

PŘICHÁZÍ DOBA APLIKACÍ



IT infrastruktura jako rychlodráha pro váš byznys

Kam směřuje trh v oblasti IT infrastruktury u nás? Proč jsou důležitější aplikace než serverové disky? Kde jsou první nasazení hyperkonvergované infrastruktury (HCI)?

Kdo přichází s digitalizací a v jakých oblastech?

A kde je v tom všem prostor pro partnery? O tom všem jsme hovořili se zástupci společností Dell Technologies, DNS, Fujitsu, GAPP System a Lenovo.



Jan Cipra
GAPP System (www.gapp.cz)

Také vidíme trend řešit vše na úrovni softwaru a softwarově definované architektury. Díky tomu se přesouvá inteligence ze switchů na software.

„Současná velmi dobrá ekonomická situace na našem trhu umožňuje firmám více investovat i v oblasti ICT infrastruktury. V mnoha případech jde o přechod zákazníků na SW definovaná řešení. Cítím přitom větší poptávku po tzv. ready architekturách, kdy zákazníkům dodáváme již předpřipravené řešení namísto jednotlivých komponent, které následně kompletuje klient. Dalším krokem je pak HCI, jež jde ještě dál a nabízí zákazníkům opravdové řešení na klíč od A do Z.

I v oblasti storage vidíme velký tlak na softwarově definovaná řešení. Poptávka je také po automatizaci, transakčním zrychlení a geografické dostupnosti dat. U tradičních diskových polí dochází konečně k reálné adopci Flash technologií, a to zejména díky přijetí deduplikace a komprese,“ říká **Jaroslav Vašek (Dell)**.

Jan Cipra (GAPP System) popisuje důležitý trend: „Také vidíme trend řešit vše na úrovni softwaru a softwarově definované



Radek Procházka
Fujitsu (www.fujitsu.cz)

Koncový uživatel IT je vždycky člověk a IT by mělo sloužit vždy lidem. Mělo by být zaměřené na výsledek, tedy co lepší, a ne na počet disků v serveru.

architektury. Díky tomu se přesouvá inteligence ze switchů na software. Současně vidíme posun k softwarově definovaným datovým centrům.

S tímto přechodem se snímají požadavky na hardware a přesouvají na software. Proto je lepší využít již připravená řešení od vendorů, protože se pak nemusíte věnovat tolik technologií samotné, ale jejímu přínosu pro váš konkrétní byznys.“



● CELKOVÝ POHLED

Co má největší vliv na šíření nových technologií?

Marian Korienek (Lenovo): Velkou roli hrají různé zájmy a politika. Vidíme to i na šíření technologií pro 5G sítě. Politici však nemusí mít všechny informace – mohou učinit rozhodnutí, pro která nebude dostatečná infrastruktura. Určitě nás bude ovlivňovat i dostupnost jednotlivých komponent. V současnosti dochází k nadspotřebě komponent, která je nad možnostmi jednotlivých výrobců. Můžeme se dostat do situace, kdy finančně nebudou vycházet některá rozhodnutí v rozvoji IT.

Radek Procházka (Fujitsu): Souhlasím, že svůj vliv má legislativa. Velký dopad bude mít i elektromobilita – ta by mohla nové technologie posunout hodně daleko.

Jaroslav Vašek (Dell): Vliv má také konkurenční boj. Vzniká řada start-upů, které využívají nové technologie pro jiný pojetí byznysu. Jsou často inspirací pro ostatní. Velký vliv mají také média. Dnes se dostávají k lidem informace daleko rychleji. A každá informace mění rozhodnutí, které CIO udělá.

Petr Jirků (DNS): Velmi důležitá je ekonomika a finanční prostor státu. Dalším zajímavým faktorem jsou fake news, které ovlivňují rozhodování manažerů.

Jan Cipra (GAPP System): Je velmi důležité umět rozlišit správné informace od falešných. Bohužel se šíří daleko lépe negativní zprávy než ty pozitivní, i když jsou falešné.

„Kromě toho cítíme také velký příklon k předdefinovanému způsobu plateb za výkon. Zákazníci se o HCI a jeho možnosti stále více zajímají. Už i na našem trhu se tak objevují první zákazníci nasazující tato řešení,“ dodává **Marian Korienek (Lenovo)**.

„Vnímáme, že jednotliví vendori se snaží mezi sebou dorovnávat z pohledu technologií. Totéž se týká HCI, kde je zajímavé sledovat nejen technologický vývoj, ale i jak se vyvíjí poptávka po HCI řešeních. Jsme zde na začátku, ale jsme na něm už nějak moc dlouho. Myslím si, že posun by měl přijít v nejbližší době, neboť se naši ekonomice daří,“ říká **Petr Jirků (DNS)**.

„Trendem jsou navyšování rychlosti, výkonu nebo přechod na Flash technologie. Neradi zákazníkům něco vnucujeme, ale na druhé straně nemá smysl jít cestami, které už někdo vyzkoušel a nefungovaly. Proto je lepší využít již předdefinované řešení a doplnit ho o konkrétní požadavky pro byznys daného zákazníka,“ upozorňuje **Radek Procházka (Fujitsu)**.

