te wydatki muszą wzrosnąć, bo routery czy też UTM-y to jeden z najistotniejszych elementów bezpieczeństwa sieci w MŚP* – tłumaczy Maciej Kopczyński, Product Manager w Actionie.

Z obserwacji dostawców wynika, że klienci w małych firmach coraz większą wagę przywiązują do bezpieczeństwa danych. Oczekują możliwości korzystania z sieci firmowej poprzez VPN. Użytkowników w mniejszych przedsiębiorstwach mogą zainteresować zwłaszcza te rozwiązania, w przypadku których nie jest potrzebna dodatkowa licencja. Dystrybutorzy przyznają przy tym, że nierzadko cena nadal stanowi najważniejszy czynnik wyboru sprzętu w MŚP.

POTRZEBA SZYBKOCI I ZARZĄDZANIA

W związku z potrzebą wzrostu wydajności sieci daje się zauważyć popyt na urządzenia, które zapewniają większą przepustowość. MŚP oczekują sprzętu wyposażonego w łącza 10 Gb/s, z tym że najczęściej jest ono wykorzystywane w rdzeniu sieci, natomiast w punktach dostępowych nadal 1 Gb okazuje się zadowalającym parametrem.

– *Klienci z sektora MŚP najczęściej wybierają przełączniki gigabitowe, kilku- lub kilkunastoportowe z możliwością zarządzania. W dużej mierze są to modele PoE, które integrują infrastrukturę sieciową firmy z systemami monitoringu i przechowywania danych* – informuje Robert Gawroński, Channel Account Executive w TP-Linku.

Rozpowszechnienie nadzoru wideo przyczynia się do zainteresowania przełącznikami dostosowanymi do standardu PoE, bo wiele kamer IP jest zasilanych przez Ethernet. Ułatwia to ich montaż

tam, gdzie nie ma dostępu do gniazdek z elektrycznością.

Rosnący popyt na przełączniki 10 Gb pokazują światowe dane: sprzedaż ilościowa (w przeliczeniu na liczbę portów) poszła w górę o 53 proc. w II kw. br., aczkolwiek wartościowo poprawa była 4,2-procentowa – jak twierdzą analitycy IDC. Z kolei w sektorze routerów dla firm wzrost wyniósł 6,2 proc., ale głównie dzięki dostawcom usług. Zakupy ze strony przedsiębiorstw spadły o 7,1 proc.

W przypadku routerów zwiększa się natomiast zainteresowanie urządzeniami umożliwiającymi nie tylko komunikację za pomocą DSL, lecz także łączność LTE, na wypadek problemów z siecią kablową. Co istotne, jako że sporo MŚP nie ma administratorów IT albo dysponuje pojedynczymi osobami w tych działach, użytkownicy oczekują prostoty zarządzania. Dlatego więcej klientów niż w poprzednich latach wybiera przełączniki smart, tańsze od w pełni zarządzalnych modeli. Łatwość monitorowania sieci i wprowadzania zmian z dowolnego miejsca za pomocą jednej konsoli to jeden z najważniejszych obecnie trendów. Jest on po części związany z tym, że sieci w mniejszych firmach nierzadko są zdefragmentowane i składają się z urządzeń różnych dostawców kupowanych w różnym czasie. Nadzór nad całością bywa nieefektywny i kosztowny. Unifikacja infrastruktury i ułatwienie zarządzania siecią obok wzrostu przepustowości i poprawy bezpieczeństwa to najważniejsze przyczyny wymiany sprzętu w MŚP.

– *Zdecydowanie rośnie zapotrzebowanie na rozwiązania zarządzane przez chmurę* – potwierdza Aleksandra Sosnowska, specjalistka ds. sprzedaży w Cisco. Zauważa również zainteresowanie kompleksową infrastrukturą od jednego dostawcy, która ułatwia dokładanie kolejnych komponentów. Pożądana jest także większa energooszczędność urządzeń w porównaniu z poprzednimi generacjami, co umożliwia zmniejszenie poboru mocy nawet o 80 proc. (według specyfikacji sprzętu).

Postępująca specjalizacja, czyli dostosowanie infrastruktury sieci do konkretnych potrzeb danego biznesu, jest zjawiskiem obserwowanym także w MŚP. Stwarza ona większe możliwości integratorom w za-

Branże, którymi warto się zainteresować

W związku z koniecznością dostosowania się do rosnącego ruchu w sieciach, praktycznie w każdej branży można spodziewać się zapotrzebowania na routery czy przełączniki. Zwłaszcza **zakłady przemysłowe** – z powodu postępującej automatyzacji procesów – będą potrzebowały infrastruktury o coraz większej przepustowości. Modernizacji potrzebują także **placówki handlowe**, np. w mniejszych lokalnych centrach, czy też sieci detaliczne (nie tylko te duże).

Większych inwestycji można spodziewać się w **sektorze publicznym** – w **edukacji**, choćby w związku z rządowym projektem budowy sieci, która ma objąć około 20 tys. szkół. Rozstrzygnięto już przetargi na stworzenie sieci szkieletowej za ponad 2 mld zł (nie tylko na potrzeby szkół), więc można oczekiwać zamówień w pojedynczych placówkach. Sporo projektów jest związanych z instalacją nadzoru wideo w szkołach, co wymaga odpowiednich urządzeń sieciowych i podniesienia limitów transferu danych. Kolejnym obiecującym segmentem wydaje się **szkolenia**, w związku z obowiązkiem przejścia placówek medycznych na dokumentację w formie elektronicznej. Producenci radzą także, by zainteresować się **sektorem usługowym**, który potrzebuje wydajniejszych niż obecnie sieci ze względu na dużą liczbę klientów. Są to np.: hotele, pensjonaty, placówki gastronomiczne, obiekty sportowe (siłownie, baseny, kluby fitness, nie licząc dużych powierzchni, jak stadiony czy hale), prywatne przychodnie, gabinety lekarskie, salony piękności itp.

kresie dostosowania i budowy szytych na miarę rozwiązań. Jak wylicza Maciej Kaczmarek, VAR Account Manager Netgeara, producent i integrator powinien umieć np. zaproponować i wdrożyć odpowiednie urządzenia do współpracy z kamerami. Nieco inne wymagania mają >



Maciej Koczyński,
Product Manager
działu Smart
Home & Security
& Digital Signage
Department,
Action

Robert Gawroński,
Channel Account
Executive, TP-Link



Grzegorz Całun,
Pre-Sales
Engineer, D-Link

Zdaniem dostawców

MACIEJ KOCZYŃSKI Najczęściej popełnianym błędem przez integratorów jest uleganie presji niskiej ceny ze strony klienta końcowego. Grzech niewybaczalny, bo dopuszcza bylejaką implementowanych rozwiązań. Inwestorzy często nie zdają sobie sprawy, że jakość infrastruktury IT, w tym w zakresie sieci, wpływa na produktywność pracowników. Kolejnym częstym problemem jest błędna ocena potrzeb klienta i niedoszacowanie infrastruktury, np. w zakresie przepustowości, albo jej przeszacowanie. W obu przypadkach inwestor może zrazić się do wykonawcy. Integratorzy, projektując aktywną część sieci, powinni zastosować rozwiązania, które w razie potrzeby pozwolą na szybką i sprawną rozbudowę infrastruktury.

ROBERT GAWROŃSKI W przypadku klientów z sektora MŚP, którzy nie mają działu IT, problemem jest nieumiejętność określenia przez nich swoich potrzeb. W dużej mierze rolą integratora jest więc zasugerowanie rozwiązań usprawniających funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Z tym wiąże się pewne ryzyko. Wybór najtańszej opcji może w niedalekiej przyszłości oznaczać konieczność ponownej modernizacji infrastruktury sieciowej i poniesienia kolejnych kosztów przez klienta. Raczej nie będzie on z tego zadowolony. Z kolei wybór bardzo zaawansowanych i drogich rozwiązań na wyrost zwiększy koszt całej inwestycji, a wtedy nie jest wykluczona rezygnacja z zakupu.

GRZEGORZ CAŁUN Zwiększone inwestycje w infrastrukturę sieciową są zauważalne w branży medycznej i oświatowej. W pierwszej jest to wymuszone koniecznością obsługi dokumentacji medycznej w wersji elektronicznej, w tym bardzo dużych plików z wynikami badań. W przypadku oświaty są to najczęściej inwestycje w bezpieczeństwo i zapewniające je rozwiązania monitoringu IP. Ponadto trwa budowa od podstaw lub modernizacja infrastruktury sieciowej szkół, polegająca m.in. na inwestycjach w sieć Wi-Fi.

- systemy niezbędne do sprawnego funkcjonowania telefonów i centralek VoIP (z zasilaniem UPoE) czy też terminale na oddziałach szpitalnych oraz w innych miejscach, gdzie poprowadzona jest skrętka do podłączenia Internetu, zasilania itd.

– Sieć w firmie powinna stanowić integralną całość i umożliwiać wydajne, bezproblemowe działanie oraz wygodne zarządzanie całą infrastrukturą – zaznacza Robert Gawroński.

JAK ZBUDOWAĆ SPRAWNĄ SIĘĆ

Producenci i dystrybutorzy zaznaczają, że budując czy modernizując sieć, integrator powinien przeprowadzić audyt istniejącej infrastruktury i określić możliwości jej dalszego wykorzystania. Musi także dowiedzieć się, w jaki sposób firma zamierza używać sieci (np. jakie usługi są lub będą z nią związane) czy też ile urządzeń będzie do niej podłączonych stale lub czasowo. Należy pytać również o wymagania prawne i korporacyjne dotyczące danej organizacji czy branży. Na tej podstawie trzeba

ocenić rodzaj urządzeń, potrzebną liczbę portów, przepustowość itd. Koniecznie należy zorientować się, jaki klient ma budżet, bo zazwyczaj okazuje się, że oczekuje wiele, ale za niewielkie pieniądze. Tym niemniej nie wolno zapominać o zapasie wydajności na przyszłość.

– Budowa infrastruktury na tu i teraz, bez możliwości jej rozbudowy, to jeden z najczęściej popełnianych błędów – twierdzi Przemysław Biel, Product Manager w AB.

Choć wyżej opisane kroki wydają się oczywiste, to – jak wynika z doświadcze-

nia producentów i dystrybutorów – integratorzy nie zawsze dokładnie poznają oczekiwania i możliwości klientów, co jest głównym powodem późniejszych błędów i problemów. Nierzadko wynikają one z tego, że użytkownicy sami nie wiedzą dokładnie, czego potrzebują.

– Można zasugerować wdrożenie trochę droższych rozwiązań z dodatkowymi funkcjami, np. przełączników obsługujących PoE. Taka infrastruktura z jednej strony będzie charakteryzować się dłuższą żywotnością, z drugiej będzie przygotowana na wprowadzanie nowych rozwiązań, jak monitoring IP oparty na PoE – radzi Przemysław Tokarski, Product Manager w Actionie.

Z powodu mnogości coraz to nowych rozwiązań sieciowych zdarza się, że sami integratorzy mają kłopot z doborem odpowiednich urządzeń. Dlatego, aby skutecznie działać na rynku rozwiązań sieciowych, konieczne są regularne szkolenia i wybór producenta, który udziela wsparcia w zakresie dostosowania sprzętu do konkretnych projektów i pomoże uporać się z problemami klientów po sprzedaży. ■

Co jest istotne dla klientów...

- ...intuicyjność i prostota obsługi,
- ...automatyzacja,
- ...dopasowanie do potrzeb firmy,
- ...możliwość rozbudowy,
- ...nadmiarowość – dostosowanie do rosnącego ruchu sieciowego w przyszłości.

Router: rozwiązanie dla biznesu

Wielu specjalistów IT, słysząc „Synology”, kojarzy markę z urządzeniami NAS, czyli dyskami sieciowymi. Dwa lata temu producent postanowił wyłamać się ze schematu.

W ofercie Synology pojawiło się wtedy nowe rozwiązanie – **Synology RT1900ac** – router, który szybko stał się jednym z popularnych urządzeń sieciowych. Użytkownicy zgłaszali jednak potrzebę ulepszenia produktu. Potrzebowali rozwiązania, które umożliwi podłączenie do sieci większej liczby urządzeń w tym samym czasie i szybszy transfer. Nie musieli długo czekać – zaledwie rok później wprowadzono na rynek nowy model **RT2600ac**. Router ten szybko stał się jednym z popularniejszych rozwiązań do domu oraz do biura, dzięki dużej wydajności oraz rozbudowanym funkcjom, takim jak Smart WAN i Smart Connect.

Funkcja **Smart WAN** zapewnia obsługę przepustowości 2 Gb/s Dual WAN w przypadku nawiązania wielu połączeń. A gdy dojdzie do wyłączenia jednego z nich (w wyniku problemów z dostawcą usług internetowych lub przewodem), ruch jest przełączany awaryjnie na drugi interfejs. Poza przełączaniem awaryjnym funkcja umożliwia równoważenie obciążenia interfejsów. Z kolei dzięki Synology **Smart Connect** urządzenia automatycznie łączą się z odpowiednim pasmem. W rezultacie użytkownicy mogą korzystać z uproszczonego zarządzania bez przejmowania się zasięgiem i prędkością transferu.

Najpopularniejszą aplikacją, w którą wyposażone są routery z rodziny Synology, jest **VPN Plus**. Pakiet ten przekształca rozwiązanie Synology Router w zaawansowany serwer VPN i zapewnia łatwą konfigurację, bezpieczny dostęp do sieci oraz płynność połączenia. Z myślą o pracownikach firmy można zdalnie, w łatwy sposób, skonfigurować biuro wirtualne, które będzie się dostosowywać do ich elastycznych terminarzy i stylu pracy (patrz: ramka).

Składowe pakietu VPN Plus

- **Web VPN** – usługa zapewniająca dostęp do aplikacji sieciowych za pomocą samej przeglądarki, bez użycia dodatkowego oprogramowania,
- **Synology SSL VPN** – umożliwia szybki, bezpieczny i prosty dostęp do usług internetowych, nie tylko w firmowej sieci,
- **Site-to-site VPN** – przeznaczony dla firm o wielu rozproszonych oddziałach, umożliwia im tworzenie zaszyfrowanych tuneli IPsec między sieciami w różnych lokalizacjach, dzięki czemu ich zasoby można bezpiecznie udostępnić przez Internet,
- **Remote Desktop** – funkcja, która zapewnia zdalny dostęp do pulpitu pracownika.



Ostatnio dodana do tego pakietu funkcja Remote Desktop sprawia, że administratorzy IT mają całkowitą kontrolę nad firmową siecią – mogą nadawać użytkownikom tymczasowe uprawnienia, przerywać niepożądane połączenia internetowe, blokować podejrzane adresy IP oraz zarządzać szybkością połączenia i tworzyć raporty połączeń pracowników ze stronami internetowymi.

BEZ MARTWYCH PUNKTÓW

Koncentrując się na ciągłym rozwoju marki oraz na wdrażaniu rozwiązań, o które pytają klienci, specjaliści Synology postanowili iść o krok dalej i stworzyć urządzenie usprawniające zasięg sieciowy w biurach oraz w domach. Zdając sobie sprawę, że pojedynczy router może nadal zostawiać tzw. martwe punkty, skupili się na rozwiązaniu, dzięki któremu takie punkty zostaną wyeliminowane, zapewniając użytkownikom stały dostęp do sieci. W taki sposób powstało nowe urządzenie w rodzinie produktów sieciowych producenta – **Synology Mesh Router**.

Urządzenie tworzy wirtualną „siatkę” po to, aby wyeliminować martwe punkty. Działa znakomicie jako osobny router lub w połączeniu z RT2600ac. Obsługuje również dwa pasma o częstotliwości 2,4 GHz oraz 5 GHz. Oznacza to, że Synology Mesh Router mogą używać jednego z pasm 5 GHz do łączenia się ze sobą, a sprzęt kliencki, taki jak smartfony i notebooki, może korzystać z innego pasma 5 GHz (lub 2,4 GHz, zależnie od potrzeb).

Zarządzanie wszystkimi urządzeniami odbywa się za pomocą jednego oprogramowania – **Synology Router Manager**. Intuicyjny interfejs ułatwia zarządzanie siecią zaawansowanym użytkownikom i profesjonalistom z branży IT. System zapewnia zarządzanie połączeniami, ruchem sieciowym oraz stworzenie serwera w chmurze i centrum multimedialnego.

Podsumowując, urządzenia sieciowe firmy Synology mogą w znacznym stopniu ułatwić pracę w firmie i ochronić dostęp do sieci lokalnej. Stanowią bardzo korzystne rozwiązanie dla przedsiębiorstw niezależnie od ich wielkości.

Routerzy i switche: dyskretni bohaterowie sieci komputerowych

Firmy, szczególnie małe, za główny element kosztów IT uznają komputery i serwery. Często nie przykładają więc wagi do rozwiązań sieciowych. Tymczasem ich rola w sprawnym zarządzaniu siecią komputerową jest kluczowa.

Z routerami i przełącznikami jest trochę tak, jak z drogami. Ich bezpieczeństwo i przepustowość muszą być ściśle dostosowane do ruchu, który obsługują. Jeśli w momencie projektowania sieci komputerowej nie będziemy o tym pamiętać, to w pewnym momencie może się okazać, że tak starannie dobierane przez nas urządzenia IT po prostu odmówią współpracy. Będą zatem wyglądać dokładnie tak jak wieczniewzakorkowane drogi, a tego nikt nie chce – tłumaczy Piotr Głydzia, dyrektor Działu Rozwiązań Sieciowych, Security i Digital Signage w Action.

Wydawałoby się, że w branży IT takie porównania są nie na miejscu. Tymczasem, jak pokazuje doświadczenie, często zapominamy o najprostszych prawdach. Potwierdzają to niedostosowane do potrzeb firm narzędzia do zabezpieczania sieci komputerowej i administrowania nią, a także niewspółmierne środki przeznaczane na ten cel w budżetach na inwestycje IT. Klienci przeważnie na samym końcu dopisują do niego produkty odpowiedzialne za skuteczne zarządzanie ruchem w sieci, czyli właśnie routery i switche. Z drugiej strony wydawałoby się, że rolą resellera jest informowanie swoich klientów o wszystkich konsekwencjach nieodpowiednio dopasowanego sprzętu sieciowego. A to sprowadza się



także do konieczności regularnych przeglądów sieci i jej administrowania. I znów, jak widać, prawda leży pośrodku. Z jednej strony powinno pracować się nad zwiększeniem świadomości klientów, a z drugiej resellerów. Tylko jak? Odpowiedzią mogą być szeroko pojęte szkolenia, dzięki którym resellerzy nabywają realną wiedzę, a także narzędzia do świadczenia usług z zakresu administracji sieciami komputerowymi.

I to właśnie robi Action. Dystrybutor organizuje szkolenia, często w formie warsztatów, aby pomóc resellerom zgłębić tajniki tak ważnego segmentu IT, jakim jest zarządzanie siecią komputerową.

– W naszej ofercie dostępne są rozwiązania następujących marek: Actina, Dahua, D-Link, Cisco, Edimax, Linksys, MicroTik, Netgear, Planet, TP-Link, Ubiquiti, ZyXEL. Jak widać, lista jest długa, bo i gama produktów sprzętu sieciowego jest potężna. Dzięki temu możemy dopa-

sować najkorzystniejsze rozwiązanie do danej sieci – podkreśla Piotr Głydzia. – Takie podejście do biznesu wynika ze specyfiki oferty Action Business Center. Jeśli mamy w niej produkty na przykład z zakresu smart home czy security, to musimy też mieć w niej cały osprzęt sieciowy dopasowany do takich rozwiązań.

W procesie planowania sieci komputerowej ważne jest zwrócenie uwagi nie tylko na ceny routerów i switchy, ale również na parametry, którymi charakteryzuje się dany produkt z takiej czy innej półki cenowej. To drugi powód tak rozbudowanego portfolio Action w zakresie urządzeń sieciowych.

– Jeśli inwestor będzie bagatelizował to, że jakość zastosowanych rozwiązań IT, w tym routerów i switchy, realnie wpływa na jakość i komfort pracy w obiekcie, to nie ma co liczyć na długofalową, dobrą współpracę z klientem. Dlatego razem z resellerami zawsze staramy się o tym przypominać. Podobnie jak o kwestii oceny potrzeb klienta i często związanego z tym przeszacowania albo niedoszacowania infrastruktury IT, którą powinno projektować się w taki sposób, aby na każdym etapie można ją było szybko i sprawnie modyfikować – podsumowuje Maciej Kopczyński, Product Manager Działu Rozwiązań Sieciowych, Security i Digital Signage w Action.

ADVERTORIAL

Więcej informacji

PIOTR GŁYDZIAK
DYREKTOR DZIAŁU ROZWIĄZAŃ
SIECIOWYCH, SECURITY I DS
TEL. 605 238 995
PIOTR.GLYDZIAK@ACTION.PL



MACIEJ KOPCZYŃSKI
PRODUCT MANAGER
TEL. 668 564 772
MACIEJ.KOPCZYNSKI@ACTION.PL



PRZEMYSŁAW TOKARSKI
PRODUCT MANAGER
TEL. 508 143 518
PRZEMYSLAW.TOKARSKI@ACTION.PL



Ilustracja © Francois Poiret - Fotolia.com

TP-Link: rosną wymagania dotyczące sieci

Firmom nie wystarczają już przełączniki Fast Ethernet i niezarządzalne. Klienci biznesowi coraz częściej sięgają po bardziej zaawansowane urządzenia.

Przedsiębiorstwa oczekują rozwiązań, które są łatwe w instalacji i obsłudze, a przy tym mają więcej funkcji niż przełączniki niezarządzalne. Dodatkowo cenione jest niskie zużycie prądu. Przykładem takich właśnie modeli dla małych firm są urządzenia TP-Link z serii Easy Smart. Modele wyposażone w 5 do 24 portów gigabitowych, czyli TL-SG105E (5 portów), TL-SG108E (8 portów), TL-SG1016DE (16) oraz TL-SG1024DE (24), przeznaczone są dla użytkowników, którzy potrzebują wydajnych rozwiązań z podstawowymi możliwościami zarządzania, takimi jak VLAN czy IGMP Snooping. Zarządzanie odbywa się za pomocą aplikacji Easy Smart Configuration Utility, dzięki której administratorzy mogą łatwo monitorować ruch sieciowy oraz zarządzać wyżej wymienionymi funkcjami.

Przełączniki Easy Smart występują również w wersji z obsługą standardu PoE: TL-SG108PE oraz TL-SG1016PE – od 4 do 8 portów działających w standardzie 802.3at/af, co dodatkowo umożliwia nie tylko stworzenie szybkiej i bezpiecznej sieci, ale też podłączenie urządzeń aktywnych w postaci telefonów IP, punktów dostępowych Wi-Fi czy kamer IP. Według producenta switche TP-Link z tej serii pozwalają oszczędzić od 40 do 80 proc. energii (w zależności od modelu), głównie dzięki automatycznej redukcji poboru mocy w portach nieaktywnych.

Uwagę średnich przedsiębiorstw warto zwrócić natomiast na przełączniki biznesowe Smart z możliwością zarządzania ru-

chem w warstwie drugiej – L2. To wydajne rozwiązanie dla zespołów roboczych i oddziałów firmy, które potrzebują ekonomicznego sprzętu zapewniającego gigabitową transmisję danych. Przykładem są urządzenia Smart JetStream T1600G-28 TS i T1600G-52 TS, wyposażone w 4 sloty SFP oraz odpowiednio 24 i 48 portów gigabitowych. Funkcja routingu statycznego warstwy 2+ gwarantuje zwiększenie wydajności sieci. Switche TP-Link mają rozbudowane rozwiązania zabezpieczające, w tym obsługę VLAN 802.1Q i izolację portów, oraz są zgodne z protokołem LACP, zapewniającym agregowanie połączeń, a tym samym zwiększenie przepustowości sieci. Przełącznikami można zarządzać za pomocą wiersza poleceń przez przeglądarkę internetową. W tej serii są również modele z obsługą PoE 802.3at/af, umożliwiające rozbudowę sieci o urządzenia korzystające z tego standardu.

Z kolei przełączniki zarządzalne L2 JetStream T2500G-10 TS oraz T2600G-18 TS wyposażono odpowiednio w 8 i 16 portów gigabitowych oraz 2 sloty SFP, a T2600G-28 TS i T2600G-52 TS – po 4 sloty SFP oraz odpowiednio 24 i 48 portów gigabitowych. Te urządzenia dzięki dodatkowym funkcjom L2 umożliwiają łatwe zarządzanie ruchem sieciowym i je-

go skuteczną ochronę. Wiązanie IP-MAC-Port-VID oraz listy kontroli dostępu (ACL, od L2 do L4) zabezpieczają przed takimi zagrożeniami, jak broadcast storm, ataki ARP, DoS itp., a funkcja QoS zapewnia płynną i szybką transmisję danych. Przełącznikami można zarządzać przez port konsolowy i przeglądarkę internetową lub konsolę CLI. Funkcja Dual Image umożliwia łatwą instalację urządzeń oraz konfigurację ich ustawień w razie krótkich przestołów.

Dobrym uzupełnieniem infrastruktury firmowej sieci są przełączniki PoE, jak L2 PoE JetStream T2600-28MPS (TL-SG3424P). Zapewniają zasilanie w standardzie 802.3af lub 802.3at. Prąd jest przesyłany wraz z danymi przez kabel Ethernet, co umożliwia ograniczenie okablowania i rozbudowę sieci w miejscach, gdzie nie ma dostępu do gniazdek elektrycznych. W ofercie TP-Link znajdują się zarówno zarządzalne, jak i niezarządzalne przełączniki PoE. To optymalne rozwiązanie do instalacji takich urządzeń, jak punkty dostępowe, kamery IP, telefony IP oraz innych sprzętów zasilanych przez PoE.

Dla większych sieci podstawowym przełącznikiem mogą być urządzenia warstwy L3, jak T3700G-28TQ czy T3700G-52TQ, wyposażone w 10-gigabitowe sloty SFP+ i obsługę protokołów routingu RIP oraz OSPF. Ciekawym rozwiązaniem jest również switch Smart T1700G-28TQ z czterema slotami SFP/SFP+, który umożliwia stworzenie szybkiego połączenia 10G wewnątrz sieci lokalnej.



Ochrona bez wymiany informacji będzie nieskuteczna

Rozmowa z **MARIUSZEM RZEPKĄ, SENIOR SALES MANAGEREM**
NA REGION EUROPY WSCHODNIEJ W SOPHOSIE.

CRN Co dziś bardziej trzeba chronić: infrastrukturę sieciową czy urządzenia końcowe?

MARIUSZ RZEPKA Zdarza się, że niektórzy producenci wskazują jeden z tych obszarów jako mniej znaczący pod względem konieczności zapewnienia ochrony. My uważamy, że powinna być zachowana równowaga i nie można chronić np. wyłącznie sieci, a bagatelizować kwestii zabezpieczenia antywirusowego. Cyberprzestępcy bez skrupułów wykorzystają każdą zauważoną lukę.

CRN Jako najbardziej skuteczny sposób zabezpieczenia zasobów IT proponujecie tzw. zsynchronizowaną ochronę, polegającą na nieustannej wymianie informacji między różnego typu systemami i wyciąganiu z nich wniosków. Do tego jednak konieczne jest posiadanie wszystkich systemów ochronnych od jednego dostawcy. Czy zatem nie mamy tu do czynienia ze zjawiskiem uzależnienia, określanym jako „vendor lock-in”?

MARIUSZ RZEPKA Rzeczywiście, obecnie do skutecznego funkcjonowania takiego środowiska ochronnego potrzebne jest stosowanie rozwiązań od jednego producenta, ale nie określałbym tego jako „vendor lock-in”. To bowiem forma uzależnienia, która ma na celu maksymalizację zysku, często w wątpliwy etycznie sposób, natomiast nasze podejście jest uzasadnione z kilku powodów. Nie ma obecnie powszechnie przyjętego standardu wymiany informacji między rozwiązaniami ochronnymi od różnych dostawców. My, na potrzeby współpracy naszych systemów, taki stan-



Fot. photobyMysluk.pl

dard stworzyliśmy i podobną filozofię zaczęła przyjmować konkurencja. Natomiast my staramy się przygotowywać nasze rozwiązania tak, aby nie „przeszkadzały” w pracy produktom innych dostawców. Na przykład nie ma problemu, gdy sprzęt firmy trzeciej chroni sieć, a nasz pracuje w trybie transparentnym, dostarczając dodatkowych informacji o ruchu w sieci działowi bezpieczeństwa.

CRN Czy taki powszechny standard wymiany informacji kiedyś powstanie?

