

Prodaja opreme za oblak poganja celoten trg IT-infrastruktur

Analitsko podjetje IDC ocenjuje, da razmeroma velika rast prodaje IT-infrastruktur za računalništvo v oblaku oziroma podatkovne centre pozitivno vpliva na celoten trg infrastruktur za IT v svetu.

Prodaja infrastrukturiranih izdelkov za javni in zasebni oblak je v drugem trimesečju letos v primerjavi z istim obdobjem lani zrastle za 25,7 odstotka, na 6,9 milijarde dolarjev, ocenjuje analitsko podjetje IDC. V istem četrtletju je tradicionalni, »zunajoblačni« trg IT-infrastruktur upadel za 3,5 odstotka. Upade so zaznali tudi pri prodaji strežnikov kot tudi pomnilniških naprav in stikal ethernet.

Najbolj zrasla prodaja izdelkov za zasebni oblak
Delež oblačnih infrastruktur na skupnem trgu IT-infrastruktur se je v drugem trimesečju z lanskimi 26 odstotki povečala na 31,4 odstotka. Najbolj se je povečala prodaja izdelkov za zasebni oblak, in sicer za 30,4 odstotka. Prodaja izdelkov za javni oblak je zrastle za 19,5 odstotka. Med izdelki za zasebni oblak je najbolj zrasla prodaja stikal ethernet (30,1 odstotka), med



Letos se bo prodaja oblačnih infrastruktur v svetu povečala za 24,1 odstotka, zunajoblačnih pa bo upadla za 1,6 odstotka.

produkti za javni oblak pa prodaja strežnikov (36,6 odstotka). Ponudniki storitev v oblaku širijo področja ponudbe podatkovnih centrov, da bi zadovoljili rastoče in raznovrstnejše povpraševanje.

Trg oblačnih infrastruktur raste, klasičnih upada
V celem letu 2015 se bo prodaja infrastruktur za oblak v svetu povečala za 24,1 odstotka, medtem ko bo prodaja IT-infrastruktur za tradicionalno »zunajoblačno« okolje upadla za

1,6 odstotka. Vrednostno bo trg infrastruktur za tradicionalno računalništvo še vedno več kot dvakrat večji od trga infrastruktur za oblačno računalništvo. Potrošnja za infrastrukture za zasebni oblak se bo letos povečala za 15,8 odstotka, za infrastrukture za javni oblak pa za 29,6 odstotka.

Nova generacija storitev in aplikacij
Analitski podjetja IDC ocenjujejo, da se bo letos poraba za oblačne IT-infrastrukture poveča-

la v vseh segmentih in v vseh regijah, razen v srednji in vzhodni Evropi, kjer politična in ekonomska kriza negativno vpliva na trg IT v celoti. V obdobju 2015-2019 bo po oceni IDC poraba za oblačne IT-infrastrukture povprečno rasla po 15,1 odstotka na leto ter leta 2019 dosegla 46-odstotni delež v skupni porabi za IT-infrastrukture.

Osebnih oblakov združujejo izkušnje uporabnikov in podjetij

Analitsko podjetje Gartner pa se v svojem novem poročilu osredotoča na hitro rast pomena osebnih oblakov, ki pomagajo oblikovati načine, kako zaposleni upravljajo svoja digitalna življenja. Nove tehnologije, kot so Windows 10, povsod navzoči senzorji, nosilne naprave in pametni stroji, spreminjajo trg IKT ter zamegljujejo meje med uporabniškim in podjetniškim računalništvom. Do leta 2018 bo imela četrtnina velikih podjetij določene strategije, ki bodo njihovo računalniško okolje naredile podobne računalniškim izkušnjam potrošnikov. Uporabniške izkušnje pa bodo vse bolj temeljile na

osebni oblaku, kot se imenuje zbirka vsebin, storitev in orodij, ki jih uporabnik sestavi s ciljem, da mu ob uporabi katerihkoli naprav izpolnjuje osebne digitalne potrebe. Vsak osebni oblak je edinstven in se razvija glede na spreminjanje potreb uporabnika ter prihod novih produktov in ponudnikov.

Gartner pričakuje da se bo pri vsakem uporabniku nadaljevalo združevanje osebnih in podjetniških digitalnih orodij in informacij. Z nadaljnjim razvojem osebnih oblakov ter njihovim povezovanjem z IT-trendi in IT-iniciativami se bodo vodje, odgovorni za računalništvo končnih uporabnikov (EUC) in digitalna delovna mesta, srečevali z vse večjimi izzivi.