Jaký je přístup různých typů zákazníků?

„Zcela specifickými jsou poskytovatelé cloudu, kteří se dělí ještě na několik typů. Většinou nakupují hardware spíše jako komoditu a na něm si už všechno nastavují sami. Samozřejmě je důležité se dívat na spotřebu, případně velikost dodávaného hardwaru.

I mezi podniky jsou velké rozdíly. Spousta z nich má nějaké IT řešení, kterého se drží a nevyvíjí ho směrem dopředu. Je důležité pochopit, že obměna IT také může pomoci byznysu a nemusí být jen výdajovou položkou, ale investicí se svojí návratností,“ říká **Radek Procházka (Fujitsu)**.

Petr Jirků (DNS) doplňuje: „Poskytovatel cloudu je pro nás spíše obchodní partner, jemuž dodáváme, ale který pak prodává dál svoje služby. My pro ně naopak můžeme být distributorem těchto služeb.

Koncové firemní zákazníci pak obsluhují naši partneři. Tam záleží, jaký pohled má konkrétní firma na IT. Zatím je stále více těch, kdo si chtějí kupovat klasickou infrastrukturu a chtějí se o ni starat sami. Pokud u takových klientů chcete změnu, je potřeba se bavit s lidmi, kteří mají na starosti finance a byznys, ne s těmi, kdo se starají jen o IT.

Do všeho pak samozřejmě vstupuje i to, jak se daří právě tomu segmentu zákazníků, kam dodáváte. Pokud se jim daří, pak mají větší ochotu bavit se o změně.“

Marian Korienek (Lenovo) upozorňuje: „Poskytovatelům cloudu až tak nezáleží na nejmodernějším řešení, potřebují především efektivní výkon. A ten přepočítávají jednak na spotřebu energie, jednak na metr čtvereční. U tohoto typu zákazníka se bavíme jen o klasickém hardwaru. Snaží se pak na něm postavit řešení, kterým by se odlišili od konkurence.



Marian Koriemek
Lenovo (www.lenovo.cz)

V oblasti digitalizace je obrovský prostor, ale znamená to změnu myšlení a lidských zdrojů. Bude velmi těžké změnit myšlení těch, kdo se řadu let zabývali IT tradičním způsobem.

V oblasti firem kromě již zmíněných ukazatelů také záleží na tom, jak kriticky je jejich byznys. V případě bank jsou zcela jiné nároky než u běžných firem. To samé platí pro výrobní organizace. Velká část zakázek je také z oblasti státní správy, kde mají vliv především dotace poskytované z Evropské unie.“

Podle **Jana Cipry (GAPP System)** se „požadavky liší velikostí zákazníka a typu jeho byznysu. Vidíme ale stále větší snahu změnit přístup k IT. Většina totiž řeší nedostatek odborníků na trhu a snaží se celou IT infrastrukturu zjednodušit tak, aby ji byl schopný obsluhovat třeba jen jeden člověk. Nebo naopak nakoupit IT infrastrukturu jako službu, která je ale umístěná u nich.

Do cloudu chce dávat své IT málokdo. Snaží se však IT zjednodušit třeba s pomocí HCI, aby se o něj nemuseli tolik starat a mohli se věnovat více svému byznysu. Zajímavými zákazníky jsou vývojářské firmy. Ty vidí v IT příležitost a možnost podpory jejich byznysu.“

„Vidíme velký tlak na snížení nákladů na vstupu ze strany poskytovatelů cloudu. V těchto dodávkách není ani moc velký prostor na nějakou přidanou hodnotu. My jako vendori se naopak snažíme, aby jejich

cloudové služby byli schopní využívat přímo zákazníci.

V oblasti firem vidíme většinu adopcí nových technologií u menších firem. První HCI nasadila firma s poměrně malým IT. Malé organizace mají totiž své IT řádově méně komplexní a provázané. Není pro ně takový problém nasadit nová řešení díky snadnějšímu testování a menší záležitosti robustních aplikací se specifickými požadavky.

Velké firmy jsou daleko konzervativnější a nasazují nová řešení později. Od plánu k realizaci je většinou delší cesta. Mají složitější testovací proces. Vzhledem k tomu, že nové technologie vyžadují i určité korekce organizační struktury, mají to složitější a delší i v této oblasti. Avšak s mnoha velkými společnostmi už jsme tento proces prošli a jsme ve fázi testování,“ říká **Jaroslav Vašek (Dell)**.

Objevují se poptávky po „decloudizaci“

„Část svého IT už má v cloudu velké množství firem – pokud se bavíme například o Office 365. Kdybychom však brali v úvahu jen IT infrastrukturu nebo core systémy, tam jsme na začátku a stále v oblasti tradičních technologií,“ říká **Petr Jirků (DNS)**.