MARIUSZ RZEPKA Trudno dziś prorokować, bo jesteśmy dopiero na początku drogi związanej z tego typu zapewnianiem ochrony. Stosowanie rozwiązań od jednego dostawcy, który gwarantuje wymianę informacji między nimi, ma dwie podstawowe zalety. Pierwszą jest czas

reakcji – gdy powstaje nowy rodzaj zagrożenia, nasi inżynierowie są w stanie szybko zaimplementować nowy sposób zabezpieczenia we wszystkich systemach ochronnych i przetestować ich współpracę. Natomiast, gdyby zagwarantowana była taka kompatybilność także z rozwiązaniami konkurencyjnymi, to takie testy trwałyby zdecydowanie dłużej, a w tym czasie przestępcy mieliby pole do popisu.

CRN To jednak nie jedyny kłopot...

MARIUSZ RZEPKA No właśnie, drugą zalecą jest kwestia odpowiedzialności – wiemy z doświadczenia, że jeśli w środowisku składającym się z rozwiązań wielu dostawców wystąpi duży problem, to z reguły obserwujemy zjawisko przerzucania odpowiedzialności. W dziedzinie związanej z zabezpieczaniem danych doprowa-

dzenie do takiego zachowania nie może mieć miejsca, bo nie dość, że wydłuża czas reakcji, to jeszcze wystawia firmę klienta na dodatkowe ryzyko. A tak ma on kontakt z tylko jednym działem wsparcia, który reaguje na ewentualne incydenty i zapewnia usługi SLA na właściwym poziomie. Dlatego uważamy, że na tę chwilę największą skuteczność zapewnia inwestycja w jeden spójny system, obejmujący swym zasięgiem jak największą liczbę punktów ochronnych i zapewniający m.in. synchronizację informacji o zdarzeniach, ich korelację oraz dostarczanie wniosków do systemu szybkiego reagowania.

CRN Wyobraźmy sobie zatem scenariusz, w którym klient decyduje się wymienić wszystkie posiadane rozwiązania ochronne na te oferowane przez Sophosa. Czy i w jakim stopniu proces ich wdrożenia może wpłynąć na ciągłość działania biznesu?

MARIUSZ RZEPKA Jesteśmy świadomi, że wdrożenie proponowanego przez nas pełnego rozwiązania mogłoby się wiązać z rewolucją w centrum danych klienta. Dlatego opracowaliśmy specjalne procedury i narzędzia, które ułatwiają migrację. Ten proces oczywiście jest czasochłonny i zależy od wielkości środowiska, ale robimy wszystko, aby dodatkowo nie komplikować tego, co i tak w przypadku bezpieczeństwa IT już jest skomplikowane samo w sobie.

CRN Wielu ekspertów podkreśla, że na razie Internet rzeczy niesie ze sobą więcej zagrożeń niż pożytku. Czy tego typu rozwiązania leżą w zakresie zainteresowań Sophosa?

MARIUSZ RZEPKA Jak najbardziej jesteśmy zainteresowani ochroną środowisk IoT, chociaż też zdajemy sobie sprawę ze związanego z tym wyzwania. Dotychczas oferowane rozwiązania są słabo chronione, a prawie żaden producent nie uznaje ich zabezpieczenia za priorytetowe, bo jego główne cele to zapewnienie prostoty obsługi i maksymalne obniżenie ceny. W rezultacie to na innych spada obowiązek ochrony tych urządzeń przed aktywnością cyberprzestępców, ale główny problem stanowi to, że żaden producent rozwiązań bezpieczeństwa

nie jest w stanie nadażyć za skalą i ilością zastosowań IoT. Sophos na razie zapewnia zabezpieczenie takich zasobów przez zastosowanie tzw. ochrony kontekstowej – analizę tego, co dane urządzenie robi, jakie dane przetwarza i w jakich procesach uczestniczy. Jeśli zaobserwujemy anomalie, zgłaszamy administratorowi potencjalne ryzyko naruszenia polityki bezpieczeństwa.

CRN Jaką grupę klientów uważacie za strategiczną?

MARIUSZ RZEPKA Przyjęliśmy założenie, że wśród naszych klientów będą firmy, w których jest maksymalnie 5 tys. użytkowników, więc w Polsce limit ten obejmuje prawie wszystkie przedsiębiorstwa.

Prawie żaden producent rozwiązań IoT nie uznaje ich zabezpieczenia za priorytetowe. Jego główne cele to prostota obsługi i niska cena.

Ale zaczynamy od bardzo małych firm, także SOHO – zresztą część naszych rozwiązań dla nich oferujemy bezpłatnie. Natomiast ze sprzedażowego punktu widzenia kładziemy też nacisk na to, jak zainteresować obecnych klientów naszą pełną ofertą – tu koronnym argumentem jest wspomniane wcześniej zsynchronizowane bezpieczeństwo. Jesteśmy też coraz bardziej aktywni na polskim rynku przez udział w konferencjach, zwiększone zaangażowanie marketingowe, tłumaczenie dokumentacji produktowej itp. Cały czas rozbudowujemy również nasz lokalny oddział.

CRN Który, zdaje się, dość mocno współpracuje z waszą niemiecką centralą?

MARIUSZ RZEPKA Struktura naszego działu jest dość unikatowa, bo ma charakter hybrydowy. Klienci i partnerzy mogą liczyć przede wszystkim na wielopoziomowe wsparcie sprzedażowe i techniczne. Jest ono zapewniające zarówno przez niemiecką

centralę Sophosa, jak też inżynierów zatrudnianych przez polski oddział, których liczba cały czas rośnie. Ale zachęcamy także partnerów, aby w ramach programu Managed Service Provider sami zapewniali wsparcie swoim klientom, czerpiąc z tego tytułu dodatkowe zyski. Uruchamiamy właśnie przemodelowany program partnerski, którego zasady zostały znacznie uproszczone. Między innymi zmniejszyliśmy liczbę statusów z sześciu do czterech oraz dostosowaliśmy wymagania finansowe umożliwiające uzyskanie danego statusu do realiów rynku Europy Wschodniej. Zapewniliśmy też szereg narzędzi ułatwiających zdobywanie kompetencji i sprzedaż. Partnerzy mogą otrzymać zestaw produktów do użytku wewnętrznego oraz celów demonstracyjnych w bardzo preferencyjnych cenach lub w ogóle za darmo.

CRN I jeszcze odrobina historii: Sophos ma 32 lata i jest jedną z najstarszych aktywnych firm na rynku bezpieczeństwa IT. Czy to dziedzictwo jest dziś w jakiś sposób pomocne, czy też rynek zagrożeń zmienia się w takim tempie, że o tamtych zamierzonych czasach można mówić jedynie w charakterze ciekawostki?

MARIUSZ RZEPKA Jest pewna grupa producentów rozwiązań ochronnych, którzy rozpoczęli swoją działalność w latach 80. lub 90. ubiegłego wieku, i dość łatwo można zauważyć ich bardziej dojrzałe podejście do tego biznesu. Być może wiedza zdobyta wówczas przez nas nie jest teraz wykorzystywana na co dzień, ale z pewnością stanowi bardzo solidny i trwały fundament, przydatny podczas planowania dalszych inwestycji oraz rozwijania nowoczesnych systemów cyberbezpieczeństwa. Sophos ma bardzo silny dział badań i rozwoju, ale naszą ofertę rozbudowujemy też przez akwizycje, jak chociażby lutowe przejęcie firmy Invincea, która stworzyła antywirusa kolejnej generacji, bazującego na nauczaniu maszynowym. Cała sztuka polega jednak na tym, aby umiejętnie łączyć ze sobą różne rodzaje zabezpieczeń – i w tym obszarze zdecydowanie pomaga wieloletnie doświadczenie.

ROZMAWIAŁ

KRZYSZTOF JAKUBIK



Infrastruktura *pod lupą*

Zarządzanie zasobami IT staje się coraz trudniejszym procesem. Niemniej istnieją narzędzia, które nie tylko zapewniają uporanie się z chaosem, ale przy okazji umożliwiają ograniczenie do niezbędnego minimum wydatków na sprzęt i licencje.

WOJCIECH URBANEK

Koncerny ze świata nowych technologii przekonują, że ich celem jest dostarczanie produktów wydajnych i przyjaznych w obsłudze. Ma być łatwiej, szybciej i przyjemniej. O ile jed-

nak użytkownicy końcowi rzeczywiście są zwykle beneficjentami cyfrowej rewolucji, o tyle działy IT znalazły się w dość kłopotliwej sytuacji. Zarządzanie rosnącą liczbą rozproszonych urządzeń i apli-

kacji, lawinowy przyrost danych oraz zjawiska takie jak BYOD bądź Shadow IT mocno komplikują życie administratorom. Jakby tego było mało, przedsiębiorstwa coraz częściej stają się ofiarami



ITAM NICZYM SZWAJCARSKI SCYZORYK

Jednym z najbardziej uniwersalnych narzędzi do zarządzania zasobami IT jest IT Asset Management. To wielozadaniowy „kombajn” odpowiedzialny za wykrywanie i inwentaryzację sprzętu oraz oprogramowania, śledzący ich pracę a także zarządzający cyklem życia produktów.

– *Przedsiębiorstwa kupują systemy ITAM ze względu na wymierne korzyści. Inwentaryzacja sprzętu i oprogramowania zapewnia ograniczenie wydatków na rozwiązania teleinformatyczne o około 30 proc. Choć bywają wyjątki, jeden z naszych klientów już po sześciu miesiącach uzyskał zwrot inwestycji na poziomie 180 proc.* – mówi Mateusz Majewski, Country Manager Poland Snow Software.

Oszczędności są niezwykle ważne, aczkolwiek o wdrożeniu ITAM decydują także inne czynniki. Analitycy z Cascade Asset Management przeprowadzili w grudniu ubiegłego roku badanie wśród amerykańskich firm z różnych sektorów gospodarki. W jednym z pytań poprosili respondentów o wskazanie największych walorów ITAM. Na pierwszym miejscu znalazła się ochrona danych i ograniczenie do minimum ryzyka wycieku poufnych informacji. A zatem systemy do zarządzania zasobami IT, choć nie są klasycznymi systemami bezpieczeństwa, niemniej zaczynają odgrywać istotną rolę w strategii ochrony przedsiębiorstwa. Ich zastosowanie pomaga ominąć liczne pułapki zastawiane przez hakerów. Bogdan Lontkowski, dyrektor regionalny Ivanti na Polskę, Czechy, Słowację i kraje bałtyckie, przypomina w tym kontekście niedawną historię WannaCry.

– *Wirus siał spustoszenie w sieciach na całym globie. Jednakże można było w bardzo prosty sposób przed nim się uchronić. WannaCry sparaliżował 12 maja co najmniej 230 tys. komputerów z systemami operacyjnymi Windows w 150 krajach. Natomiast Microsoft udostępnił krytyczne poprawki zabezpieczające zasoby informatyczne 14 marca. Przecież istnieją narzędzia służące do automatycznego wdrażania wstępnie przetestowanych poprawek* – zwraca uwagę Bogdan Lontkowski.

Warto dodać, że firmy biorące udział w badaniu Cascade Asset Management >

Zdaniem integratora

□ Paweł Bociąga, prezes zarządu Symmetry

ITAM jest sprzymierzeńcem rachunku ekonomicznego, przyczyniającym się do optymalizacji wskaźnika ROI oraz analizy TCO. Co więcej, w sposób pośredni może wspierać biznes, pomagając budować pozytywny obraz IT w przedsiębiorstwie. Dodatkowo działy IT docenią wartość informacji płynących z dobrze zaimplementowanych systemów. Zasobami firmy nie są jedynie pudełka zawierające sprzęt, ale również zainstalowany na nich software. Wiedza na temat obydwu elementów wspierana specjalistycznymi rozwiązaniami tworzy holistyczny obraz infrastruktury, umożliwiając podejmowanie optymalnych decyzji we właściwym czasie, wzmacniając jednocześnie zaufanie do działów IT i zapewniając im prawo głosu w strukturze organizacyjnej firmy. Odpowiednią grupą docelową są przedsiębiorstwa z sektora MŚP, duże koncerny, jak również instytucje z sektora publicznego.

□ Piotr Fabiański, prezes zarządu Infonet Projekt

Z naszych doświadczeń wynika, że klientów najczęściej przekonują do wdrożenia ITAM dwa czynniki. Część firm wskazuje na chęć optymalizacji posiadanych zasobów. Dla innej grupy kluczową kwestią jest bezpieczeństwo danych przechowywanych na komputerach PC. Często przedsiębiorcy obawiają się, że ich zasoby cyfrowe dostaną się w niepowołane ręce bez wiedzy działów IT. Firmy wdrażają różne systemy, a o wyborze decyduje stopień dojrzałości produktów. Duże koncerny preferują wyspecjalizowane narzędzia. Firmy z sektora MŚP, a także klienci z sektora publicznego wybierają rozwiązania zintegrowane. Oceniam, że około 40 proc. klientów nie posiada systemów ITAM. Poza tym znaczna część z nich chce wymienić funkcjonujące rozwiązania, często zbudowane na bazie kilku systemów, w tym open source.

cyberataków, które pochodzą z wielu różnych źródeł.

Nie bez przyczyny specjaliści IT zaczynają rozglądać się za narzędziami, dzięki którym zapanują nad cyfrowym chaosem, zwiększą efektywność pracy urzędów, a jednocześnie „postawią” umocnienia zdolne powstrzymać zuchwałych cyberprzestępców. Na szczęście jest z czego wybierać. Choć może to zabrzmieć marketingowo, nie ma wątpliwości, że na rynku dostępna jest szeroka gama rozwiązań przeznaczonych dla różnych grup odbiorców. Obok uniwersalnych systemów do zarządzania komputerami, serwerami oraz aplikacjami dostawcy oferują specjalistyczne narzędzia wykonujące zaawansowane operacje.

Warto wiedzieć



Bartosz Bednarski,
dyrektor
zarządzający
Axence

BARTOSZ BEDNARSKI Potencjał rynku ITAM jest bardzo duży, a próg wejścia niski. Nie istnieją ograniczenia sektorowe ani geograficzne. W większości przypadków wdrożenie nie jest skomplikowane, a przy sprzedaży warto wykorzystać wiedzę z innych obszarów IT. Resellerzy mogą oferować oprogramowanie ITAM jako produkt komplementarny do sprzedawanych przez siebie rozwiązań security bądź backupu. Ponadto niektóre funkcje oprogramowania ITAM pomagają dostosować firmę do regulacji RODO.



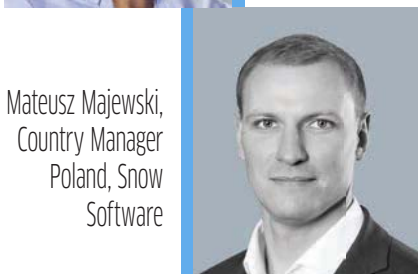
Jerzy Adamiak,
konsultant
ds. systemów
pamięci masowej,
Alstor

JERZY ADAMIAK Wraz ze wzrostem świadomości korzyści płynących ze stosowania systemów klasy ITAM klienci coraz częściej decydują się na inwestycje w tego typu rozwiązania. Jednym z największych ich walorów jest zapewnienie bezpieczeństwa. Wiedza o posiadanych rozwiązaniach umożliwia rozpoznanie zagrożeń, zarówno w przypadku sprzętu, jak i oprogramowania. Inny aspekt wiąże się z finansami. Przedsiębiorcy mogą obniżyć koszty IT, eliminując zbędne zakupy.



Urszula
Fijałkowska,
dyrektor
sprzedaży, APC
by Schneider
Electric

URSZULA FIJAŁKOWSKA Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Uptime Institute, aż w 54 proc. przypadków awarii centrów danych przyczyną był błąd człowieka. Klienci poszukują w związku z tym systemów, które pozwalają wyeliminować lub przynajmniej ograniczyć negatywne konsekwencje tego typu pomyłek. Oprogramowanie DCIM stanowi duży krok naprzód, gdy mowa o poprawie efektywności i wydajności centrum danych, umożliwiając zdalne monitorowanie, a w razie potrzeby wprowadzanie zmian w ustawieniach urządzeń. Pamiętajmy także, że zawsze na końcu każdej inwestycji kryje się założony budżet. Dlatego wszystkie rozwiązania, które pozwalają obniżyć albo racjonalnie rozłożyć koszty uruchomienia oraz późniejszego użytkowania data center, zawsze będą dokładnie rozpatrywane przez inwestorów.



Mateusz Majewski,
Country Manager
Poland, Snow
Software

MATEUSZ MAJEWSKI Podczas korzystania z rozwiązań do zarządzania zasobami infrastruktury IT klienci przykładają coraz większą wagę do optymalizacji pracy i analityki. To nowa dziedzina na polskim rynku, a jej rola będzie systematycznie wzrastać. To właśnie dzięki szczegółowej analizie przedsiębiorcy mogą ocenić swoje zapotrzebowanie na dane oprogramowanie, sprzęt albo coraz popularniejsze rozwiązania chmurowe. Możliwości analityczne wykorzystywane są także do raportowania. Coraz więcej klientów sięga po aplikacje Snow do generowania sprawozdań dotyczących oprogramowania oraz hardware'u stosowanego w przedsiębiorstwie. Udostępnia je systematycznie kierownictwu wyższego szczebla, w tym CFO. Dzięki temu możliwe jest prowadzenie skutecznej kontroli nad systemami IT w firmie.

- oprócz bezpieczeństwa oraz oszczędności wymieniały inne walory ITAM, takie jak zarządzanie ryzykiem środowiskowym i możliwość zwiększenia wolnej przestrzeni biurowej. Co ciekawe, w przypadku ostatniego z wymienionych czynników odnotowano największy wzrost w porównaniu z badaniem przeprowadzonym rok wcześniej.

Menedżerowie, którzy poszukują narzędzi do zarządzania zasobami IT, nie muszą od razu rzucać się na głęboką wodę. Dostawcy ITAM oferują pojedyncze komponenty przeznaczone do realizacji poszczególnych zadań. Klasyczny przykład stanowi oprogramowanie służące do

zarządzania licencjami (Software Asset Management). Są też moduły do automatycznej aktualizacji aplikacji (Patch Management) czy zarządzania urządzeniami końcowymi. Co istotne, większość producentów zachęca klientów do stosowania kompleksowych rozwiązań.

– Wykorzystanie odpowiednich narzędzi do nadzoru nad zasobami sprzętowymi, oprogramowaniem oraz przeznaczonych do ochrony punktów końcowych zabezpiecza systemy i automatyzuje wiele procesów. Tym samym zapewnia odciążenie fachowców od wykonywania żmudnych zadań i zaangażowanie ich do realizacji bardziej ambitnych projektów, np. związanych

z modernizacją centrum danych – tłumaczy szef Ivanti.

Również w Axence dostrzegają rosnącą popularność zintegrowanych systemów. Rodzimy producent oferuje ITAM już od dekady, a sprzedaż rozwiązań typu All-in-One rośnie w tempie kilkunastu procent rocznie.

WIĘCEJ NIŻ ITAM

ITAM jest narzędziem wielofunkcyjnym, które zdaje egzamin w rozmaitych zastosowaniach. Jednak czasami trzeba sięgnąć po bardziej zaawansowane narzędzia, takie jak chociażby Data

Center Infrastructure Management. To oprogramowanie jest niesłusznie utożsamiane z ITAM, tymczasem oba rozwiązania się uzupełniają. Narzędzia DCIM umożliwiają gromadzenie kluczowych informacji o systemach IT, generują powiadomienia i alerty o gorących punktach, dostępnej przestrzeni magazynowej oraz mocy przerobowej serwerów i osiągnięciu pułapu obciążeń.

– Obecnie jest ponad 2 mld użytkowników Internetu i przeszło 21 mld urządzeń sieciowych rejestrujących ponad 1,3 mln strumieni wideo na minutę. Obserwuje się także stały wzrost ruchu cyfrowego związanego z Internetem rzeczy. Ruch ten w warstwie fizycznej jest obsługiwany

Narzędzia DCIM są niesłusznie utożsamiane z ITAM.

w wielu węzłach, lecz na końcu każdego z nich znajduje się serwerownia – tłumaczy Jarosław Lubert, Customer Project Technical Leader, IT Division w APC by Schneider Electric.

Użytkownicy inwestują w DCIM zazwyczaj z dwóch powodów: w celu zapewnienia bezpieczeństwa i po to, aby efektywnie wykorzystywać zasoby. Zresztą oba czynniki są ze sobą powiązane. Przykładowo dzięki odpowiedniemu ustawieniu szaf, klimatyzacji czy rozwiązań zasilania gwarantowanego jednocześnie wzrasta poziom bezpieczeństwa.

Osobną grupę systemów do administrowania stanowi oprogramowanie do zarządzania pamięciami masowymi oferowane m.in. przez Virtual Instruments i Aptare. Użytkownicy oprogramowania Aptare mogą więc m.in. zarządzać kilkoma eksabajtami danych za pomocą pojedynczej konsoli. Wśród klientów tej firmy znajduje się na przykład Citi Group, które przechowuje cyfrowe zasoby w sześćdziesięciu serwerowniach rozsianych po całym świecie. System Aptare jest kompatybilny nie tylko z macierzami Dell EMC, NetApp, IBM, Hitachi, Pure Storage, ale również

chmurą Amazona, Microsoft Azure i środowiskiem Open Stack.

– Jeden z wielkich międzynarodowych banków dzięki zastosowaniu naszego oprogramowania odchrudził swoje zasoby o 8 PB danych. Tym samym zaoszczędził 22 mln dol. – uśmiecha się Rick Clark, CEO Aptare.

RYNEK Z PERSPEKTYWAMI

Wprawdzie sprzedaż oprogramowania do zarządzania infrastrukturą znajduje się na fali wznoszącej, lecz rynek jest daleki od nasycenia. Wiele firm podchodzi z rezerwą do tego typu narzędzi, bywa też, że przedsiębiorcy w ogóle nie wiedzą o ich istnieniu. Bartosz Bednarski, dyrektor zarządzający Axence, szacuje, że ok. 40 proc. zarejestrowanych w Polsce średnich i dużych przedsiębiorstw nie dysponuje systemami ITAM. Wiele wskazuje jednak na to, że ten wskaźnik będzie sukcesywnie maleć. Rosnące zagrożenia w postaci cyberataków, kar czy strat finansowych wynikających z niewłaściwego korzystania z zasobów skłonią firmy do większych inwestycji w narzędzia do zarządzania infrastrukturą IT. To dobra wiadomość dla resellerów działających w tym segmencie rynku. Michał Szubert, Area Sales Manager w Connect Distribution, radzi, żeby na celownik wziąć przede wszystkim średnie i duże firmy.

– Resellerzy oraz integratorzy sprzedający rozwiązania ITAM mogą liczyć na przyzwoite zyski. Podstawowe ceny tych systemów wahają się od kilkunastu do nawet kilkuset tysięcy złotych – mówi Michał Szubert.

Profity nie muszą kończyć się na marżach uzyskanych ze sprzedaży bądź przychodach z wdrożenia, można też zarabiać na świadczeniu usług zarządzania infrastrukturą klientów.

W jasnych barwach rysuje się także przyszłość oprogramowania DCIM. Osoby odpowiedzialne za zarządzanie centrami danych z niepokojem patrzą na rosnące obciążenia, starzejącą się infrastrukturę, a także rygorystyczne regulacje z zakresu ochrony środowiska. Wcześniej czy później zaczną zgłaszać zapotrzebowanie na produkty, które ułatwią im życie. ■

Mind the gap!



Z rozwiązaniem baramundi
Twój Klient jest bezpieczny!

Rozpoznawanie i szybkie
eliminowanie luk w
zabezpieczeniach.

Pobierz bezpłatne materiały

www.baramundi.pl/bezpieczenstwo-crn



Fot. © leowolfert - Fotolia.com

IVANTI: wygodne i bezpieczne IT

Według Ivanti zarządzanie zasobami IT wymaga kompleksowego podejścia do tematu. Firma oferuje szereg narzędzi, które nie tylko usprawniają pracę działu IT, ale również zabezpieczają infrastrukturę.

Dla rosnącej liczby klientów banałem – na szczęście – staje się stwierdzenie, że w obecnych czasach żadna firma nie jest bezpieczna. Na celowniku hakerów znajdują się zarówno wielkie koncerny, jak i małe, rodzinne przedsiębiorstwa. Źródłem licznych problemów są też nieostrożni pracownicy, których niefrasobliwość przyczynia się do wycieku danych lub awarii sprzętu informatycznego. Dlatego właśnie w kwestii cyberbezpieczeństwa nie warto stosować półśrodków.

– *Jeśli budujesz wokół domu ogrodzenie, które ma chronić mieszkańców przed dzikimi zwierzętami grasującymi w okolicy, nie można zostawić w nim nawet najmniejszej luki, bowiem zniweczy to cały trud włożony w przedsięwzięcie. Niekompletne ogrodzenie nie zda egzaminu, podobnie jak stosowanie częściowych zabezpieczeń*

infrastruktury bądź aplikacji. Bez całkowitej ochrony nie ma mowy o zachowaniu bezpieczeństwa. Niestety, w przypadku zasobów informatycznych wiele firm korzysta właśnie z cząstkowych rozwiązań – podkreśla Marcel Shaw, Federal Sales Engineer w Ivanti.

Z tego względu producent oferuje systemy przeznaczone do zarządzania zarówno zasobami sprzętowymi, jak i oprogramowaniem, a także do ochrony punktów końcowych. Zaprojektowane z myślą o użytkownikach, którzy posiadają rozbudowane zasoby IT funkcjonujące w różnych środowiskach. Produkty Ivanti zapewniają firmom ochronę przed atakami cyberprzestępców i działaniami nieroztropnych pracowników, a ponadto umożliwiają lepsze wykorzystanie zasobów informatycznych i szybsze dostarczanie usług informatycznych.

– *Misją Ivanti jest umożliwienie użytkownikom osiągnięcia maksymalnej wydajności dzięki swobodnej pracy w dowolnym miejscu, w dowolnym czasie, na dowolnym urządzeniu. A także pomoc działom IT w utrzymaniu pełnej kontroli – wyjaśnia Bogdan Lontkowski, dyrektor regionalny Ivanti na Polskę, Czechy, Słowację i kraje bałtyckie.*

JAK SKUTECZNIE ZARZĄDZAĆ ZASOBAMI IT

Firmy mają różnicowane wymagania wobec zarządzania zasobami IT. Aczkolwiek istnieją pewne wyzwania, z którymi musi się zmierzyć każde przedsiębiorstwo. Jednym z nich jest inwentaryzacja zasobów informatycznych.

– *Firmy często mają mgliste pojęcie na temat posiadanej infrastruktury sprzętowej*

>>> Trzy pytania do...



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

CRN Co stanowi kluczową kwestię w zarządzaniu infrastrukturą teleinformatyczną?

BOGDAN LONTKOWSKI Rozwiązania sprzętowe nie mogą działać w oderwaniu od szeroko pojętego bezpieczeństwa. Jest to ważne, ponieważ pracownicy muszą mieć zapewnioną ciągłość pracy. Infrastrukturę należy chronić przed atakami hakerów, tym bardziej że ransomware zbiera coraz większe żniwo. Niestety, często wynika to z błędów ludzkich. Klasycznym przykładem jest wirus WannaCry, który siał spustoszenie na całym globie. Tymczasem można go było łatwo zastopować, instalując uaktualnienia, które pojawiły się już dwa miesiące przed atakiem. Nie najlepiej to świadczy o działach IT. Nasze rozwiązania zapewniają automatyzację procesów związanych z wprowadzaniem poprawek. Inną ważną kwestią jest stosowanie zabezpieczeń przed atakami z użyciem zewnętrznych urządzeń i nośników danych. Swego czasu badacze z Uniwersytetu Illinois przeprowadzili eksperyment dotyczący porzuconych pendrive'ów. Aż 68 proc. badanych przyznało, że otwierając znalezione dyski, nie pomyślało o bezpieczeństwie, a tylko 16 proc. użyło najpierw oprogramowania antywirusowego. Ivanti potrafi kontrolować tego typu zdarzenia i zabezpieczać zasoby.

CRN Na ile produkty Ivanti realnie ułatwiają życie pracownikom działów IT?

BOGDAN LONTKOWSKI Zarządzanie infrastrukturą zabiera mnóstwo czasu pracownikom działów IT. Wykorzystanie

odpowiednich narzędzi Ivanti nie tylko zabezpiecza systemy, ale także automatyzuje wiele procesów, a tym samym pozwala odciążać fachowców od wykonywania żmudnych, powtarzalnych czynności, takich jak dystrybucja oprogramowania, migracja systemów operacyjnych i wiele innych. W nieodległej przyszłości wymienione procesy będą zabierać coraz więcej czasu. To wszystko może obniżyć wydajność działów IT, które będą dodatkowo zaangażowane w operacje związane z migracją. Natomiast automatyzacja wymienionych procesów odciąży pracowników i pozwoli skoncentrować się na ważniejszych zadaniach, np. modernizacji centrów danych.