Naslednji val osebnih oblakov bosta oblikovala dva poglavna trenda - povečan dostop do osebnih informacij ter rastoča inteligenca, uporabljena za uporabniške izkušnje in uporabniške informacije. Na trgu so se na primer že pojavile nove aplikacije, ki prek robustnih algoritmov za prepoznavanje in osebne fotografije, shranjene v servisu v oblaku, samodejno dodajajo oznake za lokacije, osebe in dogodke.

Neoriginalni potrošni material je dolgoročno vedno dražji

Poznate rek »Nisem tako bogat, da bi poceni kupoval«? Ta nadvse drži tudi v panogi IT, kjer uporaba originalne opreme, predvsem tiskalniškega potrošnega materiala, podjetjem dolgoročno lahko prihrani veliko denarja, težav in tudi zdravstvenih težav zaposlenih.

Ljudje in podjetja želimo ostati v trendu in hkrati napraviti manj denarja, zato številne zamika ponudba ponarejenih oblačil, torbic ali sončnih očal, ne glede na njihovo kakovost. Ponarejevalci so se že dolgo od tega lotili tudi tiskalniških kartuš in tonerjev, še celo mrežne usmerjevalnike ponarejajo.

Ponaređki pomenijo tveganje
Poleg pravih posledic uporaba ponaređkov prinaša tudi finančna, tehnična in zdravstvena tveganja. Manjše tveganje je možnost, da tonerji ne vsebujejo ustrezne količine črnine ali prahu, kar pomeni manjše število izpisov. Večje tveganje je povezano z možnostjo, da ponaređki zaradi slabe kakovosti poškodujejo napravo. Proizvajalci seveda ne priznajo jamstva za napake, povzro-

čene z uporabo neoriginalnih tonerjev, zato so lahko posledice zelo drage.
»Originalni izdelki Kyocera dosegajo standarde ekookna Blue Angel, kar pomeni, da ne vsebujejo škodljivih elementov, kot so živo srebro, kadmij, svinec, nikelj, spojini s kromom VI in barvil, ki bi lahko bili rakotvorni. Pri ponaređkih tega zagotovila ni in lahko pomenijo tveganje za zdravje uporabnikov,« svari Ciril Kraševac, direktor podjetja Xenon Forte.

Originalni toner zagotavlja kakovosten odtis
Obstaja le ena pot, kako se izogniti okvaram tonerjev in težavam ter nepredvidenim stroškom, povezanim z vnovičnim tiskanjem zaradi slabe kakovosti natisnenih dokumentov. Le z originalnim tonerjem bomo dobili najbolj kakovosten odtis, zanesljivost delovanja naprav in najnižje stroške ter najmanjši negativni vpliv na okolje. Kyocerini izdelki so zaradi edinstvene zasnove in tehnologije EcoSys, pri kateri je edini potrošni material toner, izdelani tako, da zagotavljajo optimalno kakovost in zanesljivost delovanja. Kyocera je pri nemški organizaciji TÜV Rheinland naro-

Združljiv izdelek ni ponaredek

■ Izberemo lahko originalni toner proizvajalca ali pa se odločimo za neoriginalnega. Pri zadnjih ločimo ponaređke in izdelke drugih proizvajalcev, to so tako imenovani združljivi tonerji. Embalaža združljivih izdelkov ni opremljena z logotipom originalnega proizvajalca in kupca ne poskuša zavesti, da kupuje original. Zato proizvodnja in prodaja združljivih tonerjev ni protizakonita. Nasprotno pa so ponaređki imitacije originalnih tonerjev proizvajalca. Opremljeni so z njegovim logotipom in kupca poskušajo zavesti, da kupuje originalni toner. Ne le proizvodnja in prodaja, ampak tudi njihova uporaba imajo lahko pravne in druge posledice.

čila neodvisen preizkus kakovosti in učinkovitosti originalnih tonerjev Kyocera v primerjavi s tremi združljivimi tonerji. Njihova kakovost je izredno nihala, podrobne rezultate preizkusa si lahko ogledate na <http://goo.gl/YVnNz7>.

INTERVJU: mag. Arman Koritnik, predsednik uprave družbe Actual I.T. Sožitje lokalnega IT-okolja z oblačnimi rešitvami prinaša nove uspehe

Celo informatiki včasih začudeno opazujemo, s kakšno hitrostjo se IT seli v računalniške oblake. Mag. Arman Koritnik, predsednik uprave družbe Actual I.T., je prepričan, da bodo poslovne rešitve iz oblaka v prihodnje (vsaj delno) nadomestile tradicionalne IT-rešitve, to pa je prava priložnost za podjetja, ki obvladajo združevanje oblaka z zalednimi rešitvami.