CRN W dzisiejszym świecie IT coraz większą rolę odgrywa oprogramowanie, a tym samym kwestie związane z polityką licencyjną. Jak postrzegacie swoją rolę w tym obszarze?

BOGDAN LONTKOWSKI Na każdym kroku podkreślamy, że zarządzanie licencjami jest niezwykle ważne. Przedsiębiorstwo musi kontrolować zasoby wykorzystywane w lokalnym środowisku, a w ostatnim czasie dział IT mają coraz więcej kłopotów z inwentaryzacją oprogramowania. Jeśli nie uporządkują tych kwestii, mogą słono zapłacić za korzystanie z nielegalnych aplikacji. Czasami bywa też odwrotnie – firmy płacą za licencje nieużywanego software'u. Nie bez znaczenia jest także w tym przypadku dyrektywa RODO. Jeśli przedsiębiorca nie wie, z jakich narzędzi informatycznych korzysta, nie ma też pojęcia, gdzie przechowuje poufne dane. A to już grozi z powiadanymi poważnymi karami.

i oprogramowania. Tymczasem taka wiedza jest potrzebna chociażby po to, aby zidentyfikować słabe punkty. Inwentaryzacja ułatwia dystrybucję oprogramowania i zarządzanie licencjami. Natomiast aktywa informatyczne, które pozostają niezauważone, stwarzają zagrożenie dla przedsiębiorstwa – wyjaśnia Bogdan Lontkowski.

Poza tym menedżerowie uważnie kontrolujący stan zasobów IT unikają zbędnych zakupów oprogramowania lub sprzętu. Wiele firm nabywa nowe informatyczne aktywa, nie wiedząc, że ich zapotrzebowanie mogłyby zaspokoić urządzenia, które spoczywają gdzieś głęboko w magazynie. W związku z tym niezwy-

kle ważne jest zarządzanie cyklem życia produktów. Dzięki temu administratorzy IT mogą łatwo sprawdzić na przykład, ile komputerów jest aktualnie na stanie.

Nie mniej istotne jest śledzenie cyklu życia oprogramowania. Złożoność umów licencyjnych, częste zmiany warunków licencjonowania czy SKU produktów sprawiają, że dział IT często nie radzą sobie z inwentaryzacją software'u. W rezultacie przedsiębiorstwa są narażone na drakońskie kary nakładane przez producentów oprogramowania, a także utratę reputacji w oczach klientów. Analitycy z Deloitte zwracają uwagę na błędy związane z optymalizacją licencyjną. Z badań tej firmy wynika, że 58 proc. firm płaci za oprogramowanie, którego nie używa, zaś 22 proc. zakupionych aplikacji w ogóle nie zostaje wdrożonych. Najlepszą receptą na wymienione bolączki jest oprogramowanie SAM (Software Asset Management).

– Przedsiębiorstwa otrzymują narzędzie, które umożliwi im zminimalizowanie kosztów, złagodzenie uciążliwości audytów oraz wspiera transformację we wszystkich środowiskach informatycznych, w tym centrach danych oraz chmurze – mówi regionalny szef Ivanti.

BEZPIECZNA INFRASTRUKTURA

Oprogramowanie do zarządzania zasobami IT nie jest rozwiązaniem zaliczanym do systemów ochrony, jednakże odgrywa ważną rolę w ogólnej strategii bezpieczeństwa firmy.

– Produkty Ivanti zapewniają zabezpieczenie na podstawowym poziomie. Porównałbym to do sytuacji z zamykaniem auta na parkingu. Dajemy klucz, lecz jeśli właściciel auta nie chce go używać, ułatwia złodziejowi robotę – tłumaczy Bogdan Lontkowski.

Niestety, przedsiębiorstwa z beztroską podchodzą do rutynowych czynności. Klasycznym przykładem jest aktualizacja oprogramowania, która stanowi skuteczną ochronę przed różnymi szkodnikami. Ciekawostką jest to, że FBI wśród dziewięciu kroków zapobiegających atakom typu ransomware na pierwszym miejscu wymienia z pozoru banalne i oczywiste uaktualnianie systemów operacyjnych i najważniejszych aplikacji. ■

ITManager: bezpieczeństwo i oszczędności

System ITManager pomaga spełnić wymogi nowego Rozporządzenia o Ochronie Danych Osobowych (RODO).

Programowanie ITManager (ITM) umożliwia centralne zarządzanie infrastrukturą informatyczną przedsiębiorstw oraz urzędów. ITM jest obecny na rynku już od ponad 13 lat. Korzysta z niego ponad tysiąc klientów, w tym m.in. GİODO.

ITM ma budowę modułową. Najważniejsze obszary, w których jest pomocny, to zarządzanie zasobami IT i legalnością oprogramowania, monitoring komputerów oraz szeroko rozumiany helpdesk. Firmy resellerskie mogą oferować poszczególne moduły, dzięki czemu nie narażają klientów na niepotrzebne koszty. ITM umożliwia też świadczenie szeregu dodatkowych usług – od konsultacji przedsprzedażowych i wdrażania oprogramowania po szkolenia kompetencyjne, na których partnerzy będą dodatkowo zarabiać.

ITMANAGER I RODO

Zgodnie z zaleceniami GİODO oraz zbliżającym się terminem wejścia w życie rozporządzenia RODO każda firma powinna być w stanie w sposób systemowy generować raporty o aktualnych uprawnieniach związanych z dostępem do rejestrów zbiorów danych (w szczególności baz danych, systemów informatycznych oraz zasobów sieciowych). Obecne analizy stanu faktycznego u klientów w 90 proc. przypadków nie pozwalają określić, kto i do czego ma dostęp, kiedy został mu on nadany oraz na jaki okres.

Rozwiązanie tego problemu zapewnia wdrożenie modułu Rights Management systemu ITM. Gwarantuje on prawidłową realizację procesu nadawania i odbierania uprawnień. Każdy wniosek użytkownika jest rejestrowany poprzez portal WWW, następnie przekazywany do bezpośredniego przełożonego, a potem do ABI/ADO, który po akceptacji zleca realizację. Każdy wniosek o dostęp jest dokumentowany w postaci przejrzystych raportów,

dostępnych dla ABI. W przypadku stwierdzenia nieprawidłowości system umożliwia uruchomienie procesu odebrania uprawnień. Wszystkie decyzje o akceptacji lub odrzuceniu wniosku są rejestrowane.

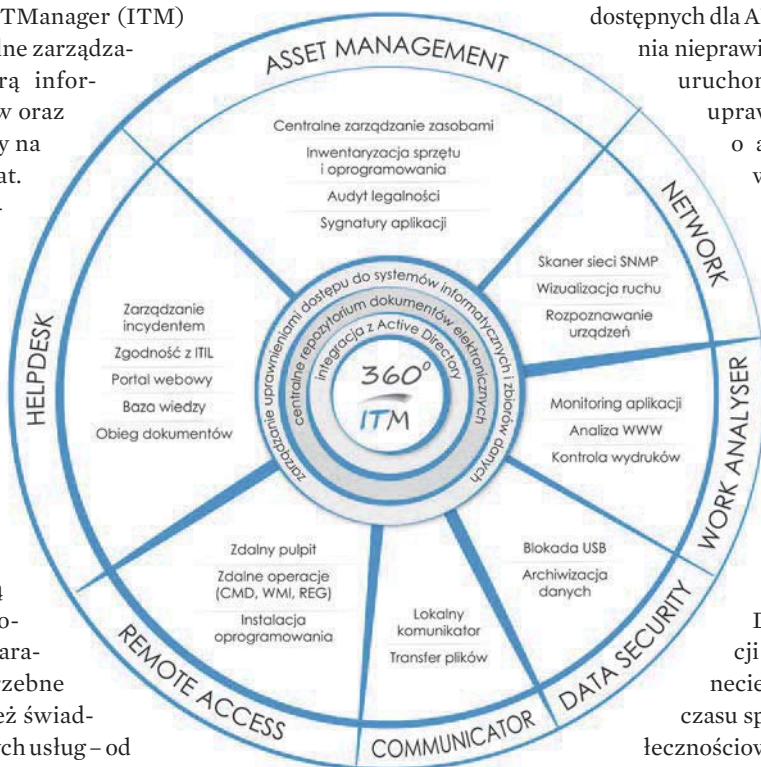
ZARZĄDZANIE ZASOBAMI IT, MONITORING, OCHRONA I... OSZCZĘDNOŚCI

Dla przedsiębiorców ITM jest nieocenionym narzędziem, pomocnym w monitorowaniu efektywności wykorzystania czasu pracy i wydajności pracowników.

Dostarcza cennych informacji o ich aktywności w internecie i wpływa na ograniczenie czasu spędzanego w portalach społecznościowych, na czatach i robieniu zakupów w sieci. Zapewnia także przegląd

rzeczywistego wykorzystania posiadanych licencji na oprogramowanie (analiza czasu aktywności/bezczynności użytkownika w poszczególnych aplikacjach). Dane są prezentowane w postaci przejrzystych zestawień i wykresów ułatwiających ich analizę.

W ramach inwentaryzacji ITM skanuje całe środowisko IT, dzięki czemu jest w stanie dostarczyć informacji o znajdujących się w nim zasobach sprzętowych oraz relacjach między nimi. Dzięki temu zespół IT ma pełną kontrolę nad zarządzaną infrastrukturą, za którą odpowiada. ITM zawiera też moduł analizujący informacje o zlecanych przez użytkowników wydrukach i związanych z tym kosztach. Pomaga również chronić zawartość komputerów przed wyciekiem poufnych informacji. ABI zyskuje możliwość autoryzacji oraz przeglądu operacji kopiowania z/do urządzeń typu pendrive.



SYSTEM ZOSTAŁ ZAPROJEKTOWANY I WYPRODUKOWANY PRZEZ INFONET PROJEKT SA.

Więcej informacji: WWW.IT-MAN.PL

Przeniesienie sieci do chmury może być bardzo proste

Coraz więcej małych i średnich firm korzysta z aplikacji biurowych dostępnych w chmurze, takich jak poczta i systemy CRM. Dlaczego zatem nie objąć urzędzeń podobną rewolucją? Przemawia za tym wiele argumentów: od redukcji kosztów do większej elastyczności, skalowalności, wydajności i redundancji.

Przedsiębiorstwa często stają przed wyzwaniami wynikającymi z ograniczonej liczby wykwalifikowanych pracowników IT. Tymczasem na rynku dostępne są rozwiązania, które umożliwiają wgląd w ustawienia i status pracy urzędzeń sieciowych we wszystkich oddziałach firmy oraz zarządzanie nimi za pomocą tylko jednej, zabezpieczonej platformy. Odpowiedzialność za ten proces może być też przekazana wybranej firmie IT.

Takim rozwiązaniem jest chmura sieciowa Nebula, która obejmuje pełne portfolio produktów sieciowych w stu procentach zarządzanych przez Internet – punkty dostępowe (NAP), przełączniki sieciowe (NSW) oraz bramy zabezpieczające (NSG). Nebula umożliwia zdalny dostęp do ustawień wszystkich urzędzeń połączonych w sieci, z jednego interfejsu oraz zarządzanie wieloma sieciami i łatwą replikacją ich konfiguracji.

Z rozwiązania może korzystać wiele rodzajów firm – małe, poszukujące większych perspektyw rozwoju i te mające rozbudowaną sieć oddziałów, np. hoteli, sklepów czy biur. Nebula została bowiem

zaprojektowana z myślą o skalowalności. Umożliwia klientom zarządzanie całą siecią we wszystkich oddziałach za pomocą pojedynczej i bezpiecznej platformy.

SZYBKA INSTALACJA I ŁATWE ZARZĄDZANIE

Dzięki aplikacji Nebula można szybko i w łatwy sposób dodać urządzenie do panelu kontrolnego Nebula (NCC). Wszystkie produkty Nebula automatycznie połączą się z chmurą i będzie można nimi zarządzać. Nigdy wcześniej nie było szybszego i prostszego sposobu budowania sieci.

Dzięki aplikacji mobilnej Nebula możliwe jest także automatyczne wykrywanie nowych urzędzeń i rejestrowanie ich w chmurze. Nie trzeba zatem we wszystkich oddziałach firmy zatrudniać wykwalifikowanego personelu technicznego do instalacji urzędzeń, co w dużym stopniu redukuje koszty wdrożeń w porównaniu z tradycyjnymi metodami konfiguracji.

Platforma Nebula jest zarządzana poprzez centrum kontroli Nebula Control Centre – pojedynczy panel, który dostarcza dane w czasie rzeczywistym w for-

mie intuicyjnego interfejsu dostępnego przez przeglądarkę internetową. Platforma zbiera w jednym miejscu najważniejsze dane z wielu różnych sieci, którymi użytkownicy mogą zarządzać, m.in. przesyłany ruch, status urzędzenia i zużycie sieci w czasie rzeczywistym. To umożliwia błyskawiczne wykrywanie problemów destabilizujących poprawne funkcjonowanie sieci i naprawę usterek.

Scentralizowane zarządzanie poprzez przeglądarkę oznacza, że menedżer IT może obsługiwać wszystkie aktywności związane z zarządzaniem siecią za pomocą jednego interfejsu – z komputera PC w biurze lub ze smartfonu czy tabletu, kiedy jest poza miejscem pracy.

PROSTY MODEL LICENCJI

W przypadku większości rozwiązań dostępnych aktualnie na rynku po wygaśnięciu licencji cała sieć lub usługa zarządzania w chmurze przestaje działać. To nie dotyczy usługi Zyxel Nebula. Gdy wygaśnie licencja na Nebula Control Center (NCC), urzędzenia nadal funkcjonują i mogą być wciąż zarządzane za pośrednictwem darmowej usługi w chmurze. Użytkownik nawet w przypadku rezygnacji z odnowienia licencji zachowuje możliwość zalogowania się do chmury, konfiguracji urzędzeń i korzystania z sieci, która nadal działa.

Elastyczny sposób licencjonowania umożliwia migrację do modelu MSP (Managed Service Provider) z naciskiem na nieprzerwane dostarczanie usług, a nie na pobieranie opłat za pojedynczą konfigurację. Reseller, wiedząc, co dzieje się w sieci klienta, gwarantuje ciągłość funkcjonowania firmy. Nawet w przypadku wystąpienia dowolnych problemów służy pomocą i jest w stanie szybko je rozwiązać.



NORBERT OGŁOZIŃSKI
Country Sales Manager Zyxel Communications

Nebula eliminuje problem dotyczący skomplikowanych sposobów wyceniania produktów, ich aktualizacji, długotrwałych i skomplikowanych instalacji oraz ekspertyz technicznych dla klientów. Jednocześnie zapewnia w pełni funkcjonalną chmurę bezprzewodową dla małych i średnich firm, które do tej pory – ze względu na koszty – nie mogły sobie pozwolić na takie rozwiązania. Z kolei dla resellerów jest to doskonała szansa na zmianę profilu działalności i skoncentrowanie się na usługach z opcją czerpania zysków w modelu biznesowym polegającym na pokrywaniu kosztów w trakcie rozwoju, na zasadzie pay as you grow.

Kaseya usługi IT mają wielką przyszłość

Zarówno większe, jak i mniejsze przedsiębiorstwa chcą korzystać z zaawansowanych usług IT. Wiedzą już, że z ich dostarczaniem same sobie nie poradzą.

Kaseya jest liderem na rynku rozwiązań RMM (Remote Monitoring and Management), a misją firmy jest daleko idące uproszczenie zarządzania infrastrukturą IT. Rozwiązania tej marki ułatwiają życie działom informatycznym w przedsiębiorstwach, których pracownicy – z powodu kurczących się budżetów – zmagają się z nadmiarem obowiązków. Wykorzystując oprogramowanie Kaseya, personel IT nie traci czasu na powtarzające się zadania, które trzeba wykonać manualnie. Może też zapobiegać problemom, jeszcze zanim się pojawią.

Z wydajnych narzędzi producenta korzystają też firmy, których biznes polega na świadczeniu usług zarządzania IT w modelu outsourcingowym. Zarówno te już działające na rynku w charakterze MSP (Managed Service Provider), jak i dopiero rozpoczynające tego typu działalność szukają nowych źródeł dochodu i możliwości na zwiększenie swoich marż.

Przewagę nad konkurencją daje amerykańskiemu producentowi zintegrowanie najpotrzebniejszych narzędzi w jednym centralnie zarządzanym systemie, gdzie każdy moduł jest połączony z innymi.

Podstawą systemu jest przy tym bezpieczeństwo i prostota obsługi. Obecnie rozwiązania Kaseya wykorzystuje już ponad 10 tys. klientów na całym świecie, reprezentujących najróżniejsze branże.

Nowa jakość w zdalnym zarządzaniu i monitoringu

Kaseya VSA to obejmujące także chmurę obliczeniową rozwiązanie do zarządzania IT, zdalnego monitoringu i ochrony sieci, które dostarcza narzędzia dostawcom zewnętrznych usług IT (MSP) oraz działom informatycznym w przedsiębiorstwach. Automatyzując zadania i procesy IT, sprawia, że kontrola systemów informatycznych jest bezpieczna i efektywna kosztowo. Co istotne, wykonanie określonego zadania na tysiącu maszyn zajmuje tyle samo czasu, co na jednej.

Kaseya VSA umożliwia m.in. automatyzację procesów, zdalną kontrolę systemów, aplikacji i urządzeń, bezagentowy monitoring sieci, zarządzanie aktualizacjami oprogramowania, disaster recovery i ochronę antywirusową. Platforma może być szybko wdrożona, a jej użycie jest

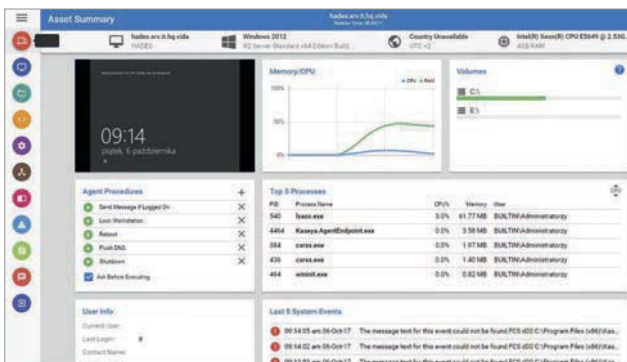
intuicyjne, więc przedsiębiorstwa nie doświadczają związanych z jej implementacją przestoju ani zakłóceń ciągłości biznesowej.

Co bardzo istotne, w ramach **Kaseya Technology Alliance** producent zapewnia łatwą integrację swojego systemu z wiodącymi rozwiązaniami firm trzecich, takich jak: Eset, Kaspersky, APC, Intel, Dell, Veeam, StorageCraft.

Kompletna oferta rozwiązań dla MSP

W portfolio produktowym – oprócz opisanego Kaseya VSA – jest wiele innych rozwiązań zaspokajających wszystkie potrzeby przedsiębiorcy, którego interesuje kompletna oferta outsourcingu IT dla firm dowolnej wielkości.

Gdy MSP chce zarządzać systemami IT w przedsiębiorstwach, ani przez moment nie może stracić kontroli nad własną firmą. Z tego względu rozwiązanie **Kaseya BMS** do zarządzania biznesem w przedsiębiorstwie IT zaprojektowano, by usługodawcy mogli więcej czasu poświęcać na sprzedaż i dostarczanie usług. Choć wszyst-



kie biurowe prace – takie jak CRM, service desk, zarządzanie projektami czy billing – są bardzo istotne w biznesie MSP, to nie generują one przychodów ani nie poszerzają oferty. Dzięki Kaseya BMS usługodawca może zwiększyć skuteczność prowadzenia swojej firmy, radykalnie ograniczając koszty operacyjne. Dodatkowym atutem jest możliwość integracji BMS z platformą IT Glue, dzięki czemu praca z dokumentacją IT staje się łatwa i efektywna.

Z kolei **Kaseya Traverse** to skalowalna platforma monitorująca infrastrukturę sieciową. Umożliwia optymalizację operacji IT oraz szybką reakcję na spadki wydajności usługi powiązanej z konkretnym elementem infrastruktury lub jej całkowite wyłączenie. Traverse daje kontrolę nad prywatnymi i hybrydowymi chmurami, maszynami wirtualnymi, infrastrukturą sieciową i centrami danych. Dzięki niej możliwa jest identyfikacja problemów, zanim ich skutki odczują użytkownicy.

W przypadku chmur publicznych pomocą będzie rozwiązanie **Kaseya Unigma**, które ułatwi kontrolę zasobów AWS, Azure i Google, eliminując złożoność środowiska i integrując zarządzanie nimi.

Kolejny produkt – **Kaseya AuthAnvil** – chroni to, co jest w firmach najcenniejszym zasobem: ich dane. Minimalizuje ryzyko związane z przechwyceniem haseł, czyniąc zarządzanie danymi uwierzytelnianymi łatwiejszym i efektywniejszym. Zapewnia zautomatyzowany dostęp do zasobów, integrując mechanizm pojedynczego uwierzytelniania (single sign-on), zarządzanie hasłami oraz uwierzytelnianie wieloskładnikowe (multi-factor authentication).

Migracja, zarządzanie i administrowanie pakietem aplikacji Microsoft Office 365 może być pracochłonne, szczególnie gdy wykorzystuje się do tego Windows PowerShell. **Kaseya 365 Command** ułatwia te zadania, oferując narzędzia zaprojektowane do pracy w środowisku chmurowym.

Wszystkie rozwiązania Kaseya zapewniają usługodawcom skalowalność. MSP może zacząć od 100 maszyn, by następnie – wraz ze wzrostem biznesu – łatwo rozszerzać system. Dogodne warunki współpracy pozwalają m.in. na płatność miesięczną za systemy Kaseya, bez konieczności ponoszenia wydatków z góry.

>>> Trzy pytania do...



Andrzeja Taraska, country managera Kaseya

CRN Dlaczego biznes MSP jest obecnie tak rozwojowy?

ANDRZEJ TARASEK Informatyka od lat rozwija się niesłychanie dynamicznie i przedsiębiorstwo, które chce być konkurencyjne, nie może pozwolić sobie na zaniedbania w tym obszarze. Ponieważ systemy IT są coraz bardziej zaawansowane i złożone, wymagają posiadania wielu specjalistów. Trudno, by jedna osoba była ekspertem od zarządzania stacjami roboczymi, serwerami, programami ERP i korporacyjnymi systemami bezpieczeństwa. Ostatecznie bardziej opłacalnym rozwiązaniem staje się wybór firmy zewnętrznej, która posiada wymaganą wiedzę oraz specjalistów w każdej dziedzinie. Z tego względu w Europie w sektorze usług outsourcingu IT od dwóch lat notowane są dwucyfrowe wzrosty; są one coraz bardziej popularne także w Polsce.

CRN Co usługodawcom oferuje Kaseya?

ANDRZEJ TARASEK Kaseya jest liderem rynku rozwiązań dla firm outsourcingowych. System Kaseya VSA był stworzony do pracy w sieci rozproszonej, nie wymaga VPN oraz zapewnia najwyższy poziom bezpieczeństwa zarówno klientom, jak i usługodawcom. Nie ważne, czy obsługujemy jedną firmę z tysiącem komputerów, czy stu klientów z dziesięcioma każdy – jeden inżynier jest w stanie wykonać pracę, do której wcześniej potrzebny był sztab ludzi. Dodatkowo automatyzacja umożliwia przeprowadzenie skomplikowanych operacji od razu na setkach lub tysiącach maszyn. Błyskawiczna instalacja

zapewnia usługodawcy natychmiastowe zaoferowanie pełnego zakresu usług kolejnym pozyskanym klientom. W efekcie minimalizujemy czas i zaangażowanie, a maksymalizujemy przychody – chyba nie ma lepszej rekomendacji dla menedżerów i właścicieli firm informatycznych.

CRN Na jakie korzyści mogą liczyć firmy wybierające rozwiązania Kaseya i decydujące się na współpracę z wami?

ANDRZEJ TARASEK Z jednej strony zyskują przewagę technologiczną. Posiadając platformę Kaseya, mogą świadczyć usługi, jakich nie oferuje konkurencja używająca prostszych narzędzi do zdalnego dostępu. Dodatkowo mogą zaoferować klientom ochronę przed wirusami i malware'em, kilka rodzajów backupu oraz zarządzanie urządzeniami mobilnymi. Kaseya to platforma otwarta, mająca wtyczki do najpopularniejszych programów firm trzecich, a to daje oszczędność czasu. Świetnie sprawdza się także w monitoringu kluczowych systemów przedsiębiorstwa, zapewniając wysoki poziom SLA. Z drugiej strony Kaseya oferuje swoim użytkownikom olbrzymie know-how. Często firmy outsourcingowe nie wykorzystują swojego potencjału, bo nie potrafią zaoferować klientom usług, za które ci chętnie by zapłacili. Wiedza, oparta na doświadczeniach MSP z całego świata, okazuje się więc również cenna jak samo rozwiązanie. Wszyscy użytkownicy Kaseya mają zapewnioną pomoc w języku polskim, a także możliwość skorzystania z certyfikowanych szkoleń.

System Kaseya można rozbudować o opcjonalne moduły ochrony antywirusowej (**Kaspersky**), ochrony przed malware'em (**Malwarbytes**) oraz o backup stacji i serwerów (**Acronis**), a także backup bazujący na chmurze. Dzięki temu MSP może zaoferować klientowi pełne zarządzanie infrastrukturą IT wraz z ochroną zasobów/infrastruktury, a także zapew-

nić backup i stały monitoring wszystkich najważniejszych usług i aplikacji. Dystrybutorem Kaseya w Polsce jest Vida.

Więcej informacji:

VIDA, TEL. (32) 252-13-10

WWW.VIDA.PL, WWW.KASEYA.COM

A.TARASEK@VIDA.PL

Narzędzia do zarządzania infrastrukturą IT, czyli DCIM pod lupą

Internet rzeczy oraz postępująca cyfryzacja generują niespotykane wcześniej obciążenia dla centrów danych. Aby zagwarantować ciągłość i sprawność realizacji operacji biznesowych prowadzonych w czasie rzeczywistym, rozwiązania DCIM dostarczają administratorom wiedzę niezbędną do działania oraz podejmowania decyzji na bazie aktualnych danych.

Zjemy w dobie nowoczesnych rozwiązań, dynamicznie zmieniającego się otoczenia biznesowego oraz ogromnej ilości przetwarzanych danych. Dlatego w każdym przedsiębiorstwie konieczne jest odpowiednie zarządzanie infrastrukturą IT. Istotnym elementem zapewniającym utrzymanie niezawodności i efektywności pracy centrum danych są narzędzia z kategorii Data Center Infrastructure Management do zarządzania infrastrukturą.

Narzędzia DCIM umożliwiają klientom gromadzenie kluczowych informacji o systemach IT. Generują powiadomienia i alerty o: rozwiązaniach sprawiających problemy, dostępnej przestrzeni magazynowej, mocy obliczeniowej serwerów,

osiągnięciu pułapu obciążeń, a także o innych istotnych wydarzeniach. W ten sposób umożliwiają administratorom lepsze zrozumienie realiów funkcjonowania centrum danych i pomagają obniżyć łączny koszt jego użytkowania (TCO), dzięki podniesieniu efektywności energetycznej i maksymalizacji wykorzystania zasobów. Przykładem takiego rozwiązania jest pakiet StruxureWare for Data Centers firmy Schneider Electric. Umożliwia on uzyskanie maksymalnej efektywności w ciągu całego cyklu życia centrum danych – od fazy projektowej i konstrukcyjnej po ewaluacyjną i operacyjną.

SYNERGIA ROZWIĄZAŃ DCIM I KOLOKACJI

Narzędzia DCIM w połączeniu z usługami kolokacji zapewniają wymierne korzyści biznesowe. Oprogramowanie do zarządzania infrastrukturą centrów danych daje klientom dostęp do najważniejszych dla nich informacji, dotyczących np. niewykorzystanych zasobów. Coraz częściej oczekują oni, że będą mogli zarządzać całą infrastrukturą, którą użytkują, zarówno lokalnymi centrami przetwarzania danych, jak i tymi w modelu outsourcingowym.

Tu pomocne będzie zaprojektowane przez Schneider Electric narzędzie Tenant Portal, które – jako część pakietu StruxureWare Data Center Operation – zostało opracowane wraz z dostawcami usług kolokacji. Dzięki niemu mogą zapewnić swoim klientom dane na temat

obciążenia środowiska informatycznego i umożliwić im wyszukiwanie szczegółowych informacji (w tym danych z konkretnych pomieszczeń, klatek i szaf serwerowych, a także o zarezerwowanej pojemności i zużyciu energii).

Na potrzeby monitorowania stopnia wykorzystania środowiska IT i jego rozliczania można przypisywać wykonywane przez zasoby IT zadania konkretnym osobom, projektom, działom lub aplikacjom. Brak bezpośredniego dostępu do sieci lokalnej dostawcy oraz wbudowane zabezpieczenia dają klientom pewność, że nikt inny nie otrzyma wglądu do ich zasobów, podobnie jak oni sami nie będą mieli dostępu do zasobów innych firm.

Oprogramowanie DCIM pomaga uwioczyć korzyści, jakie dostawcy usług kolokacji oferują klientom. Jednocześnie otwiera przed nimi dodatkowe możliwości świadczenia usług zarządzanych. Mogą być one bardzo zróżnicowane – od przygotowywania konsoli ze wskaźnikami KPI i analiz trendów przez zarządzanie dostępem i uprawnieniami aż po udostępnianie specjalistów jako wirtualnego rozszerzenia działu informatycznego klienta, zarówno w przypadku przenosin, rozszerzeń, jak i modernizacji.

CEZARY GUTOWSKI
kierownik wsparcia sprzedaży
IT Division, Schneider Electric



Narzędzia do zarządzania infrastrukturą pomagają dostawcom usług kolokacji inaczej niż dotąd reagować na zmieniające się oczekiwania rynku, a nie jak dotychczas ograniczać się jedynie do zwykłego udostępniania powierzchni, zasilania i chłodzenia. Rozwiązania wykorzystujące DCIM i Tenant Portal istotnie wspomagają tworzenie innowacyjnych usług.

Więcej informacji: JAROSŁAW LUBER,
CUSTOMER PROJECT TECHNICAL LEADER IT DIVISION,
APC BY SCHNEIDER ELECTRIC, TEL. 603 400 428,
JAROSLAW.LUBER@SCHNEIDER-ELECTRIC.COM

Przedstawiamy fundament dostępności sieci firmowej



Zasilacze Smart-UPS™ APC™ by Schneider Electric zapewniają całodobową dostępność sieci.

Chroń aplikacje o znaczeniu krytycznym.

Twoja działalność zależy od sieci firmowej. Dlatego jej ochrona dziś ma większe znaczenie niż kiedykolwiek wcześniej. Zasilacze Smart-UPS™ APC™ by Schneider Electric, znane od 25 lat ze swej niezawodności, eliminują kosztowne przestoje zapewniając niezawodne kondycjonowanie zasilania w różnych warunkach sieci zasilającej. Zapewniają łączność pracowników z aplikacjami o znaczeniu krytycznym bez względu na lokalizację: w domu, obiekcie kolokacyjnym lub w chmurze.

Zasilacz Smart-UPS dla każdego potrzeb

Nasz zasilacz Smart-UPS dostosowany jest do wszelkich wymagań IT i konfiguracji sprzętowej. Rodzina Smart-UPS oferowana jest w wielu obudowach (wolnostojącej, do montażu w szafie i uniwersalnej) umożliwiając zastosowanie w każdym środowisku pracy. Możesz też dostosować czas podtrzymania akumulatorowego do potrzeb biznesowych. Ponadto możesz proaktywnie zarządzać zdalnie pomieszczeniem sieciowym, a także optymalizować zużycie energii elektrycznej dzięki trybowi ekologicznemu oferowanemu w większości modeli. Usługi instalacji Schneider Electric zapewniają bezproblemowe wdrożenie! Zasilacze Smart-UPS: rozsądny wybór dla Twojej sieci firmowej!

Business-wise, Future-driven.™



Ogranicz błąd człowieka!

Pobierz wskazówki zawarte w naszym **BEZPŁATNYM** raporcie White Paper

Odwiedź stronę: www.sereply.com Key Code: 57446P



Inteligentne rozwiązanie rezerwowego zasilania akumulatorowego

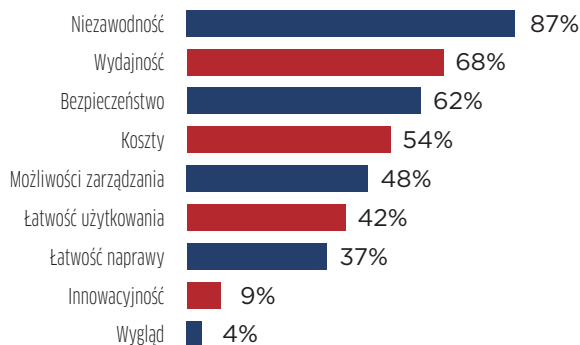
- > Zapobiegaj kosztownym zakłóceniom zasilania chroniąc sprzęt IT oraz zabezpieczaj dostęp do danych dzięki zastosowaniu nowoczesnych rozwiązań zasilania akumulatorowego.
- > Redukuj koszty operacyjne i utrzymania dzięki opatentowanemu trybowi ekologicznemu i inteligentnemu zarządzaniu energią, które wydłużają czas eksploatacji i z wyprzedzeniem ostrzegają o konieczności wymiany akumulatora.
- > Oszczędzaj czas dzięki prostemu i wygodnemu dostępowi zdalnemu, bezpiecznemu zamykaniu systemu operacyjnego i innowacyjnemu zarządzaniu energią.
- > Zwiększ wydajność dostosowując liczne ustawienia, jak zarządzanie przełączaniem gniazd, do własnych potrzeb za pomocą intuicyjnego wyświetlacza LCD lub oprogramowania.

APC™

by Schneider Electric



Najważniejsze czynniki decydujące o zakupie komputera w firmie



Źródło: Spiceworks

PC w firmie: najważniejsza jest niezawodność

Komputer w firmie ma przede wszystkim umożliwiać bezproblemowe wykonanie pracy i zapewniać bezpieczeństwo danych. To dużo ważniejsze niż cena urządzenia – wynika z badania przeprowadzonego wśród 1 tys. szefów IT w USA, Kanadzie i Wielkiej Brytanii. Jako zdecydowanie najistotniejsza cechę, decydującą o zakupie laptopa i desktopa, wskazali oni niezawodność (87 proc.). Koszty znalazły się dopiero na czwartym

miejscu. Okazuje się również, że w przypadku urządzeń wybieranych przez przedsiębiorstwa i instytucje innowacyjność rozwiązań i wygląd mają znaczenie marginalne.



Bariery na polskim rynku IT

W 2017 r. wartość polskiego rynku ICT, czyli sumy wydatków w sektorze telekomunikacyjnym oraz IT, wzrosła o 1,2 proc., do 86,7 mld zł – prognozuje PMR. Tym samym odwróci się niekorzystny trend z 2016 r. (-2,2 proc.), spowodowany przede wszystkim załamaniem na rynku zamówień publicznych i spadkiem przychodów operatorów komórkowych. Udział IT w całym rynku ICT w Polsce utrzymuje się od trzech lat na poziomie ok. 35 proc. (dekadę temu wynosił 27 proc.).

Przychody są generowane głównie przez usługi (zwłaszcza telekomunikacyjne) oraz zakupy aplikacji – od co najmniej siedmiu lat ten udział utrzymuje się na poziomie ok. 75 proc., przy czym na sprzęt przypada ok. 25 proc.

Z badań PMR wynika, że największą barierą inwestycji w IT w średnich i dużych przedsiębiorstwach są koszty (77 proc. wskazań). Od lat ten właśnie czynnik wymieniany jest jako najważniejsza

SDS zamiast tradycyjnego storage'u

Pamięci masowe definiowane programowo (SDS) szybko przenikają do infrastruktury IT przedsiębiorstw i dostawców usług chmurowych. Wzrost obrotów ze sprzedaży tych rozwiązań będzie wynosił średnio 13,5 proc. w latach 2017–2021 – prognozuje IDC. W skali światowej oznaczałoby to za cztery lata przychody rzędu 16,2 mld dol.

Rosnące zapotrzebowanie na SDS-y jest związane z tym, że według analityków lepiej spełniają

Szefowie IT przed wielką zmianą

Aż 95 proc. szefów IT jest przekonanych, że ich praca zmieni się z powodu cyfryzacji – według ankiety przeprowadzonej wśród 3,2 tys. CIO z 98 krajów. Uważają oni, że ich rola w przedsiębiorstwach wyjdzie poza zarządzanie IT. Staną się liderami zmian w firmach i wezmą większą odpowiedzialność za ich funkcjonowanie. Wraz z cyfryzacją biznesów coraz więcej dyrektorów IT będzie podlegał bezpośrednio prezesom czy CEO.

Obecnie 84 proc. CIO odpowiada za obszary niezwiązane ściśle z informatyką – najczęściej generalnie za innowacje oraz transformację. Pytani o kryteria sukcesu już teraz twierdzą, że większość oceny dotyczyłaby wskaźników biznesowych

szy, niezależnie od wielkości firmy. W ciągu pięciu lat w tym zakresie nic się nie zmieniło. Tym bardziej że polski biznes finansuje IT głównie ze środków własnych.

GŁÓWNE BARIERY INWESTYCJI TECHNOLOGICZNYCH W ŚREDNICH I DUŻYCH FIRMACH W POLSCE W 2017 R.

Finansowanie projektów i koszty utrzymania (TCO)	77%
Niski lub trudny do oszacowania zwrot z inwestycji (ROI)	9%
Utrudnienia w pracy w czasie realizacji projektów	9%
Zbyt długi czas realizacji projektów/opóźnienia	9%
Niechęć własnych pracowników	7%

Źródło: PMR

aktualne wymagania wobec centrów danych niż tradycyjny storage. Generalnie umożliwiają korzystanie z bardziej elastycznej infrastruktury i łatwiejsze zarządzanie, jak również zapewniają ograniczenie kosztów.

W ramach SDS najszybciej rosnącym segmentem ma być infrastruktura hiperkonwergentna (średnio +26,6 proc. rocznie), zastępująca systemy bazujące na SAN i NAS.

Źródło: IDC

(56 proc.), jak wzrost przychodów oraz marży firmy, a 44 proc. – odpowiednich rozwiązań IT.

Dla 26 proc. szefów IT priorytetem w 2018 r. jest wzrost przychodów. Mają go generować nowe cyfrowe produkty i usługi. Natomiast 79 proc. deklaruje, że stara się lepiej przygotować firmę na zmiany, co sugeruje, że teraz jest najlepszy czas, aby przekonywać ich do transformacji rozwiązań IT.

Wśród trzech najtrudniejszych technologii do wdrożenia wymieniono sztuczną inteligencję, a za nią cyberbezpieczeństwo oraz Internet rzeczy. Według CIO największe kłopoty sprawia brak umiejętności w tym zakresie.

Źródło: Gartner



Gracze kupują monitory

W Polsce w II kw. br. sprzedaż monitorów komputerowych zwiększyła się ilościowo o 7 proc. rok do roku, co jest wynikiem podobnym do stwierdzonego w całym regionie EMEA (+5 proc.), ale niższym niż średnio w krajach CEE (+12 proc.). Rynek wyświetlaczy pecetowych ratują od spadków gracze. Na świecie sprzedaż paneli gamingowych wzrosła w II kw. br. aż o 175 proc.

Mimo ogólnego negatywnego trendu segment monitorów wciąż wykazuje znaczący potencjał wzrostu. Chodzi o takie czynniki jak: przejście użytkowników na większe, droższe ekrany, rosnąca sprzedaż paneli zakrzywionych oraz wysokiej rozdzielczości, a także zwiększający się popyt na monitory w formacie 21:9 oraz gamingowe – twierdzą analitycy Contextu.

Nadal najczęściej kupowane są modele Full HD, które odpowiadają za dwie trzecie światowych dostaw. Wyraźnie wzrasta sprzedaż monitorów WQHD (+58 proc. rok do roku). Udział Ultra HD nadal jest niewielki, ale za sprawą 77-proc. wzrostu przoduje w omawianym segmencie rynku.

SPRZEDAŻ MONITORÓW DO PC W II KW. 2017 R.

Kraj	Zmiana sprzedaży (ilościowo) rok do roku
Austria	-12%
Francja	2%
Hiszpania	12%
Holandia	20%
Niemcy	13%
Polska	7%
Włochy	-1%
Wielka Brytania	3%

Źródło: Context

Infrastruktura IT w kontenerze

Niedrogie, mobilne i łatwe we wdrożeniu kontenerowe centra danych zyskują na świecie coraz większą popularność.

Lawinowy przyrost cyfrowych danych sprawia, że przedsiębiorstwa oraz instytucje zgłaszają rosnące zapotrzebowanie na systemy, a także powierzchnię niezbędną do przechowywania danych. Niektóre firmy decydują się przenieść zasoby do chmury publicznej, jednak znaczna część z nich wciąż stawia na własną infrastrukturę. Budowa nawet niewielkiego centrum danych niesie ze sobą wysokie koszty związane z zaprojektowaniem systemu, adaptacją pomieszczeń czy wreszcie wdrożeniem zasobów sprzętowych. Można jednak zrobić to o wiele szybciej i taniej.

Uniwersalne i praktyczne

Wystarczy wdrożyć kontenerowe centra danych. Rozwiązania te dzielą się na dwie grupy. Do pierwszej należą systemy All-in-One, tworzące kompletną i gotową do wykorzystania konstrukcję, zawierającą wszystkie media i elementy niezbędne do prawidłowego funkcjonowania środowiska. Drugą kategorię stanowią modułowe zabudowy pozwalające na tworzenie dużych instalacji, które można łatwo rozbudować o kolejne kontenery. Oba modele cieszą się w Polsce umiarkowaną popularnością. Wiele wskazuje jednak na to, że w niedległej przyszłości sytuacja może się zmienić, gdyż rozwiązania te sprawdzają się w wielu różnych zastosowaniach.

– Kontenerowe centra danych są wręcz stworzone do realizacji wieloetapowych inwestycji, które rosną wraz ze zwiększającymi się potrzebami inwestora. Celującą zdają egzamin także w sytuacjach, kiedy pojawiają się kłopoty ze znalezieniem odpowiedniej lokalizacji dla serwerowni.



Zalety kontenerowego centrum danych

- proces wdrożenia w przypadku kontenerowych centrów danych liczy się w tygodniach, podczas gdy w tradycyjnych instalacjach trwa on co najmniej kilka miesięcy,
- niższe koszty wynikające z braku prac budowlanych i remontowych pomieszczeń,
 - brak ograniczeń związanych z lokalizacją,
 - skalowalność w górę.

Najczęściej odbiorcami kontenerowych centrów danych są szpitale, uczelnie, urzędy, służby mundurowe oraz fabryki – wyjaśnia Grzegorz Niziński, Business Development Manager Data Center & Infrastructure w S4E.

Warto zauważyć, że w Stanach Zjednoczonych z „kontenerów” chętnie korzystają wielkie studia filmowe, bazy wojskowe czy koncerny naftowe. Wymienione organizacje łączy jedna wspólna cecha – duże wahania w zakresie zapotrzebowania na moc obliczeniową. Modularne systemy kontenerowe moż-

na szybko i łatwo dostosować do aktualnych wymagań wymienionych grup klientów. Właśnie ta cecha jest jednym z powodów ich olbrzymiego sukcesu rynkowego.

Co zmieści się w kontenerze?

Producenci tworzący rozwiązania na potrzeby centrów danych bazują zazwyczaj na 40-stopowych kontenerach używanych w transporcie. Ich konstrukcja i wykonanie odbiegają jednak od klasycznych metalowych skrzyń przysto-



Grzegorz Niziński

Business Development Manager
Data Center & Infrastructure, S4E

Kontenerowe centra danych bez wątpienia stanowią bardzo dobrą odpowiedź na wzrastające potrzeby związane z przechowywaniem i przetwarzaniem danych. Na korzyść tego typu systemów przemawiają m.in. łatwość oszacowania kosztów inwestycji, szybkość wdrożenia, znikome prace budowlane i projektowe oraz fabryczna gwarancja producenta obejmująca kompleksowe rozwiązania. Jestem przekonany, że już niedługo kontenerowe centra danych na dobre zagospodzą również i w naszym kraju.

sowanych do przewożenia towarów. Projektanci kontenerowych centrów danych przykładają olbrzymią wagę do zabezpieczeń termicznych oraz odporności materiałów na warunki środowiskowe. W praktyce typową ochronę cieplną kontenera stanowi wełna mineralna o grubości 40 mm. Klasa szczelności ścian spełnia normę IP 55, a ich odporność ogniowa wynosi co najmniej 120 minut.

Kontenerowe centra danych zapewniają też praktycznie nieograniczone możliwości w zakresie skalowania, choć poszczególne typy różnią się pomiędzy sobą konstrukcją i zastosowanymi podzespołami. Systemy i podsystemy centrum przetwarzania danych zmontowane fabrycznie określane są najczęściej jako prefabrykowane lub All-in-One. W tym ostatnim przypadku istnieją liczne możliwości konfiguracji. Rozwiązanie może składać się przykładowo z ośmiu szaf o łącznej pojemności 360U, układu chłodzenia DX z redundancją na poziomie N+1, UPS z redundancją N+1 oraz czasem podtrzymania do 10 minut. W opisanej sytuacji infrastruktura IT pobiera moc na poziomie 48 kW, a współczynnik PUE jest niższy od 1,5.

Alternatywę dla systemu All-in-One stanowią zestandaryzowane, skalowalne, wstępnie zmontowane moduły infrastruktury chłodzącej i zasilającej. System składający się z pięciu kontenerów można wyposażać w 24 szafy rackowe i obciążać urządzeniami o mocy 180 kW.

– Tego typu konstrukcje przeważają w Stanach Zjednoczonych, bardzo popularne są również w Europie Zachodniej. Dla rodzimych klientów, takich jak uczel-

nie, służby medyczne, wojsko czy administracja państwowa, rekomendujemy jednak kontenery All-in-One – wyjaśnia Grzegorz Niziński.

S4E od lat jest wiodącym dystrybutorem rozwiązań Huawei Enterprise w Polsce. W firmie pracuje zespół inżynierów, którzy posiadają wysokie kwalifikacje, uprawniające do wdrożenia najbardziej zaawansowanych technologii sieciowych, serwerowych oraz macierzowych. Huawei dostarcza także systemy zasilania gwarantowanego a także inne komponenty dla centrów danych. Producent oferuje rozwiązania All-in-One na bazie kontenerów 20- i 40-stopowych IDS1000, a także modułarne IDS1000Module.

Przekonać użytkownika

W Polsce przywykliśmy do widoku wielkopowierzchniowych serwerowni umieszczonych w nowo wybudowanych halach bądź specjalnie do tego celu zaadoptowanych budynkach. Rodzimi inwestorzy wciąż bowiem obawiają się stawiać na nietuzinkowe projekty, a do takich należą kontenerowe centra danych.

– Przedsiębiorcy boją się o bezpieczeństwo danych i niewielką odporność kontenerów na warunki środowiskowe. Poważną barierę stanowi również opór mentalny: centrum danych znajdujące się na zewnątrz budynku wychodzi poza wyobrażenia większości decydentów. Na całym świecie jest zupełnie inaczej. Ze względu na olbrzymią uniwersalność rozwiązań kontenerowych i wysoki poziom oferowanego przez nie fizycznego

bezpieczeństwa infrastruktury IT zyskują one coraz większe uznanie i popularność – podkreśla specjalista S4E.

Według szacunków analityków światowy rynek kontenerowych centrów danych rośnie w tempie 30 proc. rocznie i w 2019 r. osiągnie wartość ponad 7 mld dol. Zdaniem fachowców również w Polsce istnieje szansa na dynamiczny rozwój tego segmentu. Wymaga to jednak edukacji przedsiębiorców, a zwłaszcza działów informatycznych odpowiedzialnych za wdrożenia. Użytkownikom trzeba przede wszystkim uświadomić, że kontenerowe centrum danych nie jest rozwiązaniem tymczasowym. Ważnym argumentem dla potencjalnych klientów powinny być niższe koszty inwestycji, krótszy czas jej realizacji oraz olbrzymia skalowalność rozwiązania. W przypadku budowy standardowego centrum danych występuje kilku dostawców technologii – zasilania gwarantowanego, klimatyzacji czy teletechniki. To wymaga osobnego serwisowania każdego z tych rozwiązań i zaangażowania różnych ekip serwisowych. Natomiast w serwerowniach umieszczonych w kontenerach za działanie, a także obsługę posprzedażną odpowiada jeden podmiot. Skraca to znacznie czas reakcji i ułatwia współpracę na linii inwestor – dostawca.

Wiele zależy też od postawy integratorów, dla których sprzedaż kontenerowych centrów danych może być dobrym biznesem. Budowa tradycyjnej serwerowni obejmuje procesy angażujące hydraulików, elektryków czy teletechników. Wdrożenie systemu kontenerowego jest zdecydowanie łatwiejsze, zaś integrator odpowiada jedynie za podłączenie i uruchomienie gotowej do użytkowania pasywnej infrastruktury. W rezultacie nie musi koordynować prac wielu podwykonawców, a także poszukiwać środków finansowych na prace budowlane bądź remontowe.

Kontakt:

Grzegorz Niziński, Business Development Manager Data Center & Infrastructure
grzegorz.nizinski@s4e.pl

Certyfikowana jakość usług data center

Data Center 2 firmy Beyond.pl jest jedynym obiektem w Europie Środkowo-Wschodniej, który otrzymał certyfikat Rated 4 zgodny z ANSI/TIA-942. Oba centra danych polskiego operatora pomyślnie przeszły też audyt ISO 27001:2013.

Jakie znaczenie mają certyfikaty dla firm chcących przenieść swoje zasoby IT do zewnętrznego centrum danych? To przede wszystkim możliwość weryfikacji, w jakich dokładnie warunkach będą one przechowywane. Ocena certyfikacyjna centrum danych dokonywana jest przez niezależne instytucje na podstawie kluczowych dla działania serwerowni czynników. Taka standaryzacja umożliwia porównanie ofert na podstawie jasnych wytycznych oraz świadomy wybór najlepszej propozycji.

Serwerownia funkcjonująca na poziomie Rated 4 wg ANSI/TIA-942 ma infrastrukturę odporną na awarię. Oznacza to, że pojedyncze incydenty nie powodują ani chwili przestoju w przetwarzaniu danych w Data Center 2 Beyond.pl. Ciągłość działania jest kluczowa dla funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa, a zapewnia ją szereg redundantnych systemów. W procesie certyfikacji ANSI autoryzowane są cztery obszary: architektura, energetyka, mechanika i telekomunikacja. Instytucja bada ponad 2600 czynników, co sprawia, że jest zde-

BARTŁOMIEJ DANEK
wiceprezes Beyond.pl



Chcemy, aby wdrożony międzynarodowy standard ISO 27001:2013 stanowił dodatkowe potwierdzenie naszej wiarygodności i fachowości w oczach klientów, partnerów i udziałowców. To potwierdzenie, że w firmie stosuje się odpowiednie procedury wewnętrzne i dba o poufność, dostępność oraz integralność wszelkich informacji - nie tylko tych, które dotyczą klientów, ale także tych związanych z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa.

cydowanie dokładniejsza niż konkurencyjne jednostki.

System zarządzania bezpieczeństwem informacji zgodny z normą ISO 27001:2013 w obu obiektach Beyond.pl oznacza wprowadzenie standaryzacji

także w zakresie organizacyjnym. Norma określa bowiem konkretne działania, jakie pracownicy muszą podjąć np. w przypadku wystąpienia incydentu związanego z bezpieczeństwem informacji. Badane obszary to m.in. polityka bezpieczeństwa, zarządzanie systemami i sieciami, kontrola dostępu, zarządzanie ciągłością działania oraz utrzymanie systemów informatycznych.

Certyfikat jest najlepszym dowodem poświadczającym poziom bezpieczeństwa serwerowni. Zabezpieczenie Beyond.pl zarówno w obszarze technologicznym, jak i organizacyjnym daje klientowi gwarancję, że jego dane są przechowywane w miejscu wszechstronnie i systemowo chronionym. Zastosowanie ekonomicznych oraz ekologicznych rozwiązań technologicznych (np. chłodzenie adiabatyne czy awaryjne zasilanie bazujące na Diesel Rotary UPS) wpływają nie tylko na zwiększenie bezpieczeństwa, ale także na obniżenie cen.

Aby pokazać, jak funkcjonuje bezpieczne centrum danych, Beyond.pl stworzył w Data Center 2 trasę edukacyjną. Od stycznia obiekt odwiedziło ponad tysiąc osób, w tym wiceprezes Microsoftu Aziz Benmalek, przedstawiciele instytucji publicznych, korporacji, uczelni, a także małych i średnich przedsiębiorstw z różnych branż. Trasa edukacyjna, jak również sama możliwość odwiedzenia centrum danych to doskonały sposób na zrozumienie złożoności procesu bezpieczeństwa IT.



OSOBY, KTÓRE CHCIAŁYBY ODWIEDZIĆ

NAJBIEZPIECZNIEJSZE CENTRUM W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ, MOGĄ ZŁOŻYĆ WNIOSEK O WIZYTE,

KORZYSTAJĄC Z FORMULARZA NA STRONIE

SECURITY.BEYOND.PL.



Michał Kanownik

prezes ZIPSEE
„Cyfrowa Polska”

Szansa na stabilizację

PROCES USZCZELNIANIA SYSTEMU PODATKOWEGO W POLSCE, KTÓRY OBSERWUJEMY W OSTATNICH MIESIĄCACH, TO WAŻNY KROK W STRONĘ WZMOCNIENIA BRANŻY ELEKTRONICZNEJ ORAZ POPRAWY WARUNKÓW ROZWOJU POLSKIEJ DYSTRYBUCJI.

Ostatni czas nie był łaskawy dla polskiej branży elektronicznej. Firmy, które przez działalność oszustów utraciły płynność finansową lub zostały doprowadzone do upadłości, stały się dużym problemem dla ubezpieczycieli, zobligowanych w takiej sytuacji do wypłaty odszkodowań. Mimo że sytuacja w sektorze nowoczesnych technologii w końcu się poprawiła, ubezpieczyciele dalej patrzą na polskie firmy IT z pewną nieufnością. Dlatego cieszę się, że Ministerstwo Finansów nie tylko zauważyło problem, ale też postanowiło zainterweniować.

Temu służyło spotkanie w resorcie zorganizowane przez wiceministra finansów Pawła Gruzę z udziałem przedstawicieli Krajowej Administracji Skarbowej, ubezpieczycieli oraz naszej branży. Była to szansa na szczerą rozmowę na ten temat i próba uzdrowienia tej niekorzystnej dla dystrybutorów sytuacji. Podczas spotkania silnego wsparcia udzielili nam przedstawiciele Ministerstwa Finansów i KAS. Sugerowali oni ubezpieczycielom, że nie ma potrzeby, by ci wprowadzali zbyt niskie limity na ubezpieczenia transakcji, bo handel w branży się ustabilizował. Mało tego – jak podkreślali – nasz sektor nie jest już dziś bardziej narażony na ewentualne działanie oszustów podatkowych od innych branż.

Warto zauważyć, że Ministerstwo Finansów nie tylko reaguje na aktualne problemy, ale też chce się ustrzec przed takimi, które mogłyby pojawić się w przyszłości. Świadczy o tym otwartość resortu na rozmowę z przedstawicielami naszej branży, wymianę doświadczeń i podejmowanie wspólnych inicjatyw, które mają pozytywnie wpłynąć na całą gospodarkę. Taki zamysł stoi na przykład za warsztatami w Ministerstwie Finansów z udziałem dystrybutorów, urzędników resortu i Krajowej Administracji Skarbowej, podczas których wspólnie będziemy mieli szansę wyjaśnić specyfikę naszej branży, aby kontrole skarbowe nie szkodziły w przyszłości uczciwym firmom.

Ustabilizowaniu sytuacji rynkowej przysłuży się również kodeks dobrych praktyk, nad którym pracuje resort wraz z przedstawicielami przedsiębiorców. Osobiście cieszę się, że ZIPSEE „Cyfrowa Polska” stało się oficjalnym partnerem, który wszedł w skład specjalnego ministerialnego zespołu ds. uregulowania kwestii należytej staranności. Nasze bieżące konsultacje z Ministerstwem Finansów w zakresie sytuacji w branży mają na celu ustabilizowanie rynku i wyeliminowanie nadmiernego ryzyka, które spowodowane jest trwającymi kontrolami skarbowymi. Wspólne prace nad tworzeniem nowych regulacji prawnych dają szansę na zaspokojenie potrzeb państwa oraz mogą pozytywnie wpłynąć na rozwój polskiej gospodarki.