Actual I.T. je letos dobil novega tujega lastnika. Kako ta vpliva na vaše poslovanje?
Actual I.T. je z novimi lastniki postal del holdingne družbe DBA Group iz italijanskega Trevisa. Omenjena družba se strateško uspešno širi s prevzemanjem in združevanjem podjetij. Ima tudi dobro razvito mrežo partnerstev, zato verjamem, da bo Actual I.T. v novem okolju postal še močnejši, hkrati pa si kot partner SAP Silver krepi mednarodno prisotnost in prepoznavnost ter odpira vrata za prodor na zahodne trge, predvsem v Italijo, Španijo in druge države. Za podjetje je dodana vrednost novih lastnikov zagotovo tudi širša stabilnost podjetja, za stranke pa smo tako postali še zanesljivejši in kakovostnejši ponudnik IT-storitev.

Na katere poslovne karte oziroma rešitve največ stavite?
Novi lastnik iz severne Italije, kjer je trg rešitev SAP precej večji in temu primerno je višja tudi raven izkušenj svetovalcev, nam odpira vrata za dostop do novega, še dodatne-



Danes so oblačne rešitve dejansko primerne za uvedbo v podjetja vseh vrst in velikosti.

ga znanja in izkušenj iz tujine, ki jih želimo prenesti na slovenski trg. Tako bomo združili prednost, ki nam jo prinašata bližina Italije in poznavanje tamkajšnjega jezika in kulture s tem, da bomo našim strankam ponudili najvišjo raven strokovnosti. Skladno s tem smo profilirali tudi Actualovo strategijo razvoja področja poslovno-informacijskih sistemov ter naložbe, povezane v razvoj kadrov v okviru rešitev SAP. Sistem ERP vsekar ostaja jedro vsakega podjetja, vendar se bomo intenzivno usmerili tudi na prehod tega na platformo poslovanja v realnem času (HANA), integracije ERP z oblačnimi rešitvami za področje upravljanja odnosov s strankami (SAP Cloud for Customer) ter rešitve za upravljanje človeških virov (SAP SuccessFactors).

Danes vsi govorimo o oblačni prihodnosti računalništva, sistemi ERP pa so tradicionalno klasične namestitve programske opreme. Lahko na tem področju pričakujemo kakšne spremembe?

Vsekakor, in to obsežne. Platforma računalništva v pomnilniku SAP HANA v kombinaciji z rešitvami v oblaku močno spreminja področje klasičnih ERP-sistemov. Na področju poslovno-informacijskih sistemov ne gre le za vprašanje lokalnih namestitvev ali uporabe oblaka, temveč verjamemo, da se bodo dolgoročno uveljavili predvsem hibridni modeli. V tem scenariju bodo jedro lokalnega sistema ERP dopolnjevale rešitve in storitve v oblaku. Najpogosteje bodo to oblike prevzeti prodajni procesi v sklopu rešitev CRM in procesi upravljanja talentov v sklopu rešitev HRM. Računalniški oblak bo podjetjem pomagala izboljšati poslovanje predvsem na področjih, kjer igra

ta pomembno vlogo mobilna uporabniška izkušnja ter hitra uvedba rešitev.

Omenjate cel kup rešitev in dvoje okolij - lokalno in oblačno. Znete vse to povezati?

Pri hibridnih IT-modelih vedno pride do problematike integracije z zalednimi sistemom ter upravljanja oblačnih rešitev. Vse to od ponudnikov, kakršen je Actual I.T., zahteva večjo specializacijo, saj moramo stranki ponuditi celostno in integrirano rešitev. Glede na to, da je rešitev na trgu veliko, jih en sam ponudnik težko samostojno obvlada. Zato pa sledi neizogibno povezovanje oziroma večje sodelovanje med partnerji v industriji. Actual I.T. želi kot eden dolgoletnih partnerjev družbe SAP odigrati osrednjo vlogo pri povezovanju ponudnikov in korist strank, saj bi s tem dobile enovit dostop do najboljšega zna-

nja posameznih partnerjev. Sicer pa že danes strankam omogočamo dostop do najnovejših platform in rešitev v različnih kombinacijah, od samostojne rešitve do hibridne izvedbe ali v celoti oblačne rešitve.

Med domačimi podjetji je vseeno opaziti precej zadržanosti do selitve področja IT v oblak. S katerimi argumenti boste podjetja prepričali, da sta oblačna in/ali hibridna pot pravi?