**Ruszają
wspólne
warsztaty
dystrybutorów
i resortu finansów.**

Wideokonferencje: *technika dla „nietechnicznych”*

„Gruntownie testujemy nasze rozwiązania na zwykłych użytkownikach z działów HR czy finansowych. Jeśli, korzystając z naszych zestawów, mogą sami łatwo zestawić połączenie, przeprowadzić i zakończy wideokonferencję, wiemy, że stworzyliśmy rozwiązanie, jakiego poszukuje rynek”

– mówi **ZIVA NISSAN, ODPOWIEDZIALNA ZA ROZWÓJ PRODUKTÓW Z GRUPY VIDEO COLLABORATION W LOGITECH.**

CRN Podaż mniejszych systemów wideokonferencyjnych, dostępnych dla każdej wielkości przedsiębiorstw, rośnie bardzo szybko. Obserwujemy to również w Polsce. Co pomaga, a co jeszcze ciągle stanowi przeszkodę dla rozwoju tego rynku?

ZIVA NISSAN Odwiedzam różne kraje w Ameryce, Europie, Azji i badam potrzeby przedsiębiorstw w zakresie wideokonferencji. Z moich doświadczeń wynika, że zasadniczo są one bardzo podobne, bez względu na to, czy mamy do czynienia z dużą, średnią czy całkiem małą firmą. Przedsiębiorstwa chcą łatwo dostępnych oraz przystępnych cenowo, ale jednocześnie naprawdę niezawodnych w działaniu systemów wideokonferencyjnych. Ta właśnie potrzeba będzie napędzać rynek. Ciągle jednak jeszcze bardzo niewielki procent pokoi konferencyjnych faktycznie jest wyposażony w rozwiązania wideokonferencyjne. Niemniej systematycznie rozwija się trend organizowania mniejszych przestrzeni roboczych, typu huddle-room. To ważny czynnik, który korzystnie wpływa na wzrost sprzedaży takich systemów, jakie proponuje Logitech.

CRN Producentom i resellerom niewątpliwie pomaga też chmura.

ZIVA NISSAN Rozwój aplikacji do wideokonferencji w chmurze to kolejny czynnik, dzięki któremu zobaczymy więcej naszych



rozwiązań w pokojach spotkań. Ten trend zmienia tradycyjne postrzeganie systemów wideokonferencyjnych, jako bardzo rozbudowanych sprzętowo i programowo. Ludzie chcą się komunikować szybko i bez problemów, więc systemy mają być nie tylko łatwe do podłączenia. Powin-

ny być także przenośne, aby wideokonferencję można było zorganizować w dogodnym dla użytkownika miejscu, bez konieczności korzystania z pomocy działu IT. My gruntownie testujemy nasze rozwiązania na ludziach „nietechnicznych” – osobach z działów HR czy finansowych.

Jeśli, korzystając z naszych zestawów, mogą sami łatwo zestawić połączenie, przeprowadzić i zakończyć wideokonferencję, wiemy, że stworzyliśmy system, jakiego poszukuje rynek.

CRN A jak wygląda kwestia jakości takich prostych, stosunkowo niedrogich rozwiązań wideokonferencyjnych?

ZIVA NISSAN Przystępność cenowa nie może iść w parze z zawodnością produktów wideokonferencyjnych. Wspominałam już, że sprawdzamy, jak z naszymi systemami dają sobie radę ludzie z działów innych niż techniczne. Poza tym testujemy działanie naszych rozwiązań z najważniejszymi aplikacjami wideokonferencyjnymi wykorzystywanymi w różnych częściach świata – ich popularność zmienia się w zależności od kraju. Dlatego portfolio programów, z jakimi współpracują nasze systemy, jest szerokie. Przykładem jest kooperacja z Microsoftem i Cisco na polu wideokonferencji i rozwoju aplikacji. Systemy Logitech mają się sprawdzać wszędzie. Trudno sobie wyobrazić, że podczas umówionego biznesowego spotkania wideokonferencyjnego z ważnym klientem czy grupą klientów coś złe działa, zawodzi głos bądź obraz.

CRN Czy w czasach intensywnego rozwoju kompaktowych systemów, a także aplikacji chmurowych stanowicie konkurencję dla producentów tradycyjnych rozwiązań wideokonferencyjnych?

ZIVA NISSAN Oczywiście w dużych przedsiębiorstwach – na przykład instytucjach finansowych – ciągle funkcjonują tradycyjne systemy wideokonferencyjne. Są one utrzymywane ze względu na to, że dużo w nie zainwestowano. Ale nawet ten rodzaj klientów interesuje się i będzie się interesował coraz bardziej rozwiązaniami o cechach, o których wspominałam.

CRN Które rozwiązanie z oferty Logitech ma pani zdaniem szansę zyskać popularność na polskim rynku? Proszę o przykład.

ZIVA NISSAN Dobrym przykładem będzie kamera MeetUp, którą niedawno wprowadziliśmy na rynek. To zaawansowane rozwiązanie All-in-One. Bardzo ważną

cechą tego produktu jest szerokie pole widzenia, dzięki czemu z każdą osobą biorącą udział w wideokonferencji będzie dobry kontakt. Urządzenie ma różne konfiguracje – w zależności od tego, czy ma być zastosowane w większym czy w mniejszym pokoju. Na przykład kiedy pracuje w mniejszym i ludzie siedzą blisko ekranu, zaawansowana optyka kamery eliminuje efekt rybiego oka. Postaci są widoczne w naturalnych proporcjach. W biznesowych kontaktach sposób, w jaki widzimy rozmówcę, jest bardzo ważny, podobnie jak wyraźny dźwięk. Dlatego wyeliminowaliśmy problem pogłosu, który tak bardzo irytuje podczas rozmów. Rozwiązanie eliminuje też hałasy dobie-

Systematycznie rozwija się trend organizowania mniejszych przestrzeni roboczych, typu huddle-room. To korzystnie wpływa na wzrost sprzedaży niedrogich systemów wideokonferencyjnych.

gające z otoczenia. Łatwo je również przemieścić z pokoju do pokoju. Wprowadziliśmy MeetUp na rynek w związku z rosnącą popularnością huddle-roomów.

CRN Logitech, rozwijając kanał sprzedaży rozwiązań wideokonferencyjnych w Polsce, nie zapewnia na miejscu specjalisty odpowiedzialnego za pomoc przedsprzedażną. Od czego uzależniacie wyznaczenie takiej osoby w przyszłości?

ZIVA NISSAN Przez ostatnie dwa lata, a szczególnie przez ostatni rok intensywnie pracowaliśmy nad rozwinięciem sprzedaży w dziale VC. Stworzyliśmy kadry w wielu krajach, zbudowaliśmy struktury wsparcia i traktujemy bardzo poważnie kwestię kontynuacji rozwoju

tych struktur. Nasze rozwiązania mogą kupić firmy wielooddziałowe, które mają biura w różnych krajach, ponieważ ich dostępność jest bardzo szeroka. Wzbogacenie kadry o większą liczbę inżynierów czy innych specjalistów w Polsce uzależniamy od rozwoju biznesu, a więc wzrostu sprzedaży. Rozpatrzmy to w przyszłości. Na tym etapie zatrudnianie takiej osoby na miejscu nie jest naszym zdaniem konieczne. Wystarczą osoby działające na poziomie regionalnym.

CRN Klienci końcowi mogą kupić te produkty z grupy VC, które sprzedacie w kanale partnerskim, bezpośrednio na waszej stronie internetowej. Polscy integratorzy i resellerzy mogą to postrzegać jako niepotrzebne konkurowanie z nimi.

ZIVA NISSAN Trudno mi się z tym zgodzić. Owszem, klienci końcowi zaopatrują się przez naszą stronę, ale zwykle są to pojedynczy użytkownicy. Przedsiębiorstwa natomiast chcą wartości dodanej. Więc firmy – czy to małe, średnie, czy duże – będą współpracować z resellerami, integratorami, aby tę wartość dostać. Dlatego nie postrzegamy sprzedaży przez naszą stronę jako konkurowania z resellerami.

CRN Czy rozwiązania z grupy video collaboration będą także oferowane w elektromarketach?

ZIVA NISSAN Większość rozwiązań Logitech jest sprzedawana przez resellerów. Część naszej oferty rzeczywiście można znaleźć w elektromarketach, ale są to zwykle produkty desktopowe.

CRN Jakie trendy będą miały wpływ na rozwój systemów wideokonferencyjnych w przyszłości?

ZIVA NISSAN Po łatwych w instalacji, funkcjonalnych, niezawodnych w działaniu rozwiązaniach do komunikacji wideo i zdalnej współpracy przyjdzie czas na systemy bardziej inteligentne, które w jeszcze większym stopniu uproszczą pożądane funkcje. Umożliwią na przykład większą kontrolę nad rozwiązaniami wideokonferencyjnymi za pomocą głosu.

ROZMAWIAŁA
KAROLINA MARSZAŁEK

Ezviz: profesjonalna technika na domowy użytek

Zmieniające się potrzeby użytkowników domowych, a także małych firm i związana z nimi większa przystępność cenowa rozwiązań inteligentnego domu przyczyniają się do rozwoju tego segmentu. W zgodzie z tym trendem na rynku pojawiła się linia produktów Ezviz, która jest dostępna za pośrednictwem Grupy Hikvision, globalnego dostawcy rozwiązań z zakresu monitoringu wizyjnego.

Ezviz (od ang. easy vision) to marka stworzona zgodnie z trendem smart life, w ramach którego zaawansowane rozwiązania z rynku profesjonalnego są dostosowywane do potrzeb i możliwości użytkowników domowych. Jednym z nadrzędnych celów w przypadku marki Ezviz jest połączenie komfortu użytkowania i bezpieczeństwa.

Główną grupą produktową nowej marki na polskim rynku są kamery IP. Wśród nich można wyróżnić kompaktowe modele do użytku domowego, czyli zapewnienia kontaktu z bliskimi w czasie wyjazdu, kontroli powrotu dziecka ze szkoły bądź niani opiekującej się dzieckiem. Kolejną rodzinę kamer IP tworzą modele do monitoringu zewnętrznego z klasą szczelności IP66 oraz do stref zagrożonych wandalizmem o klasie odporności na udary IK10. Te kamery do złudzenia przypominają swoje odpowiedniki z rynku profesjonalnego – nic w tym dziwnego, bowiem wszystkie modele mają parametry oraz funkcje doskonale znane w CCTV, jak np. WDR (Wide Dynamic Range), mechaniczny filtr podczernieni, redukcja szumów 3D czy detekcja ruchu.

BEZPIECZEŃSTWO W DŁONI

Obraz z kamer Ezviz w kilku prostych krokach można przenieść na ekran smartfona, na który użytkownik otrzyma również powiadomienie o wykryciu ruchu. Doskonałym uzupełnieniem oferty kamer IP jest bowiem system sensorów z hubem alarmowym A1. W jego skład wchodzi: czujnik ruchu PIR, sensor otwarcia drzwi lub okna oraz czujnik zalania. Do kontroli systemu służy pilot wyposażony w przycisk wezwania pomocy, aczkolwiek cały system można również obsługiwać za pomocą aplikacji na smartfon.

Niezwykle istotne jest, że wszystkie urządzenia inteligentnego domu Ezviz można obsługiwać przy użyciu jednej aplikacji. Użytkownik otrzymuje powiadomienie o wykryciu ruchu przez kamerę, a także powiadomienie o alarmie z huba alarmowego A1, również z obrazem wideo, jeśli integrator zsynchronizuje kame-



rę z sensorem. Aplikacja umożliwia obsługę systemu sensorów A1, a poza poglądem na żywo obrazu z maksymalnie czterech kamer także odtwarzanie wideo z archiwum.

Co ważne, w przypadku modeli obrotowych możliwe jest wykorzystanie smartfona do sterowania kamerą. Tryb zachowania prywatności uruchamiany z aplikacji skutkuje zatrzymaniem rejestracji i transmisji wideo oraz audio (podglądu na żywo); w przypadku kamer obrotowych – powrót kamery do osłoniętej części obudowy, co dodatkowo zwiększa komfort użytkownika.

Szczególną uwagę twórcy produktów Ezviz poświęcili kwestii bezpieczeństwa transmisji danych i ochronie dostępu do kamer. Dlatego też transmisja audio i wideo jest kodowana, a dostęp dwustopniowo uwierzytelniany przez podanie hasła i loginu użytkownika do konta Ezviz oraz przez podanie kodu weryfikacyjnego przy pierwszym włączeniu obrazu z danej kamery.

Co wyróżnia produkty marki Ezviz spośród licznych rozwiązań inteligentnego domu? Otóż produkty tej marki zawierają zaawansowane techniki z rynku profesjonalnego, które trafiają w ręce użytkowników domowych, przy czym zostaje zachowany niezwykle dobry stosunek ceny do jakości. Mimo najnowszych technologii i wysokiej wydajności kamery Ezviz mają kompaktowy, minimalistyczny a zarazem nowoczesny i dyskretny wygląd. Są przy tym intuicyjne i przyjazne dla użytkownika, a wszystkie urządzenia można obsługiwać za pomocą jednej aplikacji. Twórcy rozwiązań sieciowych Ezviz koncentrują się wyłącznie na produktach smart home, jednocześnie dużo inwestując w rozwój urządzeń tej marki. Dlatego niebawem możemy spodziewać się nowych rozwiązań, m.in. sterowników do automatyki budynku, które dopełnią ekosystem Ezviz.

Więcej informacji: WWW.EZVIZ.EU/PL

TOMASZ KOWALEWSKI, REGIONALNY MENEDŻER SPRZEDAŻY EZVIZ,

TOMASZ.KOWALEWSKI@HIKVISION.COM



Damian Kwiek
szef informacji i komunikacji
portalu Chip.pl

Technologia zepchnie nas z fotela kierowcy...

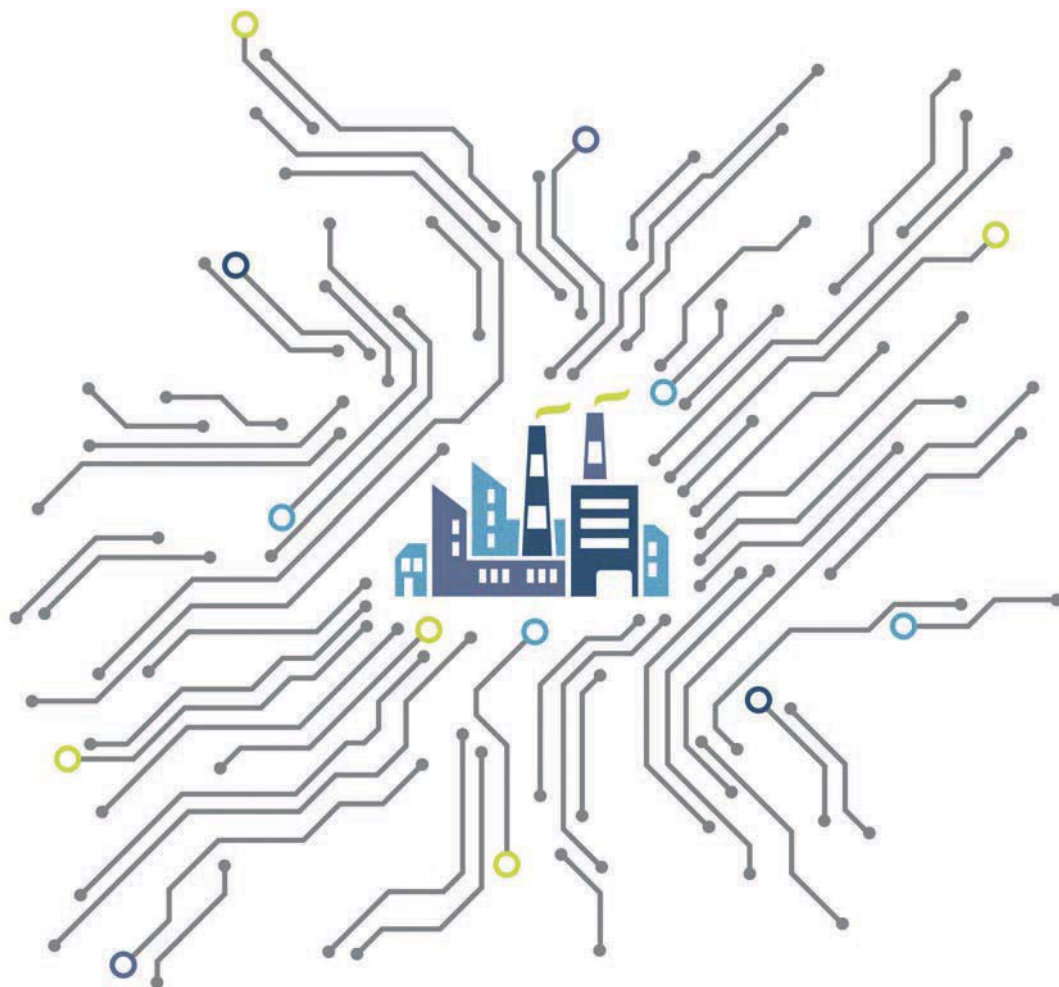
...I WYLĄDUJEMY NA SIEDZENIU DLA PASAŻERA. ZRESZTĄ INNYCH SIEDZEŃ NIE BĘDZIE.

Przesadzam? Jeśli nawet, to nieznacznie. We wrześniu pojechałem na targi motoryzacyjne Internationale Automobil-Ausstellung we Frankfurcie. Możecie zapytać, w jakim celu, skoro jestem dziennikarzem technologicznym zajmującym się przede wszystkim komputerami oraz Internetem. Właściwie najlepszej odpowiedzi udzielił pracownik jednego z motokoncernów, który w pewnym momencie zażartował: „w zasadzie powoli przestajemy być producentem aut, a stajemy się mobilną platformą z usługami”.

Co ta wizja oznacza w praktyce? Świetnie pokazują to targi IAA we Frankfurcie, ale także intensywne prace BMW i Intela, które obserwowałem niedawno w Monachium, czy wreszcie rozmowy z ludźmi z Mercedesa. Efekty na ulicach powinniśmy zobaczyć około 2020 r. Mniej więcej wtedy BMW i Mercedes powinny pokazać gotowe autonomiczne samochody. Bardzo możliwe, że dołączą do nich również Volkswagen i Tesla. Trzeba pamiętać, że obok aut osobowych jest też jeszcze sektor pasażersko-transportowy. Tu możemy liczyć nie tylko na Elona Muska. We Frankfurcie widziałem gotowy mały autobus zbudowany przez Continentala. Autonomiczny mikrobus już wozi pasażerów na testowym odcinku miasta. Przy czym Continental nie zamierza sam produkować autobusów. Jego żółty pojazd to „żywa” demonstracja rozwiązań sprzedawanych przez tę firmę, m.in. czujników analizujących uliczną sytuację wokół autobusu, w tym przede wszystkim zachowanie pieszych.

I tak się właśnie zastanawiam... Choć czasem chętnie, zwłaszcza gdy jestem zmęczony, wsiadłbym do samoprowadzącego się pojazdu, to czy byłbym w stanie tak do końca zaufać sztucznej inteligencji? Jako kierowca mam wiele doświadczeń, kiedy niejako na wyrost zachowywałem ostrożność, bo spodziewałem się na drodze czegoś niekonkretnego, nierzadko na zasadzie przeczucia. To wydaje się może nieracjonalne, ale dzięki temu uniknąłem iluś tam niebezpiecznych sytuacji. Owszem, człowiek na pewno będzie popełniał za kierownicą więcej błędów niż dobry, dopracowany algorytm. Ale czy samochodowa AI będzie zdolna do potrzebnych niekiedy, nieprzewidywalnych reakcji? Czy brak takich umiejętności, zwłaszcza kiedy na drogach będą też auta z kierowcami, nie zrodzi dodatkowego, nieznanego teraz niebezpieczeństwa? Być może nie są to wcale pytania retoryczne.

**Co
wybierze
algorytm:
pieszego
czy drzewo?**



IT w zakładach produkcyjnych

Przemysł się informatyzuje, a do dyspozycji ma najnowocześniejsze technologie. Także te kojarzone bardziej z fitnesssem lub gamingiem. Informatyzacja produkcji to też wyzwanie: jak nie przenieść do hal przemysłowych zagrożeń znanych ze świata IT.

TOMASZ JANOŚ

Zarządzający produkcją przemysłową coraz częściej dochodzą do wniosku, że wykorzystanie tradycyjnych metod monitoringu pracy i procesów produkcyjnych jest na tyle nie-

efektywne, iż grozi im utratą konkurencyjności. Stare metody są ponadto obciążone dużym ryzykiem powstawania błędów, co może zagrażać utrzymaniu ciągłości produkcji. Zwłaszcza że liczba procesów prze-

mysłowych kontrolowanych ręcznie jest zaskakująco duża. Według obejmujących wiele regionów świata (w tym Europę) badań firmy Zebra obecnie aż 62 proc. pracowników w zakładach przemysłowych

wykorzystuje papier i długopis w celu rejestrowania istotnych etapów produkcji. Wobec takiego stanu rzeczy integratorzy mogą spodziewać się wielu projektów, bo jednocześnie – jak prognozują autorzy raportu – w wyniku informatyzacji do 2022 r. odsetek pracowników wprowadzających dane ręcznie spadnie do 20 proc.

Ma to być efekt wdrażania koncepcji Przemysłu 4.0 oraz „inteligentnej fabryki”. Bez względu jednak na nazewnictwo cyfryzacja w zakładach produkcyjnych będzie się przejawiać coraz większą automatyzacją i wykorzystaniem nowych rozwiązań, np. identyfikacji radiowej (RFID), urządzeń ubieralnych, biometrii oraz wielu innych, stale rozwijanych technologii. W efekcie pracownicy zyskają możliwość monitorowania procesów fizycznych zachodzących w fabryce, a zarząd będzie w stanie podejmować lepsze, bo oparte na precyzyjnie mierzonych wskaźnikach decyzje.

W kontekście przemysłu sporo mówi się o zjawisku Internet of Things, które w przypadku zakładów produkcyjnych jest nazywane przemysłowym internetem. To nic innego jak użycie w halach produkcyjnych różnego rodzaju czujników, kontrolerów i mikrokomputerów, połączonych z siecią komputerową i generujących dane. Umiejętna analiza przesyłanych informacji umożliwi prognozowanie trendów w produkcji, a także przewidywanie np. awarii systemów i maszyn na długo przed tym, zanim do tego dojdzie.

Istotny staje się więc jak największy wgląd w procesy produkcyjne, osiągnięty również dzięki wykorzystaniu takich rozwiązań jak systemy lokalizacji w czasie rzeczywistym (RTLS – real-time location system). Efektem nowych wdrożeń ma być uzyskanie pełnego obrazu tego, co dzieje się w zakładzie, a usprawnienie procesów ma przełożyć się na zwiększenie jakości gotowych wyrobów.

Co ciekawe, w zastosowaniach przemysłowych pojawiają się dzisiaj nawet wynalazki kojarzone zwykle z fitnesssem i gamingiem, i to w poważnych rolach. Przykładowo dzięki urządzeniom ubieralnym pracownicy fabryk czy montowni mogą korzystać z rozwiązań mobilnych, mając wolne ręce. Tym samym stają się bardziej wydajni. Ich efektywność zwiększa

także możliwość głosowego sterowania urządzeniami.

Przewiduje się, że w przemyśle znajdą swoje miejsce także rozwiązania wirtualnej (VR) i rozszerzonej (AR) rzeczywistości. Dzięki AR służby utrzymania ruchu, inne działy serwisowe oraz techniczne, a nawet produkcyjne mogą pracować szybciej, jak również popełniać mniej błędów. Specjaliści Transition Technologies, polskiej firmy informatycznej, zachęcają użytkowników do korzystania z rozszerzonej rzeczywistości przy prezentowaniu instrukcji serwisowych na fizycznych urządzeniach. Po zeskanowaniu kodu części zamiennej technik może zweryfikować, czy montuje prawidłowy element. Może też obejrzeć wizualizację instruującą go, w jaki sposób poprawnie część zainstalować.

BIOMETRIA W ZAKŁADACH PRZEMYSŁOWYCH

Zakłady przemysłowe, które zatrudniają wielu pracowników, potrzebują wydajnego i precyzyjnego systemu kontroli dostępu i rejestracji czasu pracy. Składające się na taki system terminale musi cechować odpowiednia wydajność, zapewniająca dużą przepustowość punktów kontroli. Wielu wchodzących na teren zakładu pracowników musi być szybko i bezbłędnie identyfikowanych. Gdy czas autoryza-

cji będzie odpowiednio krótki, nie będzie problemu z tworzącymi się kolejkami.

Wygodę przy kontroli dostępu zarówno pracownikom, jak i osobom odpowiedzialnym za administrowanie systemem powinno dać zastosowanie biometrii. Dla zatrudnionych w zakładach przemysłowych, którzy muszą często zmieniać odzież i przemieszczać się po dużym obszarze, brak konieczności pamiętania o zabieraniu ze sobą kart elektronicznych to duże ułatwienie w pracy.

Przedsiębiorstwo może też wykorzystać terminale umożliwiające porównywanie wzorców odcisków palców lub geometrii twarzy. Co ciekawe, tego typu profesjonalne urządzenia nie mają kłopotów z identyfikowaniem osób zatrudnionych w charakterze np. ślusarzy, spawaczy czy monterów, czyli osób mających często zniszczoną skórę na dłoniach. Gdy jednak zdarzy się, że kontrola odcisków palców nie wchodzi w grę z powodu uszkodzeń skóry, wielofunkcyjny terminal daje możliwość tradycyjnej kontroli dostępu za pomocą karty elektronicznej albo kodu PIN.

Dla wygody pracowników w takich systemach rejestruje się dwa odciski palców z obu rąk. Wtedy osoba kontrolowana może się posłużyć przy weryfikacji lewą dłonią, gdy na przykład w prawej akurat coś trzyma. Zapewnia to także dostęp pracownikowi, gdy skaleczy się w jedną z dłoni. ➤

Zdaniem integratora

□ Jacek Janiszewski, prezes zarządu IQRC Polska – Power Solutions

Na rynku odczuwalny jest brak jednofazowych zasilaczy UPS o średniej mocy, które mogłyby bez problemów pracować w bardziej wymagającym środowisku przemysłowym. Trudno też znaleźć obudowy zabezpieczające przed niekorzystnym wpływem otoczenia, w którym panuje duża wilgotność, zapylenie, występują wibracje. Znam przypadek kopalni, która była zmuszona do regularnej wymiany kilkunastu jednostek miesięcznie, bo zasilacze szybko ulegały awarii, a żaden dostawca nie był w stanie zapewnić im produktów wystarczająco odpornych na warunki środowiskowe.

□ Kamil Madej, kierownik projektu w ZETO Kielce

Duży zakład przemysłowy zwykle zaczyna od niewielkiej produkcji w jednej hali. Z czasem rozbudowuje się o kolejne obiekty. Gdy później trzeba stworzyć dla inwestora system kontroli dostępu i czasu pracy, to okazuje się, że musi zostać zaprojektowana i zbudowana cała siećowa infrastruktura logiczna ze szkieletem światłowodowym do wszystkich hal. Użycie światłowodów wynika z odległości między węzłami sieci, odporności tego medium na zakłócenia i jego cen, porównywalnych obecnie z przewodami miedzianymi.

➤ Używane do kontroli dostępu terminale mogą pełnić dodatkowe funkcje. W przypadku zaimplementowania generatora losowego możliwe będzie wyrywkowe kontrolowanie osób wchodzących na halę produkcyjną. W takim rozwiązaniu z systemem może być zintegrowany alkomat, przy użyciu którego będzie sprawdzana trzeźwość pracowników losowo wytypowanych do kontroli.

Możliwości systemu kontroli dostępu i rejestracji czasu pracy nie wynikają wyłącznie z funkcjonalności samych terminali. Bardzo duże znaczenie ma oprogramowanie zarządzające, które może być integrowane z systemami działającymi w przedsiębiorstwach i uzupełniane o kolejne moduły funkcjonalne. Jeśli umożliwia ono daleko idącą integrację, modyfikację i rozbudowę, to bez wymiany fizycznych terminali system może być

stale uzupełniany o nowe funkcje oraz integrowany np. z systemem ERP i monitoringiem wideo.

WIELE METOD WOBEC NIEJASNYCH PRZEPISÓW

Wielofunkcyjne terminale – oferujące zarówno biometryczną identyfikację osób, jak i tradycyjny sposób kontroli dostępu za pomocą np. kart czy kodów – dają większe pole manewru we wdrożeniach i zwiększają bezpieczeństwo. Umożliwiają bowiem zastosowanie dwóch wybranych metod łącznie, np. PIN-u i wzorca odcisku palca lub geometrii twarzy.

Są także rozwiązaniem, które jest zgodne z nie do końca jeszcze ustalonymi i jasnymi przepisami o ochronie danych wrażliwych. Dane biometryczne są bowiem

do takich zaliczane i pracodawca musi mieć uzasadnioną konieczność ich rejestrowania i przechowywania. I to nawet wówczas, gdy stosowane w przedsiębiorstwach systemy z terminalami biometrycznymi nie przechowują kompletnych wzorców odcisków palców, a zapisywane dane nie mogą być wykorzystywane na zewnątrz, np. do podszycia się pod kogoś innego.

Obecnie wykładnia GODO jest taka, że biometria może być stosowana do kontroli dostępu, gdy charakter chronionego obiektu uzasadnia jej użycie. Na razie czytniki biometryczne nie mogą być natomiast wykorzystywane w przypadku rejestracji czasu pracy.

– *Użyte narzędzie musi być adekwatne do celu. W taki właśnie, dość enigmatyczny sposób GODO reguluje tę kwestię, nie dostrzegając obecnie adekwatności zasto-*



Dr inż. Mariusz Stawowski, odpowiada za strategię biznesową i zarządzanie działem technicznym Clico

Michał Semeniuk, dyrektor sprzedaży i marketingu w polskim oddziale Delta Electronics



Bartłomiej Sosenko, inżynier R&D, Autoid

Piotr Klepczarek, dyrektor regionalny na obszar Europy Środkowej w Zebra Technologies



Zdaniem producentów i dystrybutorów

DR INŻ. MARIUSZ STAWOWSKI SCADA i inne rodzaje systemów sterowania automatyki przemysłowej oparte są na technologii informatycznej. Przez to narażone są na różne działania cyberprzestępców, jak malware i kradzież haseł dostępu, co miało miejsce podczas głośnego ataku na ukraińskie firmy dystrybucji energii w 2015 r. Systemów automatyki przemysłowej nie można jednak fizycznie odizolować od obszaru IT ze względów ekonomicznych. Infrastruktura informatyczna odpowiada bowiem za zarządzanie procesem produkcji, optymalizację kosztów oraz podwyższanie wydajności i jakości.

MICHAŁ SEMENIUK Przemysł, bez względu na to, czy ciężki czy lekki, potrzebuje zasilania gwarantowanego. Przykładowo w przemyśle chemicznym przerwa w dopływie energii czy awaria związana z wahaniami napięcia może doprowadzić do przestoju, po którym dużo czasu zabierze ponowne uruchomienie produkcji. Wytwarzane substancje mogą zastygnąć, niszczyć się maszyny, potrzebne jest oczyszczanie linii produkcyjnej. Zastosowanie UPS-ów zapewni zachowanie ciągłości produkcji lub jej bezpieczne wstrzymanie.

BARTŁOMIEJ SOSENKO Systemy do rozliczania czasu pracy przez lata ewoluowały od prostego wpisywania się do książki po zaawansowane rozwiązania, które umożliwiają dzisiaj pracodawcom precyzyjne określenie kosztów produkcji. Dzięki terminalom na liniach produkcyjnych wyliczany jest dokładnie czas, który zajmują konkretne czynności. W rezultacie zakład przemysłowy może lepiej zaplanować produkcję, optymalizując koszty pracy na poszczególnych stanowiskach.

PIOTR KLEPCZAREK Firmy przemysłowe będą w najbliższym czasie zwiększać wydatki na nowoczesne technologie informatyczne, które umożliwią im rozwój oraz wpłyną na wzrost konkurencyjności. Ciągłe przy rejestrowaniu informacji w zakładach produkcyjnych najczęstszymi narzędziami są kartka i długopis. Potrzebna jest chociażby sprawna komunikacja między linią produkcyjną a łańcuchem dostaw – i nowe technologie bardzo ją ułatwiają. Prognozy mówią, że wykorzystanie przemysłowego Internetu rzeczy i technologii RFID będzie w najbliższych latach szybko rosło.

sowania biometrii do systemu rejestracji czasu pracy – mówi Kamil Madej, kierownik projektu w ZETO Kielce.

Co prawda, resort cyfryzacji właśnie zapowiedział, że w projekcie nowych przepisów o ochronie danych osobowych znajdują się regulacje, które z jednej strony umożliwią pracodawcom stosowanie czytników linii papilarnych, a z drugiej uporządkują kwestie wykorzystania monitoringu wideo, jednak wielofunkcyjne terminale pozostaną rozwiązaniami nie tylko wzmacniającymi bezpieczeństwo, ale również chroniącymi pracodawcę przed ewentualnymi sporami prawnymi.

Dlatego klient decydujący się na wdrożenie kontroli dostępu bazującej także na metodach biometrycznych powinien wytłumaczyć pracownikom, jak wygodna będzie dla nich rejestracja w systemie wzorca palca i postarać się o ich zgodę na to.

– Jednak, dla własnego spokoju, powinien jednocześnie poinformować pracowników, że nie ma przymusu używania biometrii, bo czytniki umożliwiają także tradycyjną identyfikację za pomocą kart – radzi Kamil Madej.

OSTROŻNIE Z INTEGRACJĄ IT/OT

Integrator IT wkraczający w świat przemysłu zaczyna z miejsca stykać się z zagadnieniami z obszaru automatyki i technologii operacyjnych – OT (Operational Technology). Chodzi o sprzęt

i oprogramowanie, które zostały zaprojektowane do wykrywania albo wprowadzania zmian w fizycznych procesach produkcji. Bezpośredni monitoring maszyn i ich sterowanie za pomocą technologii OT są coraz bardziej zaawansowane. Możliwości konwergencji IT/OT, czyli likwidowania podziałów między rozłącznymi dotąd obszarami, systematycznie przybywa. W rezultacie użytkownik może wykorzystywać dane generowane przez środowisko przemysłowe do predykcyjnego utrzymania ruchu i unikania awarii, zwiększania wydajności i niezawodności, ograniczania zużycia energii itp.

Z jednej strony oznacza to nowe możliwości rozwoju biznesu dla integratorów IT, z drugiej zaś nowe wyzwania. Muszą oni bowiem wyjść poza tradycyjną ofertę i zwrócić się do dostawców, którzy rozumieją i specjalizują się w zagadnieniach związanych z OT, takich jak systemy SCADA i programowalne sterowniki (PLC). Powinni także posiadać umiejętność rozwiązywania dylematów, do jakiego stopnia obszary IT i OT powinny być zintegrowane, a na ile pozostać niezależne. Ich konwergencja przynosi bowiem zagrożenia znane ze świata informatycznego, co dla środowiska przemysłowego może mieć bardzo poważne konsekwencje.

– Integrator planujący zabezpieczenia dla systemów sterowania automatyki przemysłowej powinien mieć na uwadze dwa główne scenariusze narusze-

nia bezpieczeństwa, jakie mogą wystąpić – tłumaczy dr inż. Mariusz Stawowski, odpowiedzialny za rozwój strategii biznesowej oraz zarządzanie działem technicznym Clico. – W pierwszym cyberprzestępcy, przez włamanie do połączonych z Internetem komputerów pracowników w sieci biznesowej i wykorzystanie ich jako stacji pośredniczących, mogą uzyskać nielegalny dostęp do systemów sterowania automatyki przemysłowej. Drugi scenariusz jest podobny. Cyberprzestępcy, przez włamanie do komputerów firm serwisujących urządzenia automatyki przemysłowej, mogą wykorzystać je jako stacje pośredniczące.

Dlatego zalecane jest zbudowanie specjalnej strefy bezpieczeństwa separującej środowisko IT od środowiska OT. Strefa „technologicznego DMZ” może zostać wydzielona na urządzeniu firewall i zbudowana z użyciem systemów pośredniczących, np. specjalistycznych zabezpieczeń typu Privileged Access Management, kontrolujących i rozliczających dostęp do kont uprzywilejowanych użytkowników SCADA. Producenci rozwiązań z zakresu bezpieczeństwa rozwijają je obecnie tak, aby „rozumiały” protokoły i ataki związane z automatyką przemysłową.

Ważne są też szkolenia, bo często zapomina się, że bezpośredni wpływ na bezpieczeństwo ma świadomość zagrożeń u administrujących systemami automatyki przemysłowej. ■

Przełącz się na jakość

Seria DGS-1510

najnowsza generacja przełączników zarządzalnych Smart.



10G

L3

L2

QoS

IPv6
READY

D-Link
Building Networks for People



Fot. © mattkusb - Fotolia.com

Usługi MPS: od redukcji kosztów do redukcji... druku

Cyfrowa transformacja przedsiębiorstw najszybciej objawia się w tej sferze ich działalności, która jest związana z zarządzaniem dokumentami i dostępem do informacji. To oznacza coraz większe pole do popisu dla dostawców usług MPS.

KAROLINA MARSZAŁEK

Środowisko druku, jak twierdzą specjaliści, stanowi ciągle jeden z najbardziej zaniedbanych obszarów w przedsiębiorstwach i instytucjach. Zaniedbanych pod względem kontroli kosztów i bezpieczeństwa danych. Raporty Gartnera mówią wręcz o tym, że nawet 90 proc. przedsiębiorstw nie potrafi chociażby w przybliżeniu określić, ile wydaje na druk. Z drugiej strony ta sama firma badawcza podaje, że profesjonalna kontrola tego obszaru zapewnia w zasadzie od ręki

ograniczenie liczby wydruków o 26 proc. Potwierdzają to praktycy z polskiego rynku, dodając, że jest to absolutne minimum, bo zdarza się, że gwarantują klientom możliwość redukcji kosztów o 50, a nawet 60 proc.

O tym, do jakiego stopnia można nie pannać nad kosztami generowanymi przez infrastrukturę druku, dajmy na to w instytucji państwowej, świadczy przykład, który przedstawiono podczas wrześniowego spotkania partnerskiego Epsona. Odnosił

się do jednego z polskich urzędów skarbowych. Zakupiono w nim drukarki producenta X, po 1,3 tys. zł za sztukę, do których komplet materiałów eksploatacyjnych kosztuje... 1,5 tys. zł. I jeszcze taki przykład, pewnie bliższy życiu: otóż rodzice dzieci w wieku szkolnym niejednokrotnie spotykają się z sytuacją, że nauczyciele proszą o skopiowanie tzw. kart pracy dla uczniów – zwykle w bardzo dużej liczbie. Można ze sporym prawdopodobieństwem założyć, że rodzice biorący na siebie to zadanie są

pracownikami dużej firmy, w której wygenerowane przez nich wydruki zginą w niekontrolowanej powodzi innych, albo też reprezentują instytucję państwową, borykającą się z podobnym problemem.

DOBRY PROSTY POZĄTEK

Zdaniem ekspertów wśród klientów biznesowych rośnie już jednak świadomość, że wszelkie procesy związane z używaniem urządzeń drukujących w ich firmach trzeba lepiej kontrolować. To oczywiście spodziewany od dłuższego czasu motor wzrostu na rynku usług MPS. Jak twierdzą specjaliści, przedsiębiorstwa i instytucje już dążą do tego, aby pełna kontrola nad środowiskiem druku odbywała się z pomocą zewnętrznych, wyspecjalizowanych firm IT. W przyszłości zjawisko to powinno się nasilać. Według danych IDC dla rynku EMEA systemy MPS odpowiadają za 35 proc. sprzedaży, ale w 2019 r. ich udział ma sięgnąć 50 proc.

Klienci końcowi coraz częściej chcą wiedzieć, kto drukuje i ile, na jakim urządzeniu, czy to są wydruki w mono, czy w kolorze. Dzięki specjalistycznym narzędziom monitorującym można stwierdzić i przedstawić czarno na białym, co dzieje się pod tym względem w ich środowisku, a w kolejnym kroku zaproponować jego optymalizację. Może być ona z jednej strony procesem szerokim, skomplikowanym. Ale nierzadko zdarza się, że w pierwszym podejściu wystarczą zupełnie proste działania, które mają niebagatelne znaczenie dla kosztów utrzymania infrastruktury druku w danej firmie.

Przykład? Zdaniem praktyków bywa tak, że osoby generujące duże ilości dokumentów w firmie dysponują urządzeniem drogiem w eksploatacji, niekiedy też mało wydajnym. Tymczasem pracownik, który z druku nie korzysta intensywnie, ma do dyspozycji dużo lepszy sprzęt. Prosta zamiana nie tylko wpłynie na przyspieszenie procesów, ale i z miejsca obniży koszty drukowania.

Powyższy sposób działania jest dobry nie tylko dla firmy IT, która chce rolę sprzedawcy urządzeń drukujących zamienić na funkcję doradcy, a następnie, wraz z rozwojem kompetencji – wyspecjalizowanego usługodawcy. To również

stosunkowo nieskomplikowany sposób na zdobycie nowych klientów przez tych integratorów, którzy chcą wstąpić na MPS-ową ścieżkę i wydłużyć listę kontrahentów. Potrzeby tych ostatnich w niemal każdym zakresie, również druku, niezmienne ewoluują. Stąd optymalizacja i opieka nad ich środowiskiem jest procesem ciągłym, wymagającym od firmy IT rozwoju kompetencji. Z pewnością w tego typu usługach coraz większego znaczenia będzie nabierał wysoki poziom SLA. Przy czym opieka będzie musiała być jak najbardziej proaktywna ze strony integratora, co zapewni użytkownikowi końcowemu nieangażowanie się w sprawy, które nie należą do jego core businessu.

AUDYT: NIE PSUĆ RYNKU

Jak zauważają eksperci, od około pięciu lat rośnie zainteresowanie klientów usługami audytu środowiska druku. Proces ten ma na celu określenie stanu obecnego i zaplanowanie dalszych kroków w celu optymalizacji tej sfery działania firmy lub instytucji. Warto rozwijać umiejętności w tym zakresie, ponieważ w miarę jak klienci zaczną zdobywać doświadczenie w kupowaniu usług, będą rosły ich wymagania i umiejętność oceny poziomu współpracy, który oferują poszczególne firmy. Dlatego, zamiast skupiać się na „operowaniu” ceną, trzeba zrobić wszystko, aby klient odczuł, że kooperacja z integrato-

rem przyniosła jego przedsiębiorstwu prawdziwą wartość. W przypadku audytu będzie to szczegółowa, konkretna wiedza o środowisku, na podstawie której będzie można wprowadzić określone zmiany.

Dość często niestety można się spotkać z opinią, że rynek audytów środowiska druku psuje się wprost proporcjonalnie do wzrostu popularności tego hasła. Świadczy o tym fakt, że często proces ten jest przeprowadzany przez... telefon. Tymczasem według praktyków to zadanie wielopłaszczyznowe. Konieczne jest poznanie tego obszaru u klienta za pomocą narzędzi monitorujących, jak też przesłanie historii zakupowej urządzeń oraz materiałów eksploatacyjnych. Trzeba przeprowadzić wywiad środowiskowy z użytkownikami – mają oni wówczas szansę zgłoszenia swoich uwag oraz zrobienia wizji lokalnej, która umożliwi ocenę stanu technicznego urządzeń i zajmowanej powierzchni, w tym miejsc, w jakich są one rozmieszczone.

CEGIELKA, KTÓRĄ WARTO DOŁOŻYĆ

Cegielką tą jest oprogramowanie wzbo- gacające systemy druku klientów o specjalistyczne, szyte na miarę funkcje. Jego producenci przekonują, że nic tak nie przywiąże klienta do integratora jak właśnie specjalistyczny software. Xerox na przykład wraz z wprowadzaniem >

MPS-owa ścieżka: główne kierunki rozwoju kompetencji

- automatyzacja procesów obsługi urządzeń drukujących (np. zdalne monitorowanie urządzeń i proaktywna dostawa materiałów eksploatacyjnych),
- bezpieczeństwo danych (systemy autoryzacji i wydruku podążającego),
- automatyzacja procesów wewnętrznych klienta (analiza istniejących procesów i wskazywanie możliwości automatyzacji, np. dzięki skanowaniu z rozpoznaniem tekstu i automatycznemu zasilaniu systemów danymi),
- wprowadzanie mobilności do systemów druku (np. możliwość wydruku z telefonów i tabletów),
- analiza danych (raporty dotyczące wykorzystania urządzeń drukujących wraz z sugestiami zwiększenia ich efektywności, w tym efektywności kosztowej),
- wprowadzanie aplikacji usprawniających pracę (nowoczesne urządzenia drukujące to bardziej komputery niż drukarki i można je w niemal dowolny sposób oprogramować w celu zwiększenia przydatności dla procesów klienta).

➤ rozwiązań wykorzystujących platformę ConnectKey 2017 promuje Xerox App Gallery, do której – według zamysłu producenta – mają trafiać aplikacje opracowane m.in. przez integratorów. Zresztą oni sami potwierdzają, że oprogramowanie dostosowane do potrzeb klienta biznesowego zwiększa jego konkurencyjność na rynku, a jeśli chodzi o instytucje – wprowadza ład i podnosi wydajność pracy.

W czasach, gdy rośnie znaczenie specjalizowanego softwaru u klientów, w najlepszej sytuacji znajdują się integratorzy, którzy dysponują własnymi działami deweloperskimi i tworzą własne specjalistyczne aplikacje. Tym, którzy ich nie mają, pracę zaczęli ułatwiać producenci z rynku druku. Oprócz tego, że sami dostarczają oprogramowanie umożliwiające integratorom wprowadzanie nowych funkcji do środowisk klientów, otwierają swoje systemy na zewnętrznych, specjalizowanych dostawców softwaru. Stąd na przykład współpraca Xeroxa z Ysoft czy

Optimi.doc, a Epsona z Printosocope (japoński producent ma dalsze plany w zakresie kooperacji z zewnętrznymi dostawcami oprogramowania na polskim rynku). Wy-specjalizowani deweloperzy są także otwarci na bezpośrednią współpracę z integratorami, którzy wykorzystują ich rozwiązania programistyczne i zarazem potrzebują pomocy przy obsłudze klientów wymagających niestandardowych aplikacji.

DIGITAL OFFICE NA HORYZONCIE

Ponieważ z infrastrukturą druku współdziałają – na zasadzie naczyń połączonych – systemy elektronicznego obiegu dokumentów i archiwizacji, przed integratorami otwierają się możliwości zagospodarowania kolejnych obszarów.

– Popyt na takie rozwiązania będzie stale rósł, podobnie jak rośnie ilość danych, które muszą być codziennie przetwarzane w przeciętnej firmie – twierdzi Daniel Gajkowski, Product Manager w Ricoh.

Wzrost zainteresowania systemami Digital Office jest stymulowany m.in. przez cyfrową transformację, którą przedsiębiorstwa i instytucje, co prawda w różnym stopniu, ale już przechodzą.

Systemy elektronicznych biur stały się dostępne cenowo również dla mniejszych klientów, ponieważ konieczność szybkiego dostępu do kluczowych danych zachodzi już w firmach i instytucjach każdej wielkości. Jak przypomina Ricoh, wpływ na to mają m.in. zmiany zachodzące w sposobie pracy, przede wszystkim coraz bardziej powszechnej mobilności.

– Wszystkie sektory gospodarki dążą do uproszczenia procesów związanych z dostępem i zarządzaniem dokumentami – mówi Daniel Gajkowski. – Na znaczeniu zyskują przy tym nowoczesne narzędzia usprawniające komunikację i wymianę informacji.

Specjaliści przypominają, że bardzo rozwojowym obszarem jest zarządzanie skanowaniem i procesowaniem dokumentów, a także archiwizacja oraz cały pakiet usług

Zdaniem specjalisty



Mariusz Kosturbiac,
specjalista
ds. audytów
i wdrożeń,
Printosocope

MARIUSZ KOSTURBIEC Przystawienie się integratorów na model usługowy jest konieczne, ponieważ firmy coraz rzadziej są zainteresowane kupnem samych urządzeń. Zwiększa się też znaczenie konsultingu, dlatego warto szkolić się w jego zakresie. Zauważamy od pewnego czasu, że klienta przestaje interesować, jaka marka urządzenia drukującego stanie u niego w ramach usługi świadczonej przez integratora. Sprzęt ma spełniać po prostu wymagania – a te klienci coraz częściej potrafią przedstawić naprawdę precyzyjnie. Dlatego konieczne staje się zapewnienie wysokiego poziomu SLA usług. Dzięki zaplanowaniu optymalnego rozwiązania można obniżyć koszty środowiska druku minimum o 20–25 proc. Printosocope ma klientów, u których obniżyliśmy lub wykazaliśmy możliwość obniżenia kosztów nawet o 50–60 proc.



Robert
Reszkowski,
Business Account
Manager, Epson

ROBERT RESZKOWSKI Zwrot w kierunku MPS to tendencja ogólnoświatowa. Dotyczy przedsiębiorstw z każdej branży. Dążą one do maksymalnego ograniczenia i rozłożenia kosztów, również w dziedzinie procesów drukowania. Klienci potrzebują kompleksowej usługi, umożliwiającej efektywne i ekonomiczne drukowanie. Użytkownik końcowy oczekuje też, że dostawca usługi rozwiąże kompleksowo problemy, a nawet przewidzi potencjalne trudności, które mogą wystąpić w jego środowisku druku. Rynek rozwija się więc w kierunku sprzedaży całych rozwiązań, jak najlepiej dostosowanych do potrzeb poszczególnych firm i instytucji. Rozwiązań, dzięki którym wszelkie koszty związane z drukiem będą w stu procentach czytelne.



Maciej
Amanowicz,
XPPS Business
Development
Manager, Xerox

MACIEJ AMANOWICZ Tradycyjny rynek, na którym operują integratorzy, jest coraz bardziej wymagający. Rośnie świadomość, że środowisko druku jest nieodłącznym elementem obiegu informacji w każdej firmie. Kierunkiem rozwoju w obszarze MPS powinno być budowanie kompetencji koniecznych do świadczenia kompleksowej usługi. MPS leży na styku informacji cyfrowej i analogowej, a zapewnienie wysokiego poziomu usługi i bezpieczeństwa wymaga kompleksowego podejścia, uwzględniającego analizę środowiska, zaprojektowanie rozwiązania, następnie wdrożenie go i utrzymania. Współczesny MPS powinien też polegać na ciągłej analizie środowiska oraz sugerowaniu klientowi kierunków zmian, które będą służyć realizacji jego celów.

miękkich, takich jak tworzenie i modelowanie procesów dokumentowych.

– Zarządzanie skanowaniem i obiegiem dokumentów oraz ich archiwizacja dla wielu przedsiębiorstw jest już obowiązkiem. Trudno więc wyobrazić sobie bardziej dogodną rynkowo sytuację do sprzedaży takich rozwiązań. Klienci coraz częściej oczekują również kompleksowych rozwiązań z zakresu drukowania zgodnych z najnowszymi trendami IT, jak drukowanie mobilne czy integracja z rozwiązaniami typu cloud – mówi Tomasz Wieczorek, Solutions Product Manager CEE w Sharp Electronics.

Zakres oferowanych usług oraz możliwości rozwoju zależą oczywiście od stopnia zaawansowania integratora. Jednak, jak wskazuje Tomasz Wieczorek, rozpoczęcie od samego skanowania umożliwia bezproblemowe wejście na rynek usług po relatywnie krótkim okresie szkolenia. Biznesu związanego ze skanowaniem nie powinno się ograniczać do samej sprzedaży licencji. Warto szkolić się w kierunku procesów dalszego wsparcia

Z punktu widzenia integratora

Łódzki XSystem jest przykładem integratora, który dokonał dużej zmiany w swojej strategii biznesowej. Ponieważ spółce zaczęły sukcesywnie spadać przychody z działalności na rynku poligraficznym, skoncentrowała się na perspektywicznym – według jej szefów – obszarze elektronicznego obiegu dokumentów. Jak podkreśla Adrian Weremiuk, prezes zarządu XSystem, obszar elektronicznego obiegu dokumentów jest jednym z najdynamiczniej rozwijających się rynków na świecie, również w Polsce. Z myślą o nim integrator opracował własny system klasy Enterprise Content Management o nazwie Accelo. XSystem planuje przy tym opracowanie rozwiązania umożliwiającego automatyczną klasyfikację dokumentów oraz przypisanie zawartych w nich informacji do właściwych kategorii. Będzie bazować na sztucznej inteligencji wykorzystującej metody probabilistyczne, z zakresu logiki rozmytej i algorytmy uczenia maszynowego.

Od optymalizacji środowiska druku do cyfrowego biura – czynniki wspomagające

- **rosnąca świadomość specjalizacji** – klienci coraz częściej dochodzą do wniosku, że warto dany obszar powierzyć ekspertom (outsourcing),
- **chęć ograniczania wydatków** – konieczność automatyzacji procesów, wprowadzania systemów i usług zdalnego monitorowania oraz kontroli danych obszarów, przy minimalnym zaangażowaniu zasobów własnych klienta,
- **bezpieczeństwo** – ochrona tajemnic biznesowych, jak i danych chronionych prawem,
- **mobilność** – zmiana sposobu pracy, zanikanie tradycyjnego biura na rzecz pracy zdalnej,
- **cyfrowa transformacja przedsiębiorstw** – w rozumieniu zastąpienia wielu systemów odpowiadających za kluczowe procesy w firmie jedną platformą (umiejętne łączenie technologii cyfrowych i procesów biznesowych w celu ich przyspieszenia, a nawet odciążenia klienta w ich realizacji).

klienta, który wchodzi w świat głębszej niż dotąd digitalizacji danych. Wysoka jakość wsparcia pozwoli na dalszy rozwój współpracy i „umocowania” się integratora w tych firmach, w których działa już system do zarządzania drukiem.

ZMIANY W PRAWIE – CZYNNIK WZROSTU MPS

Już wkrótce firmy będą musiały przygotować się do przestrzegania przepisów zawartych w RODO. W tym kontekście inwestycja w narzędzia podnoszące poziom bezpieczeństwa dokumentów zyskuje nowy wymiar. Przepisy RODO wymuszają na firmach i instytucjach prewencję, ocenę ryzyka w zakresie utraty danych oraz ciągły monitoring w celu wykrywania naruszeń ich bezpieczeństwa.

Jak zauważa Radosław Skowronek, Pre-Sales & Implementation Team Manager w Xeroxie, w spełnieniu tych warunków pomogą klientom właśnie zaawansowane usługi MPS – zapewniające bezpieczny przepływ danych i minimalizujące ryzyko ich wycieku. Wraz ze zbliżającym się terminem wejścia w życie unijnego rozporządzenia rośnie rola profesjonalnego audytu środowiska druku, identyfikującego słabe punkty ochrony informacji w przedsiębiorstwie, jak też wszelkich mechanizmów software’owych uniemożliwiających wykonywanie nieautoryzowanych operacji. Przepisy RODO, ale też wewnętrzna potrzeba firm odnośnie do ochrony cennych informacji będą źródłem zapotrzebowa-

nia na rozwiązania i usługi zapewniające szyfrowanie danych przechowywanych na dyskach twardych w urządzeniach drukujących oraz przesyłanych do aplikacji, jak również funkcje druku podążającego i wydruk po autoryzacji PIN-em lub kartą.

Przed dodatkowym wyzwaniem, także wynikającym ze zmian w prawie, staną placówki ochrony zdrowia, które będą musiały zmierzyć się z wprowadzeniem Elektronicznej Dokumentacji Medycznej. Pomimo ogólnie dużych trudności związanych z wdrożeniem EDM wiele ośrodków jest w trakcie takiej zmiany, co również generuje potrzeby optymalizacji procesów biurowych. Idąc dalej – jak zwraca uwagę specjalista Ricoha – ponad trzysta pięćdziesiąt powiatowych ośrodków dokumentacji geodezyjnej i kartograficznej jest zobligowanych do przeniesienia całego swojego zasobu analogowego (map, operatów geodezyjnych i innej dokumentacji) do zasobów cyfrowych do 2020 r. Wymusza to na nich rozporządzenie ministra administracji i cyfryzacji z 5 września 2013 r. w sprawie organizacji i trybu prowadzenia państwowego zasobu geodezyjnego i kartograficznego. Dodatkowo ponad trzysta wydziałów architektury i budownictwa jest zobligowanych do digitalizacji dokumentacji planistycznej zgodnie z wytycznymi zawartymi w ustawie o infrastrukturze informacji przestrzennej. One też będą szukać nie tylko dostawców rozwiązań, ale i usług zapewniających szybki oraz bezpieczny dostęp do zdigitalizowanych danych. ■

Od integratorów IT oczekujemy zrozumienia i zaangażowania

„Obecnie nie opłaca nam się przechodzić na chmurę”

– mówi Łukasz Zychewicz, kierownik Działu Systemów Informatycznych w Instytucie Kardiologii im. Prymasa Tysiąclecia Stefana Kardynała Wyszyńskiego w Warszawie.

CRN Jakie są obecnie najważniejsze potrzeby i priorytety Instytutu Kardiologii w zakresie IT?

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Instytut Kardiologii jest instytucją bardzo dojrzałą. Mamy własną, dobrze rozwiniętą infrastrukturę informatyczną, mamy własne, mocne serwery, sami zajmujemy się wirtualizacją naszych zasobów, zatrudniamy programistów – i dzięki temu integrujemy wykorzystywane programy i aplikacje. Na tym polega nasza dojrzałość. Ona determinuje nasz dalszy rozwój.