Čeprav je na slovenskem trgu še vedno čutili nezaupanje do oblačnih in hibridnih modelov, je v tujini ogromno uspešnih primerov, ki dokazujejo večjo konkurenčnost in koristi podjetij, ki so oblačne tehnologije in rešitve že uvedla v svoje poslovanje. V informatiki je žal tako, da zadnji niso poraženci, že jutri jih lahko ni več. Podjetjem predlagamo, naj preverijo, kakšne rešitve uporabljajo družbe, po katerih se želijo zgledovati. Morebiti bodo presenečena, ko bodo ugotovili, da so danes oblačne rešitve dejansko primerne za uvedbo v podjetja vseh vrst in velikosti.

Tehnoloških sprememb se danes še najbolj bojijo podjetja, ki v preteklosti preprosto niso mogla najti programov za svoj način dela, zato so jih razvila, danes pa jih težavne rešitve ovirajo pri tehnološki nadgradnji poslovanja. Kaj svetujete tem podjetjem?

Vsekakor morajo podjetja predvsem dobro premisliti, ali lahko sledijo kompleksnemu razvoju na področju informatike in komunikaciji ter se prilepijo na lastne človeške vire.

Danes je to skoraj nemogoče, saj bi morali zaposliti večje število strokovnjakov, da bi razvili nekaj, kar na trgu že obstaja. Spremeniti je treba tudi miselnost. Skupne stroške lastništva naj nadomesti skupna vrednost lastništva. Fokus je treba preusmeriti na poslovne procese, kjer se ustvarjata diferencialna in vrednost za podjetje, in jih splošiti z najnaprednejšimi rešitvami, ki omogočajo inoviranje. Idealo bi bilo vse skupaj sestaviti v enoten in integriran informacijski sistem. Pri tem je pomembno izbrati zanesljivega partnerja, ki lahko v celoti oziroma najbolj obsežno pokrije potrebe podjetja, ter z njim skleniti ustrezen pogodbo za zunanje izvajanje storitev.

Odlaganje s prehodom na novodobne IT-platforme se očito ne plača. Vi stavite predvsem na rešitve korporacije SAP. Zakaj?
Preprosto zato, ker se ne plača vlagati v samostojen razvoj tako naprednih poslovno-informacijskih rešitev za trg, ki je razmeroma zrel. Korporacija SAP letno vlaga milijarde dolarjev v razvoj, kar ji omogoča konstantno generiranje tehnoloških inovacij. Actualova ekipa s področja Business-Line ima večletne izkušnje s sistemi SAP ter se redno izobražuje. Rešitve SAP ustrežljivo prenašamo na slovenski trg ter z njimi pripomemo k razvijanju uspešnosti in konkurenčnosti lokalnih podjetij. Pri tem je vsekakor ključna hitrost, s katero naša podjetja sprejamejo novosti. Že čez nekaj let bo to, kar danes prinaša konkurenčno prednost, standard.

IZKORISTITE MOČ BARV IN OHRANITE ZDRAVO RAVNOVESJE

V vašem podjetju potrebujete barve, vendar ne za vsako ceno. Vašim zaposlenim želite zagotoviti učinkovito upravljanje tiskanja, vendar zato ne želite spreminjati procesov. Poskusite z napravami Kyocera. Po zaslugi edinstvene zasnove, kjer je toner edini potrošni material, Kyocerine barvne naprave omogočajo izjemno nizke stroške delovanja. Poleg tega naprave nudijo napredne zmožnosti, ki omogočajo administratorjem sistema učinkovit nadzor nad dostopom in uporabo naprav. S tem pa še dodatno prispevajo k zniževanju skupnih stroškov upravljanja z dokumenti. KYOCERA barvni tiskalniki in večopravilne naprave – barve za sprejemljivo ceno!



Za več informacij obiščite: XENON FORTE d.o.o. – www.xenon-forte.si
KYOCERA Document Solutions Europe B.V. – www.kyoceradocumentsolutions.eu
KYOCERA Document Solutions Inc. – www.kyoceradocumentsolutions.com



Z VAMI ŽE VEČ KOT 20 LET

- SAP HANA
- BUSINESS SUITE (core ERP, BW)
- CLOUD (C4C-Cloud for Customer, SuccessFactors)
- ANALYTICS (Lumira, BusinessObjects)
- MOBILE (SMP, Fiori)
- SAP INTEGRATION AND DEVELOPMENT (PI, HCI, HCP)
- SAP RDS (Rapid Deployment Solutions)

ANALYTICS
SAP HANA
ERP
CLOUD

ACTUAL
DBA Group

SAP
Partner

www.actual.si | info@actual.si | 05 662 27 00