CRN Czy w takiej sytuacji jest miejsce na zyskujące coraz większą popularność usługi w chmurze?

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Obecnie nie opłaca nam się przechodzić na chmurę. Cloud computing jest rewelacyjny dla małych placówek, które jeszcze nie stworzyły własnej infrastruktury. My już jednak ponieśliśmy duże wydatki na zakupy, głównie ze środków unijnych. Jeżeli serwery mają wystarczającą moc obliczeniową, powinny służyć minimum 7–8 lat. Dopiero po tym okresie można myśleć o ewentualnych zmianach. Nie doszliśmy jednak jeszcze do tej granicy. Musimy na razie efektywnie wykorzystać posiadany potencjał.

CRN Co jest dzisiaj największym wyzwaniem dla działu IT w instytucji?

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Nasz szpital ma największą w Polsce bibliotekę obrazowych danych medycznych. Cały zbiór zajmuje

ponad 200 TB. Są to wyniki badań koronograficznych, tomografii komputerowej, rezonansu magnetycznego, echa serca, RTG. Dzienny przyrost tego typu danych osiąga poziom 100 GB. To stanowi duże wyzwanie dla IT. Musimy cały czas rozbudowywać macierz o dodatkowe półki z dyskami, żeby móc wszystko gromadzić.

CRN Dlaczego zatem nie umieszczą Państwo przynajmniej tej części zasobów w chmurze? Rozwiązania chmurowe są podobno znacznie tańsze...

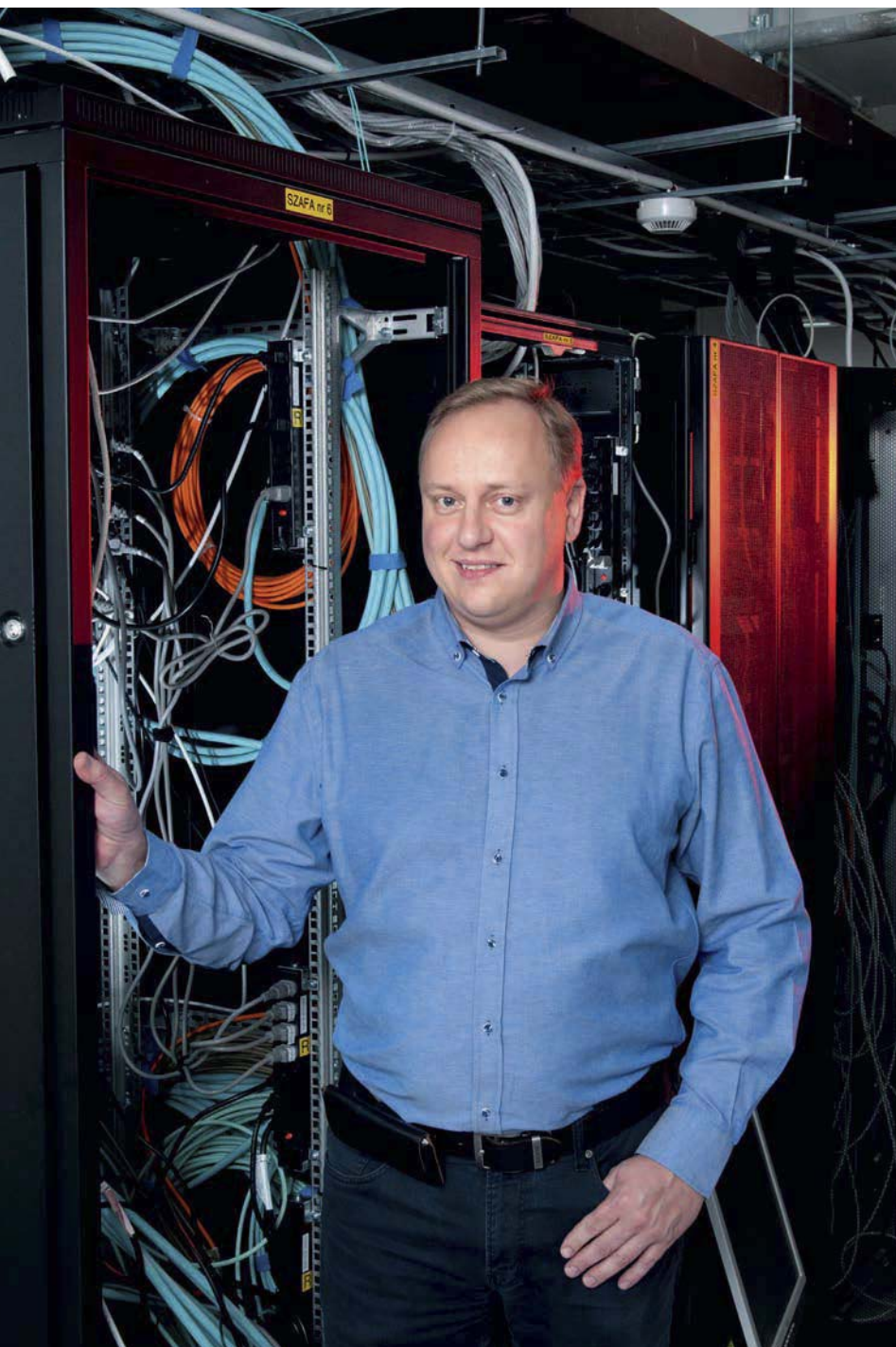
ŁUKASZ ZYCHEWICZ Robiliśmy testy z największymi dostawcami rozwiązań chmurowych. W naszym przypadku oferowane ceny usług przemawiają jednak na korzyść gromadzenia danych w firmie. Jeśli ktoś nie musi korzystać na bieżąco ze swoich zasobów, tylko wysyła informacje do przechowywania, to chmura faktycznie jest tańsza. Gdy jednak – jak w naszym przypadku – trzeba non stop korzystać z archiwalnych danych, to koszty rozwiązania typu cloud computing są wyższe. Wysokie ceny za pobieranie danych sprawiają, że chmura jest dla nas nieopłacalna.

CRN Na dodatek wasze zasoby mają specyficzny charakter.

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Tak, dane są podzielone na ogromne ilości małych plików. Jest to cecha systemu HIS – chodzi o to, żeby ułatwić lekarzom szybkie wyświetlanie wyników w postaci miniatur badań radiologicznych na komputerze w gabinecie. Z naszych testów wynika, że nie każda chmura potrafi poprawnie obsłużyć taki tryb przechowywania i dostępu do danych. Za kilka lat firmy, które (jak nasza) posiadają własne serwerownie, będą wymieniały serwery, a rozwiązania chmurowe staną się jeszcze wydajniejsze. Wówczas rachunek ekonomiczny będzie przemawiał za pójściem w kierunku cloud computing. Dużo przedsiębiorstw nie chce i nie będzie przetwarzać danych w chmurach obliczeniowych ze względu na obawę przed utratą kontroli nad systemami w wyniku działań militarnych lub blokady przez organizacje rządowe państw, w których znajdują się centra obliczeniowe.

CRN Obsługa dużego, złożonego środowiska informatycznego wymaga zespołu wykwalifikowanych specjalistów. Jakie rozwiązania w tym zakresie są przez pana preferowane?

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Rynek IT jest na tyle dynamiczny, a specjaliści kosztują tak dużo, że bardziej opłaca się nam rozwijać własny zespół deweloperski, niż podpisywać umowy z firmami zewnętrznymi. Nasi programiści wykazują się przy tym dużo większą elastycznością działania niż fachowcy z zewnątrz. Są zżyci z organizacją, czują się członkami całego „instytutowego” zespołu. To przekłada się na większe zaangażowanie w przygotowanie oprogramowania. Pracownicy mają świadomość, że dobrze napisana



aplikacja może istotnie polepszyć proces leczenia, jak również tego, iż zgromadzone dane mogą posłużyć do wielu medycznych publikacji.

CRN Duża konkurencyjność na rynku IT sugerowałaby konieczność zachowania szczególnej troski o potrzeby klienta również ze strony usługodawców zewnętrznych...

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Ta troska jest widoczna zazwyczaj do momentu podpisania umowy i zapłacenia pierwszej faktury. Do tego czasu firmy bardzo się starają, potem często jednak zostawiają klienta samemu sobie. Owszem, świadczą uzgodnioną usługę, ale

nic ponadto. Nie żyją życiem firmy, którą obsługują, nie wsłuchują się w problemy i potrzeby użytkowników, nie rozumieją specyfiki uwarunkowań branżowych. To utrudnia współpracę, bo w przypadku takiej placówki jak nasza zaangażowanie jest potrzebne non stop.

CRN Co mogłoby pana przekonać do podjęcia współpracy z zewnętrzną firmą?

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Większa dbałość o nasze potrzeby i lepsze zrozumienie uwarunkowań, w których funkcjonuje nasz dział. Co stoi na przeszkodzie, żeby firma informatyczna wprowadziła opiekuna klienta, który byłby na bieżąco z problemami obsługiwanego przedsiębiorstwa?

CRN Firmy mają przecież przypisanych do konkretnego kontraktu kierowników projektów, menedżerów sprzedaży...

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Tak, ale nam jest potrzebna stała współpraca na poziomie analityka czy architekta systemu. Chodzi o osobę, która będzie na bieżąco z nami w kontakcie, która będzie znała całą placówkę, jej potrzeby i uwarunkowania, miała doświadczenie w kontaktach z użytkownikami i potrafiła odpowiednio reagować na ich oczekiwania. Usługodawcy oczekują zazwyczaj, że klient wyłoży im wszystko jak na tacy, rola analityka, a potem architekta jest pomijana. To zniechęca do współpracy. W takiej sytuacji bardziej opłaca nam się zatrudnić własnych fachowców.

CRN Firmy oferują często gotowe rozwiązania ze standardowymi, branżowymi modelami i wzorcami działania.

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Owszem, ale to są zawsze modele generalne. Każdej firmie potrzebne są, przynajmniej w pewnym zakresie, specyficzne rozwiązania. Przedsiębiorstwo nie zawsze musi dostosowywać się do ogólnych wzorców, czasem jest lepiej i efektywniej, jeśli to oprogramowanie dostosuje się do niego. Firmy informatyczne nie chcą albo nie potrafią tego zrobić.

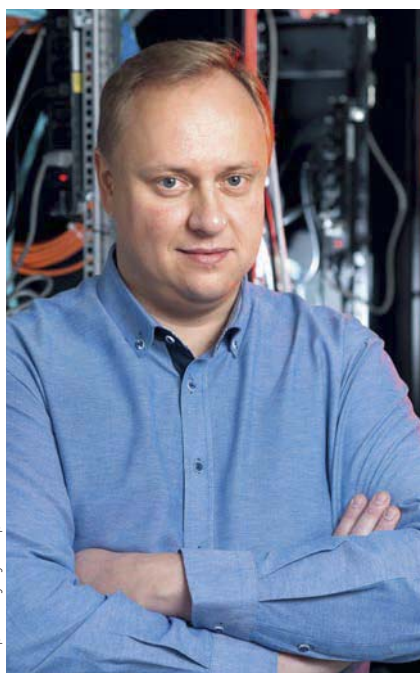
CRN Czy to oznacza, że nie ma w instytucyjnym IT takich zadań, których >

► **obsługi chętnie by się pan pozbył na rzecz zewnętrznego kontrahenta?**

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Oczywiście, że są. Przy podejmowaniu ostatecznej decyzji zawsze rozstrzyga analiza potencjalnych zysków i strat, niekoniecznie rozumianych ściśle finansowo. Obecnie na przykład zastanawiamy się nad przekazaniem w outsourcing serwisu drukarek i materiałów eksploatacyjnych. Ten obszar przysparza nam sporo problemów. Jeżeli ktoś zaproponowałby korzystne warunki współpracy, to chętnie oddalibyśmy zarządzanie wydrukami jednemu wyspecjalizowanemu partnerowi, który by nas w tym zakresie całkowicie odciążył, zapewniając stuprocentową ciągłość działania wszystkich drukarek.

CRN Po publikacji wywiadu trudno pewnie będzie się panu opędzić od handlowców z ofertami...

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Nie jestem wcale tego taki pewien. Firmy informatyczne zostały rozpuszczone przez fundusze unijne. Jeśli mają zarobić 100–200 tys. zł, to w ogóle nie podchodzą do przetargu. Jeśli do zarobienia nie ma co najmniej miliona złotych, to wiele przedsiębiorstw nie jest w ogóle zainteresowanych tematem. A jeśli już się decydują, to potem starają się i tak dyktować własne warunki współpracy.



Fot. photobyMysluk.pl

Obecnie zastanawiamy się nad przekazaniem w outsourcing serwisu drukarek i materiałów eksploatacyjnych. Jeżeli ktoś zaproponowałby korzystne warunki współpracy, to chętnie oddalibyśmy zarządzanie wydrukami jednemu wyspecjalizowanemu partnerowi.

CRN Co jeszcze byłby pan skłonny oddać w outsourcing lub kupić na rynku?

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Ucieszyłbym się bardzo, gdyby ktoś zdjął z nas ciężar szkolenia użytkowników. Szkolenia są bardzo potrzebne. Jeżeli pracownicy są dostatecznie dobrze wyedukowani w obsłudze sprzętu i oprogramowania, to i działowi IT pracuje się lepiej – nie musi zbyt wiele czasu poświęcać na obsługę zgłoszeń i rozwiązywanie, często banalnych, problemów. Żaden dział IT nie jest jednak w stanie zajmować się szkoleniami w dostatecznym zakresie. Nie ma na to ani czasu, ani środków, ani zasobów. Firma, która by zaoferowała na rozsądnych warunkach taką usługę, mogłaby liczyć na nasze zainteresowanie.

CRN A z jakimi ofertami zgłaszają się zazwyczaj do pana przedstawiciele branży IT? Jak pan ocenia ich przydatność?

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Zgłaszają się firmy, które oferują monitoring infrastruktury IT. Ma to uzasadnienie, bo w instytucie jest ona bardzo rozbudowana. Koszty takiego rozwiązania są jednak dla nas za wysokie. Oferty te odrzucamy też i z innego powodu. W związku ze specyfiką działania naszej placówki samo zautomatyzowanie monitoringu byłoby praktycznie nieosiągalne. Potrzebna jest jeszcze wyznaczona osoba, która będzie dobrze rozumiała, co się dzieje w instytucie, i potrafiła odpowiednio w każdej sytuacji zareagować. Żadna firma zewnętrzna nie jest w stanie nam tego zapewnić.

CRN Czy jest oprogramowanie, którego instytut szczególnie by teraz potrzebował?

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Mamy już zakupione główne programy i systemy, zarówno do obsługi tzw. części białej, czyli medycznej, jak i szarej, czyli administracyjnej. Zmiana dostawcy byłaby zbyt kosztowna i pracochłonna. To rodzaj długotrwałego małżeństwa, które się zawiera przy tego rodzaju wdrożeniach. Instytut obecnie korzysta z 68 systemów. Właściwie większość została zintegrowana, żeby zapewnić spójny przepływ danych. To system naczyń połączonych. Wymiana jednego elementu pociąga za sobą konsekwencje dla pozostałych.

CRN Czyli potrzebą nie jest nowe oprogramowanie, lecz sensowne zarządzanie całością systemu.

ŁUKASZ ZYCHEWICZ Firmy oferują konkretne aplikacje, zapominając, że problem nie leży w wymianie jednego programu, lecz zachowaniu integralności całego środowiska. Co z tego, że system może być lepszy, nowocześniejszy, skoro jego wdrożenie może spowodować zawirowania i komplikacje w reszcie zasobów i infrastrukturze. Nam jest potrzebne kompleksowe podejście, na które zazwyczaj oferenci nie potrafią się zdobyć.

ROZMAWIAŁ **ANDRZEJ GONTARZ**

Tech Data: zmiany w centrach danych

Dystrybutor zachęca partnerów do zmian w projektowaniu centrów danych. Nowe rozwiązania mają stanowić odpowiedź na rosnące potrzeby klientów.

WOJCIECH URBANEK

Tech Data po zakupie Avnetu planuje zwiększyć swoją aktywność w segmencie zaawansowanych rozwiązań dla klientów korporacyjnych. Dystrybutor w ramach jesiennego roadshow, którego motywem przewodnim było hasło „Dostosuj infrastrukturę Twojego centrum przetwarzania danych do potrzeb zmieniającego się świata”, zaprezentował najnowsze rozwiązania IBM, Cisco, Veeam oraz VMware.

Mobilna rewolucja, przyrastająca ilość danych i rosnąca rola programowania stawiają nowe wyzwania przed dystrybutorami. Takie czynności jak pakowanie i transport towarów schodzą na dalszy plan, a bardziej liczy się oferowanie unikalnych i zróżnicowanych usług oraz produktów.

Rafał Drewelus, Next Generation Solutions Manager, w wystąpieniu „Świat poszedł naprzód” opowiadał o najbardziej gorących trendach w branży nowych technologii. Do takowych należy oczywiście chmura, która staje się wręcz fundamentem IT. W tym przypadku Tech Data oferuje m.in. platformę usług chmurowych StreamOne, dzięki której partnerzy mogą nie tylko składać zamówienia, ale również zarządzać nimi, przeglądać historię czy weryfikować faktyczny poziom wykorzystania usług. Rafał Drewelus zwrócił też uwagę na rosnącą rolę oprogramowania, zarówno w branży nowych technologii, jak i w świecie biznesu.

– Coraz częściej spotykamy się z takimi określeniami, jak *Software Defined Storage*, *Software Defined Data Center* czy *Software Defined Networking*. Mamy więc do czynienia z przesunięciem punktu ciężkości w kierunku oprogramowania. Gdy dziesięć lat temu pytaliśmy przedstawicieli wielkich koncernów informatycznych o największe źródła zysków, na pierwszym miejscu wymieniali rozwiązania sprzętowe, a następnie usługi i dopiero na końcu software. Jednak na przestrzeni ostatnich lat wszystko się odwróciło – tłumaczył Rafał Drewelus.

Z drugiej strony wiele osób wciąż preferuje tradycyjne rozwiązania, twierdząc, że oprogramowanie jedynie zakłóca aktualny stan rzeczy, nie wnosząc żadnych przełomowych zmian. Jednak

zdaniami specjalistów Tech Daty jest odwrotnie – oprogramowanie w centrach danych to innowacja, która umożliwia wejście na wyższy poziom rozwoju.

Również producenci współpracujący z Tech Datą przywiązują coraz większą wagę do rozwiązań bazujących na aplikacjach. Tomasz Janiec, Storage Client Technical Specialist w IBM, zachęcał integratorów do zainteresowania się

pamięcią obiektową, która stanowi interesującą alternatywę dla popularnych plików. Jak wskazuje sama nazwa, dane traktowane są jako obiekty zawierające konkretne wartości, a nie zasoby identyfikowane na podstawie lokalizacji plików czy bloków. Pamięć obiektowa zapewnia nieograniczone możliwości w zakresie skalowania, a także jest tańsza, ponieważ umożliwia wykorzystanie serwerów x86.

Z kolei Cisco jest producentem najczęściej utożsamianym ze sprzętem sieciowym. Niemniej koncern z San Jose również dostrzega zmiany zachodzące w branży.

– *Chuck Robbins, dyrektor generalny Cisco, podkreśla, że podczas spotkań z klientami w Stanach Zjednoczonych nie dyskutuje się o infrastrukturze. Natomiast pojawiają się prośby o modernizację centrum danych w taki sposób, żeby mogło być zautomatyzowane i miało otwarte interfejsy API* – tłumaczył Grzegorz Krawczyk, Product Sales Specialist w Cisco. Dodał, że koncern nie zamierza poprzestać na deklaracjach i planuje rozwijać ofertę w zakresie oprogramowania dla centrów danych.

Natomiast Wojciech Cegliński, Channel Manager w Veeam Software, zachęcał partnerów do przystąpienia do programu VCSP, który umożliwia świadczenie usług backupu i odzyskiwania awaryjnego.

– *Obecnie tego typu usługi świadczy 14 tysięcy firm na całym świecie. To najszybciej rosnący obszar w Veeamie* – podkreślał Wojciech Cegliński.

Warto dodać, że obaj producenci – Cisco oraz Veeam – zacieśniają współpracę na naszym rynku i zapowiadają wspólny cykl warsztatów technicznych oraz ćwiczeń laboratoryjnych przeznaczonych dla resellerów.



Axis Partner Day: w biznesie trzeba być wcześniej

Dostawca systemów monitoringu poszerza portfolio i stawia na coraz większą kompleksowość oferty. Wdrażana strategia ma generować „ssanie z rynku”.

KRZYSZTOF PASŁAWSKI

Obecnie na rynku monitoringu i ochrony dostępu widoczny jest trend konwergencji – przenikania się różnych branż. Dlatego Axis Communications rozbudowuje asortyment o rozwiązania, które poszerzają i uzupełniają funkcje nadzoru wideo, jak systemy kontroli dostępu, interkomy i głośniki sieciowe. Celem powiększenia portfolio jest możliwość zaoferowania klientom rozwiązania end-to-end bazującego na produktach Axis (np. kamer, nagrywarek i głośników wraz z narzędziami analitycznymi). Chodzi także o zaoferowanie szeroko pojętej infrastruktury sprzętowej. Firma dodała do asortymentu m.in. stacje robocze, przełączniki sieciowe oraz nowe rozwiązania audio. Poszerzyła też ofertę produktów do kontroli dostępu.

– *To nowy obszar i wciąż uczymy się tego rynku* – przyznaje Olof Leidecker, Global Product Manager w Axisie.

Zapewnia integratorów, że bogatsza oferta zwiększa ich możliwości na rynku. Jednocześnie podkreśla, że kamery nadal mają pozostać głównym polem zainteresowania Axisu. W I poł. bieżącego roku wzrost sprzedaży produktów tej marki w Europie Wschodniej sięgnął 30 proc.



Fot. photobyMysluk.pl

Model biznesowy Axisu pozostaje niezmienny: firma sprzedaje wyłącznie pośrednio, poprzez kanał dystrybucyjny, niezależnie od skali projektu.

– *To, co się zmienia, to nasze starania o generowanie tak oczekiwanego przez partnerów „ssania z rynku”, a więc strategia push and pull* – informuje Jakub Kozak, Sales Manager Axisu w Polsce, na Ukrainie i w krajach bałtyckich.

Chodzi więc o zachęcenie partnerów do intensyfikacji działań na rynku

i o przyciągnięcie klientów za pomocą kampanii marketingowych. Jak podkreśla rozmówca CRN Polska, partnerzy Axisu muszą być aktywni i docierać do potencjalnych nabywców szybciej niż konkurencja.

– *W biznesie trzeba być albo wcześniej, albo trzeba być najtańszym. My zdecydowanie chcemy być wcześniej. Jeśli przekonamy klienta do naszych rozwiązań, nie musimy być najtańsi* – twierdzi Jakub Kozak. – *Nie oznacza to wysokich kosztów*

Zdaniem partnera

Michał Morawski, właściciel Multi Technology

W branży jestem od niedawna. Dotychczas zajmowałem się głównie wsparciem i serwisem IT w małych firmach, a także sprzedażą sprzętu, głównie laptopów. Postanowiłem poszerzyć ofertę o monitoring, bo pytają o to klienci. Zaczynam od prostych systemów, bo takie są oczekiwania użytkowników – monitoring ma być łatwy w instalacji i tani. Na razie takie projekty obejmowały kilka kamer, ale szykuje się większe wdrożenie, w zakładzie przemysłowym, gdzie zainstalujemy ok. 40 urządzeń. Sam próbuję wdrażać się w te rozwiązania. Liczę na to, że przy skomplikowanych projektach będzie można uzyskać pomoc inżynierów Axisu.

Partnerzy Axis

Communications - nagrody

Partner roku 2017 >> **mvb**

Debiut roku 2017 >> **ServiceLine**

Najbardziej dynamiczny wzrost 2017

>> **IB Systems**

Najciekawszy zrealizowany projekt 2017

>> **Elstech**

po stronie klientów, o czym może ich przekonać współczynnik TCO.

Według danych Axisu zakup kamer stanowi jedynie 16 proc. całkowitego kosztu posiadania, wydatki na akcesoria – 9 proc., pamięć masową – 8 proc., oprogramowanie – 3 proc., zaś sieć – 14 proc. Z kolei spośród kosztów TCO niezwiązanych z infrastrukturą nadzoru najwięcej trzeba wydać na wdrożenie – 10 proc. oraz utrzymanie systemu – 19 proc.

TRENDY: PAMIĘĆ I ANALITYKA

Do najważniejszych trendów w branży nadzoru wideo zalicza się dążenie do optymalizacji przestrzeni dyskowej, co zapewnia ograniczenie kosztów związanych z przechowywaniem nagrań i dostępem do nich. Jako ważne zjawiska wskazano również detekcję (np. włączenie do monitoringu radaru, termowizji) i analitykę.

– *W przyszłości sztuczna inteligencja będzie odgrywała istotną rolę w analityce* – uważa Olof Leidecker.

Wśród obszarów, w których jego zdaniem analityka udowodniła swoją skuteczność, znajduje się zarządzanie ruchem, ochrona telemetryczna, liczenie osób i analiza ich zachowania w sklepach. Z kolei wykorzystanie pamięci masowej według Axisu znacznie mniejsza – nawet o połowę – system kompresji Zipstream, wprowadzony na rynek dwa lata temu.

PANORAMA ZAMIAST PTZ

Specjaliści Axisu przewidują, że tanie kamery PTZ zostaną zastąpione kamerami panoramicznymi. Według producenta umożliwiają one zmniejszenie liczby urządzeń w systemie monitoringu, bo jeden model panoramiczny może pokryć pole widzenia czterech PTZ. Generalnie na znaczeniu powinny zyskiwać innowacje, które ograniczają koszty i podnoszą efektywność nadzoru, takie jak radar (zapewnia rozróżnienie, czy to człowiek czy zwierzę wchodzi na pilnowany teren).

– *Ogranicza to koszty monitoringu, bo załogi interwencyjne będą rzadziej jeździć do zgłoszeń* – twierdzi Olof Leidecker.

Wśród wielu nowości sprzętowych są pierwsze dwie kamery z kodekiem H.265. To na razie swego rodzaju test rynku.

>>> Trzy pytania do...



Jakuba Kozaka, sales managera Axis Communications w Polsce, na Ukrainie i w krajach bałtyckich

CRN Na czym polega strategia push and pull, która ma generować popyt na rynku?

JAKUB KOZAK Nie jest to nowa idea, ale rynek jest tak konkurencyjny, że widzimy potrzebę zintensyfikowania działań marketingowych, tak żeby zainteresować użytkowników końcowych naszą ofertą i stworzyć efekt „pull”. Musimy być bardzo aktywni, jeśli chodzi o content marketing, tak aby klienci trafiali do nas i partnerów w sposób naturalny, np. poszukując informacji o dozorze wideo. W ten sposób chcemy generować ssanie z rynku. Ale trzeba też spotykać się z klientami i doradzać im. A dotarcie do użytkowników to rola partnerów. Konieczne jest ich większe zaangażowanie, by nieco zagubionemu dziś klientowi pomóc rozeznać się w branży monitoringu i wybrać najlepsze rozwiązania. Lata temu wystarczyło go przekonać, że potrzebuje kamer. Potem, że powinien mieć kamery IP. Dziś trzeba umieć przekonać klienta do wielu innych elementów, takich jak kombinacja kamer wieloprzetwornikowych z modelami o wysokiej rozdzielczości, termowizyjnymi i analityką obrazu. To wymaga od partnera wyższych kompetencji technicznych.

CRN Wprowadziliście na rynek „nowe biznesy”, uzupełniające ofertę

– *Rynek raczej nie jest jeszcze na nie gotowy. Jakość obrazu jest świetna, ale są wysokie wymagania dotyczące dekodowania obrazu. Czyli stacja robocza musi być silna* – przyznaje menedżer.

Axis we współpracy z Canonem opracował nową kamerę Q1659. Jej obszary zastosowań to np. imprezy masowe, stadiony, dworce kolejowe. Przedstawiciele producenta twierdzą, że jest ona odpowiednią na zapotrzebowanie dotyczące identyfikacji twarzy z dużej odległości.

MONITORING DODATKIEM

Wśród firm obecnych na Axis Partner Day były zarówno te początkujące w branży

monitoringu. Które z nich okazały się najpopularniejsze?

JAKUB KOZAK Doskonale rozwija się sprzedaż głośników i megafonów sieciowych, bo umożliwiają znaczne uproszczenie instalacji już wcześniej znanych urządzeń. Kontrola dostępu to rynek nieco trudniejszy, bo nie byliśmy na nim pierwsi, ale odnotowujemy również tutaj bardzo duży wzrost zainteresowania wśród klientów.

CRN Na jakie rozwiązania jest obecnie największe zapotrzebowanie na polskim rynku?

JAKUB KOZAK Analityka obrazu wideo, systemy ITS, czyli optymalizacja ruchu w mieście z wykorzystaniem sieciowych kamer dozorowych. Jest również duże zapotrzebowanie na monitoring w handlu detalicznym. Powstaje coraz więcej rozwiązań wykorzystujących kamery, które analizują zachowania klientów i dostarczają cenne informacje marketingowe. Z czasem staną się one standardem na rynku. Do tego widzimy duży popyt na kamery wieloprzetwornikowe i wysokiej rozdzielczości. Obserwujemy na lokalnym rynku, oprócz handlu, największe zapotrzebowanie na monitoring w takich branżach jak produkcja przemysłowa oraz systemy miejskie.

monitoringu, jak i takie, dla których jest on dodatkiem do głównej oferty. Instalują one zwykle małe systemy, obejmujące kilka kamer. Doświadczeni integratorzy są jednak zdania, że nowym graczom będzie trudno sięgnąć po większe czy złożone projekty, do czego potrzebna jest renoma na rynku, wysokie kompetencje i kontakty.

Niektórzy partnerzy szukają nowych inwestycji budowlanych i dogadują się z inwestorem jeszcze przed rozpoczęciem prac. Zapewnia to przychody nawet przez kilka lat. Z punktu widzenia klientów kluczowa ma być integracja monitoringu z innymi systemami IT czy technicznymi w obiekcie. ■



AutoID stawia na biometrię

Krakowski dystrybutor rozwiązań Virdi był gospodarzem światowego zjazdu partnerów tej koreańskiej marki. Zdaniem jego uczestników w projektach kontroli dostępu klienci coraz częściej będą wybierać rozwiązania biometryczne, które zwiększają bezpieczeństwo, funkcjonalność i wygodę systemów nadzoru.

TOMASZ JANÓŚ

Zwyczącym koreańskiego producenta stało się organizowanie światowych zjazdów partnerów w różnych krajach, w których działa. Gospodarzem tegorocznej konferencji była krakowska firma AutoID, goszcząc w Wieliczce wielu dystrybutorów Virdi z całego świata, w tym z tak odległych krajów, jak Meksyk, RPA czy Indonezja.

Spotkanie było okazją do zaprezentowania całego spektrum możliwości roz-

wiazań Virdi, wymiany doświadczeń dystrybutorów i pochwalenia się wdrożeniami. Pokazano także najnowsze produkty. Wyposażony w 5-calowy kolorowy ekran dotykowy czytnik AC-7000 potrafi za pomocą dwóch samopozycjonujących się kamer dokonywać trójwymiarowego odczytu twarzy z odległości do trzech metrów. Przy jego użyciu, dzięki wbudowanemu czterordzeniowemu procesorowi, identyfikacja wzorca bio-

metrycznego trwa poniżej jednej sekundy. Z kolei dołączany przez port USB czytnik linii papilarnych Virdi FOH02 obsługuje funkcję Windows Hello, czyli w trybie plug and play umożliwia biometryczne logowanie się na urządzeniach z systemem Windows 10.

Czytniki Virdi łączą nowoczesne biometryczne metody kontroli dostępu i rejestracji czasu pracy z tradycyjnymi sposobami identyfikacji, z użyciem kart i kodów PIN. Zapewnia to większą elastyczność we wdrożeniach i zwiększa bezpieczeństwo, umożliwiając zastosowanie dwóch wybranych metod łącznie, np. PIN-u i wzorca biometrycznego (odcisku palca lub geometrii twarzy). Co ciekawe, sensory biometryczne Virdi wykrywają fałszywe wzorce linii papilarnych, bowiem – z uwagi na detekcję żywej tkanki – są niejako odporne na użycie silikonowych, kauczukowych, plastikowych czy papierowych podróbek, których wykonanie obecnie nie stanowi większego problemu.

Firma AutoID, specjalizująca się na rynku polskim w rozwiązaniach zapewniających bezpieczeństwo fizyczne, już od 10 lat jest dystrybutorem produktów Virdi. Jak tłumaczy Jarosław Pietraszewski, CEO w AutoID, zdecydowano się na współpracę z koreańskim dostawcą na zasadach wyłączności, ponieważ produkty – choć nie najtańsze – gwarantują wysoką jakość i dają duże możliwości wdrożeniowe. Swoją bazę klientów końcowych dystrybutor szacuje obecnie na blisko 600 firm, a wdrożenia obejmują zarówno duże systemy z kilkuset czytnikami, jak i małe instalacje z pojedynczymi urządzeniami.

Dział deweloperski AutoID rozwija przy tym własne oprogramowanie, które zwiększa możliwości produktów Virdi i zapewnia dostosowanie systemów kontroli dostępu i rejestracji czasu pracy do różnych, czasem bardzo specyficznych potrzeb klientów. Potwierdzają to integratorzy współpracujący z krakowskim dystrybutorem. Kamil Madej, kierownik projektu w ZETO Kielce, tłumacząc, dlaczego jego firma zdecydowała się na rozwiązanie Virdi i kooperację z AutoID, wskazuje na dużą elastyczność partnera i gotowość do spełniania indywidualnych wymagań klientów.



JAROSŁAW PIETRASZEWSKI
CEO AutoID

Naszym partnerom staramy się maksymalnie ułatwić wdrożenie u dowolnego klienta, pomagając w dostosowaniu rozwiązań do konkretnych przypadków. Zapewniamy im przy tym rejestrację zgłaszanych projektów. Współpracujące z AutoID firmy mają dostęp do naszej „strefy partnera”, w której jest możliwość pobierania materiałów informacyjnych i instruktażowych, cenników oraz oprogramowania. Organizujemy też szkolenia i konkursy, nagradzając integratorów, którzy wyróżniają się wielkością sprzedaży.

BenQ: monitor dla projektantów



PD2500Q to monitor z matrycą IPS o przekątnej dł. 25 cali i rozdzielczości 2560 x 1440 pikseli. Jasność obrazu sięga 350 nitów, a kontrast 1000:1. Urządzenie jest przeznaczone dla projektantów. Ma certyfikat Technicolor. Każdy egzemplarz jest fabrycznie kalibrowany do 100 proc. zgodności z paletą sRGB i Rec. 709. Panel ma zdefiniowane w menu tryby wyświetlania: CAD/CAM, Darkroom, Animacja i sRGB. Cienka ramka o szerokości 8 mm i gniazdo Display-

Port out umożliwiające połączenie dwóch stojących obok siebie monitorów. Diody podświetlające ekran nie migocą (funkcja Flicker-free), ograniczono emisję niebieskiego światła, co oszczędza wzrok. Jasność obrazu jest automatycznie dostosowywana do otoczenia.

Cena: 1490 zł. Gwarancja: 3 lata w trybie door-to-door.

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

HP: najsmuklejszy laptop

HP Spectre 13 drugiej generacji to według producenta najsmuklejszy na świecie laptop z ekranem dotykowym. Ma 10,4 mm grubości i waży 1,1 kg. Urządzenie wyposażono w 13,3-calowy wyświetlacz o rozdzielczości 4K (8,2 mln pikseli), czterordzeniowy procesor Intel Core 8. generacji z serii U (i5 lub i7) oraz do 16 GB RAM LPDDR3. Pamięć masowa to maksymalnie 1 TB na nośniku SSD PCIe. Wśród złączy jest USB-C Thunderbolt. Obudowę wykonano z aluminium i włókien węglowych. Głośniki umieszczono powyżej pełnowymiarowej, podświetlanej klawiatury, co ma zapewnić lepszą jakość dźwięku.

Cena: od 5899 zł. Gwarancja: 2 lata.

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



Epson: nowe drukarki bez kartridżów

Producent wprowadził na rynek nową generację maszyn ITS - EcoTank ITS (L4150, L4160, L6160, L6170, L6190). Urządzenia działają na zasadzie stałego zasilania w atrament, bez użycia kartridżów. W porównaniu z poprzednimi seriami zmodyfikowano konstrukcję, przez co sprzęt ma być łatwiejszy w obsłudze. Pojemnik na atrament, który wcześniej znajdował się z boku urządzenia, przeniesiono na jego przód. Według zapewnień producenta nowe butelki łatwiej otworzyć. Wprowadzono też mechanizm gwarantujący napełnienie pojemnika odpowiednim kolorem.

Ponadto oferta została znacznie poszerzona. EcoTank obejmuje urządzenia dla konsumentów, małych domowych biur i firm, a także do powieliania zdjęć. Maszyny mogą drukować dwustronnie, z maksymalną szybkością 15 str./s.

Sugerowane ceny: od 740 zł do 1,7 tys. zł. Gwarancja: 3 lata.

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



Yealink: AiO do wideokonferencji

Yealink VC800 to system wideokonferencyjny przeznaczony do średnich i dużych sal. Jest to konstrukcja All-in-One, obejmująca mostek, kamerę, głośnik, mikrofon (lub bezprzewodowe urządzenia). Umożliwia jednoczesne połączenie z 24 uczestnikami konferencji.

Elementem systemu jest telefon Yealink CP960 z głośnikiem Harman Kardon i dwoma bezprzewodowymi mikrofonami DECT, które wychwytyją głos w promieniu 360 st. z odległości 6 m. VC800 umożliwia także np. przesyłanie dokumentów i prezentacji z podłączonego komputera. Wykorzystuje standard kompresji wideo H.265/HEVC.

Rozwiązanie Yealink jest kompatybilne z systemami wideokonferencyjnymi innych producentów, można je zintegrować z platformami chmurowymi. Cena katalogowa: ok. 30 tys. zł netto. Gwarancja: 1 rok.

- **KONTEL**, www.kontel.pl





Chcesz, aby Twoi klienci byli liderami transformacji cyfrowej? Pomóż im wyznaczyć priorytety

Biorąc pod uwagę tempo, w jakim cyfrowe innowacje rewolucjonizują różne branże na całym świecie, nic dziwnego, że większość prezesów firm odczuwa presję, aby najszybciej - na ile pozwala ich budżet - znaleźć i wdrożyć odpowiednie rozwiązania.

JACEK POŚWIATA

Wielu z nich odkrywa jednak, że aby zostać cyfrowym liderem, nie wystarczy tylko znać się na technologiach. Trzeba stworzyć elastyczną organizację, która będzie potrafiła wyczuć, jakiego typu zmiany są niezbędne, i szybko zaspokoić zidentyfikowane potrzeby za pomocą maksymalnie konkurencyjnego rozwiązania.

Z naszego doświadczenia wynika, że firmy w większości są już przesiąknięte

technologiami IT i szybko się uczą, jak mogą one przekształcić ich działalność. Zazwyczaj zespoły pracujące w terenie zdają sobie sprawę z zagrożeń i możliwości, jakie niesie cyfryzacja w obszarze działania, za który odpowiadają - i to zazwyczaj lepiej niż ośrodek centralny firmy. Na tym etapie mają już swoje własne aplikacje, wdrożoną robotykę, nawiązaną współpracę z dostawcami IT albo wykorzystują dane do analizowania swojej

działalności i podejmowania lepszych decyzji.

Problem polega na tym, że te działania często są spontaniczne i nieskoordynowane. Bez odpowiednich ram i planowania na poziomie przedsiębiorstwa jako całości najlepsze z tych inicjatyw nie zdobędą uwagi i nie przyciągną inwestycji, na jakie zasługują. Aby zadbać o efektywność, prezesi muszą mieć całościowy obraz cyfrowych zagrożeń i szans, przed jakimi

stają kluczowe części przedsiębiorstwa, a także znaleźć sposób na powiązanie ich z ogólną wizją tego, jak cyfryzacja przekształca krajobraz konkurencyjny.

Efektywne zarządzanie transformacją cyfrową firmy powinno się skupić na trzech obszarach.

1. OKREŚLENIE, GDZIE ZMIANA JEST POTRZEBNA NAJBARDZIEJ

Technologie cyfrowe inaczej wpływają na każdą firmę, najczęściej jednak tworzą lub niszczą wartość w czterech kluczowych obszarach jej działalno-

Nawet najbardziej klarowna strategia cyfrowa nie powiedzie się, jeśli pracownicy nie będą przygotowani na jej przyjęcie.

ści: zaangażowaniu klienta, produktach i usługach cyfrowych, wynikach operacyjnych oraz przygotowaniu do przyjęcia przełomowych nowych modeli biznesowych. Wypracowanie jasnego stanowiska na temat szans i zagrożeń w każdym obszarze pomoże ustalić, które z przewag konkurencyjnych firmy wymagają najwięcej uwagi i gdzie należy skoncentrować inwestycje.

2. ARANŻOWANIE ZMIANY

Nawet najbardziej klarowna strategia cyfrowa nie powiedzie się, jeśli pracownicy nie będą przygotowani na jej przyjęcie. Równie duże znaczenie jak określenie, gdzie zmiana jest potrzebna, ma przygotowanie potencjału i procesów, które umożliwią jej wprowadzenie. Na przykład bardzo często wąskie gardło cyfrowej transformacji stanowi dział IT, ponieważ jest niejako pogrążony w starych procesach i wymaga znaczącego przeformułowania, aby można go było mocniej powiązać ze strategią, jednocześnie kreując bardziej elastyczne podejście do rozwoju. Aby zmiana się utrzymała, trzeba wykonać ciężką pracę polegającą na zde-

finiowaniu nowych ról, dodaniu nowych umiejętności i przyjęciu nowych metod pracy. Jest też ważne, aby starannie zaaranżować zmianę, określając, kto będzie kierował działaniami i jaka będzie ich kolejność.

3. DANIE LUDZIOM MOŻLIWOŚCI DZIAŁANIA

Z takiego podejścia w oczywisty sposób wynika zasadnicze znaczenie modelu planowania dla mobilizowania kadry kierowniczej, aby lansowała konkretne inicjatywy. Wiele z modeli transformacji cyfrowej dotychczas wdrożonych przez liderów było dystrybuowanych globalnie w ramach całego przedsiębiorstwa za pośrednictwem „cyfrowych przekazników”, czyli orędowników zmiany w obrębie danego regionu i jednostki organizacyjnej. Te działania są planowane centralnie, w rytmie, który poprawia absorpcję zmian, i tak, aby zachować spójność z zamysłem.

To podejście polega na tym, aby na każdym poziomie przedsiębiorstwa dać ludziom możliwość działania, tak aby mogli współpracować w celu projektowania i wdrażania rozwiązań. Również tutaj potrzebne są kluczowe zmiany organizacyjne i kulturowe. Na przykład wszyscy muszą mieć dostęp do danych klientów oraz danych analitycznych i narzędzi wizualizacyjnych do ich interpretowania – to informacje, które zazwyczaj są gromadzone w określonej części firmy.

Tylko prezes czy dyrektor jest w stanie zarządzać procesem zmiany, likwidując istniejące granice, dając zespołom uprawnienia do ustalania nowych reguł i zapewniając ramy strategiczne, które będą wspierać nowy porządek. Często ma sens delegowanie tych zadań przez prezesa osobie odpowiedzialnej za ich rozplanowanie, jaką jest Chief Digital Officer. Osoba ta musi otrzymać wszelkie uprawnienia, które umożliwią jej wyegzekwowanie zmian w całej firmie w imieniu prezesa. Na nic innego nie ma czasu.



AUTOR JEST DYREKTOREM ZARZĄDZAJĄCYM FIRMY KONSULTINGOWEJ BAIN & COMPANY W POLSCE.

ARTYKUŁ PIERWOTNIE UKAZAŁ SIĘ NA HBRP.PL.



NAJLEPIEJ POINFORMOWANY
PORTAL W BRANŻY IT

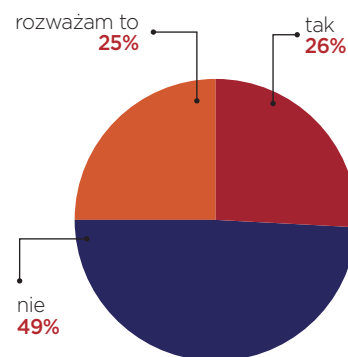
CRN.pl

J E S Z C Z E
więcej

INFORMACJI

CRN SONDA

Czy planujesz podnieść swoje kwalifikacje, przez większy niż do tej pory udział w płatnych szkoleniach oferowanych przez producentów/dystrybutorów?



Źródło: CRN.pl

CRN POLECA

- Branża IT pisze do Morawieckiego
- Monitoring IP: biznes na inteligencji
- Widowskowe IT
- Producenci PC wchodzą na rynek medyczny
- Leasing od Lenovo: łatwiejsza sprzedaż pecetów



Ireneusz Dąbrowski

Homary zastąpiły ośmiorniczki.

Będzie wojna!

KIEDY, GDZIE, KOGO I Z KIM? TO PYTANIA CISNĄCE SIĘ NA USTA ZAPEWNE NIEJEDNEMU CZYTELNIKOWI PO PRZECZYTANIU POWYŻSZEGO TYTUŁU. ZACZNĘ OD TEGO, ŻE MOJE PRZEŚWIADCZENIE NIE WYNIKA ZE STATYSTYKI URODZEŃ – JAK WIADOMO, WIĘCEJ RODZĄCYCH SIĘ CHŁOPCÓW NIŻ DZIEWCZĄT MA ZWIASTOWAĆ CZASY WOJENNE. NIE DOTARŁEM TEŻ DO INFORMACJI TAJNYCH SŁUŻB OBCYCH WYWIADÓW (O NASZYCH NIE PISZE, BO ICH ZAPEWNE OBOWIĄZUJE SOKRATEJSKA PEWNOŚĆ: „WIEM, ŻE NIC NIE WIEM”). TO INFORMACJA Z... GAZET.

Tak, to one piszą, że po obu stronach Atlantyku w ostatnim roku niesamowitą poczytnością wśród polityków cieszy się „Wojna peloponeska” Tukidydesa. Nasi rządzący i opozycjoniści też podobno nie stronią od tego dzieła. Jeśli do tego dodamy poprzednią popularność „Sztuki wojennej” Sun Tzu oraz niegasnący popyt na „Księcia” Niccolò Machiavellego (też o wojnie, tylko trochę nam bliższej i kulturowo, i czasowo, i geograficznie), to mamy pełnię złowieszczy obrazu.

Bo po co politycy czytaliby książki, jeśli nie chcieliby wykorzystać przyswojonych treści? Przecież nie po to, aby wyjść na tych, na których nie chciał wyjść naturaszczyk Jan Himilbach, kiedy zaproponowano mu naukę angielskiego z perspektywą wyjazdu do Hollywood... Zatem już się boję, i to nie na żarty. Do tego ta coraz powszechniejsza psychoza: ustanowienie obrony terytorialnej i tłumy garnące się do wojska, oddziałów paramilitarnych lub innych organizacji o podobnym charakterze. I te podnoszone wydatki na sprzęt wojskowy. Oczywiście na potrzeby obronności, bo przecież nikt nie inwestuje w celu agresji. A przynajmniej o tym nie mówi.

Zatem kto będzie kogo napadać, skoro wszyscy są gotowi do obrony, a nikt do ataku? Temu oczywiście towarzyszy odpowiednia retoryka w stylu „nie oddamy ani guzika” czy „nasza armia jest silna”. Bo niby wydajemy więcej, ale na co? Helikoptery wstrzymane już od roku, tymczasem do końca 2016 miało być ich 2 (!), a kilkanaście do połowy 2017. Patrioty? Na razie to my jesteśmy patriotami, niezależnie od okoliczności, bo rakiety będą (może) kiedyś. Homary? Te chyba zastąpiły niesławne „ośmiorniczki” jako znamiona luksusu i rozpasania władzy, bo stosowne wyposażenie i środki prowadzenia wojny ciągle są na liście pobożnych życzeń.

Jeśli ktoś myśli, że właśnie przytoczyłem argumenty przemawiające za tym, że wojny nie będzie, to się myli. Najczęściej wojnę prowadziliśmy, nie będąc do niej ani przygotowani, ani właściwie uzbrojeni, ale za to otoczeni gorącymi w deklaracjach, choć raczej fikcyjnymi (w czynach) sojuszami. Można powiedzieć, że im więcej o wojnie wszyscy gadają, a mniej robią, tym ona bardziej prawdopodobna. I do tego ten ciągły

kamuflaż. Przede wszystkim w warstwie werbalnej. Ta nowomowa, zastępująca często efekty realnych działań, mająca wystraszyć przeciwnika, to prężenie mięśni, które ma za cel przykrycie prawdziwego stanu rzeczy.

Maskowanie to też ostatnio moda biznesowa i w naszej branży. Te reorganizacje, restrukturyzacje, zmiany personalne decydentów, nadawanie nowych znaczeń pojęciom starym albo wręcz tworzenie nowych. Po co? Aby było klarowniej, lepiej, sprawniej? Zapewne w zamyśle inicjatorów tak, ale stanie się to za wiele kwartałów. Na razie widzimy coś, co nosi znamiona kamuflażu, ukrywania prawdziwych celów, wprowadzania konkurenta, rynek kapitałowy czy kogo tam chcecie w błąd. Przykład? Pierwszy z brzegu: HP. Ile kwartałów zajęło obu firmom powstałym po podziale giganta osiągnięcie jakiejś takiej stabilności i pokazanie znaków poprawy? Dwa lata? Niech mnie poprawią ci z lepszą pamięcią. Kolejne przykłady? Chociażby Dell i Microsoft.

A dystrybutorzy? Oto właśnie na tę ścieżkę wchodzi moja wieloletnia miłość: Tech Data. Po opublikowaniu wyników za pierwszą połowę roku finansowego 2018 i policzeniu kosztów przejścia Avnetu, jak też „posprzątania” w Europie, kurs akcji spółki w jeden dzień (1 września br.) poleciał w dół o „skromne” 20 proc. Dziś mamy odpowiedź zarządu: dzielimy firmę! Nie wiadomo na razie, czy tylko logicznie i mentalnie, czy również fizycznie. Podział ma być zapewne z grubsza na broadline i VAD. Ale gdyby tak podano w komunikacie, jaka byłaby to nowina? Żadna! Więc zamiast podziału znanego od dziesiątków lat zarząd w swej mądrości zaproponował podział na dystrybucję produktów „end point” i „infrastructure”. To samo? Mniej więcej, ale jak brzmi! Nowocześnie, omal innowacyjnie i unikatowo (to dwa ostatnio modne słowa – bez nich żaden plan restrukturyzacji nie ma prawa zaistnieć).

Jak będzie – zobaczymy. Życzę szczerze sukcesu. Powiem więcej: za dwa lata jakieś zmiany zobaczymy wszyscy. Tylko oby na lepsze. Dla dystrybutora i jego partnerów, a przede wszystkim dla kanału resellerskiego. Przez te dwa lata wieszczę perturbacje. Będą tym mniejsze, im szybciej Tech Data w miejscach najbliższej klienta, czyli w poszczególnych krajach, zainwestuje w swoją obecność, bo przynajmniej w Polsce nie robi tego od lat. Wkrótce przykłady innych „kamuflaży”, z innych poziomów organizacji rynku IT w Polsce i nie tylko.

Na koniec stary jak świat żart o tym, jak można rozumieć pojęcie kamuflażu i maskowania: do ziemianki sowieckiego dowódcy frontowego wpada adiutant i krzyczy, że na tyłach oddziału pojawiły się wrogie tanki. Na co oficer wyciąga flaszkę samogonu, rozlewa po szklance i każe podwładnemu wypić, samemu w tym uczestnicząc. Czynność tę powtórzone tyle razy, na ile pozwoliła zawartość butelki. Gdy już nie było trunku, oficer pyta adiutanta: „Sasza, a widzisz ty mnie jeszcze?”. „Niet” – bełkocze młodziak. Na co oficer z właściwą swojej pozycji wyższością konstatuje: „No proszę, Sasza, jak my skutecznie i tanio się zamaskowali”.

Oj, odnoszę wrażenie, że zanim te wszystkie mądrości książkowe z przeszłości trafią do głów dzisiejszych strategów i decydentów, jeszcze parę razy będą musieli zaczerpnąć z mądrości frontowego oficera. Wszak to o niebo prościej, a głowa na drugi dzień boli i tak, i tak.

Maskowanie
to biznesowa
moda
w naszej branży.



Wojciech Urbanek

zastępca redaktora naczelnego

Wojna gigantów przypomina ustawkę.

Smartfonowa batalia

IPHONE X JUŻ WKRÓTCE TRAFI NA PÓŁKI SKLEPOWE. WŚRÓD TYCH, KTÓRZY MOCNO TRZYMAJĄ KCIUKI ZA SUKCES RZECZONEGO MODELU, ZNAJDUJĄ SIĘ... MENEDŻEROWIE SAMSUNGA.

Steve Jobs po niezbyt długiej przyjaźni z Google'em oskarżył firmę Page'a i Brina o kradzież mobilnego systemu operacyjnego. Trzeba przyznać, że nie przebiegał w słowach: „Zniszczę system Android, bo to kradziony produkt. Jestem gotów rozpętać wojnę termojądrową, aby to zrobić. Poświęcę swoje ostatnie tchnienie i ostatniego centa z 40-miliardowego majątku Apple'a”.

Co ciekawe, choć były szef Apple'a oskarżał o plagiat wielu konkurentów, w tym także Microsoft, sam nie był bez grzechu. Kiedy po Androida sięgnął Samsung, Jobs skierował swoje ataki przeciwko Koreańczykom. Wybuchła wojna patentowa między Samsungiem i Apple'em. Obaj producenci zaczęli się wzajemnie oskarżać o wykradanie lub kopiowanie pomysłów i podgrzewać atmosferę. Znamienna jest reakcja jednego z adwokatów, obserwującego kadrę menedżerską obu firm w trakcie procesów: „Na zewnątrz rzeczywistość wyglądała to jak dramatyczna walka dwóch koncernów o swoje prawa, tymczasem temperatura sporu wcale nie była aż tak wysoka, jak wynikało to z relacji mediów”. Prawda jest taka, że Apple nie mógłby istnieć bez Samsunga i na odwrót. Warto przypomnieć, że firmy mniej lub bardziej ściśle współpracują ze sobą od 2005 r., kiedy to Apple zaczął kupować od Samsunga pamięci flash do iPodów.

Niedawno dziennikarze „Wall Street Journal” wyliczyli, że wartość komponentów pochodzących od Samsunga w jednym iPhone X wynosi 110 dol. Najdroższy jest wyświetlacz OLED – Apple płaci Koreańczykom za sztukę aż 70 dol. Według szacunków Counterpoint Technology Market Research do 2019 r. Apple sprzeda 130 mln sztuk iPhone'a X. Jeśli prognozy się sprawdzą, do kasy Samsunga wpłynie więc 14,3 mld dol. pochodzących ze skarbcza w Cupertino. Niektórzy analitycy spekulują, że koreański producent może uzyskać większe profity ze sprzedaży najnowszego modelu smartfona Apple niż własnego Galaxy S8. Agencje badawcze przewidują bowiem, że Samsung sprzeda 50 mln szt. sztandarowego telefonu, zarabiając na każdym nieco ponad 200 dol.

Wprawdzie przedstawiciele koncernu z Cupertino wspominają o możliwości zakupu wyświetlaczy OLED od LG, ale na razie nie podpisali żadnego kontraktu. Są też oczywiście inni dostawcy – Foxconn Technology, a właściwie należąca do niego spółka Sharp, a także Japan Display.

Na razie jednak, jak widać, „śmiertelni wrogowie” nie mają nic przeciwko kooperacji i chętnie dzielą się fruktami. „Termojądrowa wojna” nie uszczupla też ich budżetów, wręcz przeciwnie. Zresztą to, co dzieje się wokół Apple'a i Samsunga, coraz bardziej przypomina klasyczną ustawkę. Całą zabawę mogą popsuć producenci z Chin, którzy znajdują się tuż za plecami obu gigantów. Prawdziwa wojna, która może zburzyć istniejący ład, właśnie się zbliża.



SZUKASZ PRACOWNIKÓW W BRANŻY IT?

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



Ready for takeoff



Modulon DPH 500kVA
Największa na świecie
moc skondensowana
w szafie RACK



The power behind competitiveness

Zasilacz UPS z serii Modulon DPH 500kVA

Najwyższa gęstość mocy przy bezkompromisowej wydajności i niezawodności

- ▶ Największa gęstość mocy 55,6kVA w ramach jednego modułu (3U)
- ▶ Wiodąca na rynku sprawność w trybie podwójnej konwersji do 96,5%
- ▶ Redundantna konstrukcja oraz dwie niezależne magistrale CAN zapewniają najwyższą dostępność systemu
- ▶ Dotykowy, 10-calowy wyświetlacz gwarantuje łatwość obsługi systemu