Marian Koriemek (Lenovo) doplňuje: „V oblasti cloudu vítězí kombinace nejrozličnějších forem, tedy hybridní cloud. Firmy nechtějí svěřit své klíčové technologie nebo data do prostoru, ve kterém nevědí, co se s nimi děje. Vnímám, že menší nekritické procesy a data nemají společnosti problém dát do public cloudu. Následné rozšíření do cloudu totiž nesouvisí s propustností sítí, ale s bezpečností. A to bude obava vždy.“

„V současné době nastává na trhu u některých zákazníků odklon od veřejných cloudových řešení. Týká se to především těch, kdo šli jako první nadšen do veřejných cloudů. Už zjistili, jaké jsou reálné náklady a bezpečnostní dopady. Už přišly první bezpečnostní audity a komplikace. Tito zákazníci více zvažují, které aplikace je vhodné do veřejného cloudu umístit.

Vzniká tedy i poptávka, jak vytvořit stejné principy fungování IT veřejných cloudů přímo v datovém centru zákazníka. Cloud přestává být vnímán jako místo, kde

provazují IT, a začíná být správně vnímán jako způsob, jak IT provazují,“ upozorňuje **Jaroslav Vašek (Dell)**.

„V případě využití cloudu je velmi důležitá komunikace se zákazníkem, tedy konzultační způsob prodeje. Musí se dobře stanovit, co se přesune, co se nechá na tradičních technologiích apod.,“ uzavírá **Petr Jirků (DNS)**.

Jaké technologie hrají nyní roli?

„Bavíme se hodně o HCI, kterou si podniky uvědomují, ale nevědí, zda budou potřebovat výkon, nebo kapacitu. Mnohdy je dobré udělat pro výběrové řízení i dvě nabídky – jednu tradiční a druhou jako HCI. Pak je třeba umět zákazníkovi vysvětlit dobře především náklady. Aby vnímal, že ušetří i na lidských zdrojích, nebo na schopnosti vykrývat náročnější období na kapacitu, či na výkon. Většina zákazníků to však neocení a požaduje klasickou infrastrukturu,“ popisuje realitu **Radek Procházka (Fujitsu)**.

Petr Jirků (DNS) dodává: „IT infrastruktura je stále více konzultačním byznysem. Je důležité, aby partneři byli schopní konzultovat se zákazníky IT ze všech úhlů pohledu. Do IT nevstupují jen finance, ale i firemní strategie apod. Je to také příležitost pro CIO. Díky novému pojetí IT se



Petr Jirků
DNS (www.dns.cz)

IT infrastruktura je stále více konzultačním byznysem. Je důležité, aby partneři byli schopní konzultovat se zákazníky IT ze všech úhlů pohledu.



stane větším partnerem vedení, protože přináší řešení podporující byznys, a nikoli jen další disky do serveru.“

„HCI je spíše ekonomickou záležitostí než technologickou. Je však poměrně náročné vyčíslit hodnotu HCI pro firmu. Flexibilní částí výpočtu jsou totiž čísla, která znamenají úsporu lidských zdrojů. To však neznamená, že by zákazník chtěl propouštět své odborníky. Může však přemýšlet nad tím, že by jim uvolnil ruce pro přípravu řešení podporujících byznys. Že z nich sejme operativu a dá jim možnost rozvíjet byznys firmy s pomocí nových IT řešení.“

Myslím si, že zákazníci si budou chtít zkusit nejdříve vytvářet sami softwarově definovaná řešení, ale pak zjistí, že narážejí na spoustu překážek a omylů. A ty stojí peníze. Tyto situace budou na trhu odstraňujícím příkladem a budou dávat hodnotu HCI,“ říká **Jaroslav Vašek (Dell)**.

Jan Cipra (GAPP System) upozorňuje: „Menší zákazníci si často kupují to samé osvědčené řešení, pokud jim funguje. Nebývá u nich šance se bavit o nových technologiích. Pak jsou klienti, kteří postupně nakupovali různá řešení, až zjistili, že se jim s tím žije dost těžce. Hledají tedy konsolidaci – a tam je šance představit výhody HCI nebo jiné nové technologie.“

Snažíme se zákazníkům nabízet více variant a i to, co je lepší z hlediska jejich

vývoje. Bohužel dost často se rozhodují nakonec jen podle ceny.“

Marian Koriemek (Lenovo) doplňuje: „Pomohly by určitě reálné případové studie, většina těch konkrétních v oblasti HCI je však ze zahraničí, což nelze aplikovat na náš trh. HCI se zdá mnoha zákazníkům také drahé. A to proto, že nejsou schopni si vypočítat všechny náklady, které ušetří. Mnoho nákladů si ani neuvědomí.“

Pokud je u zákazníka člověk, který je zkušený, pak klient často alespoň vyzkouší HCI na nějaké nepřilíh kritické oblasti IT. A jestliže se tento test povede, není problém rozšířit HCI na celé IT firmy. Takoví zákazníci pak rádi figurují jako případové studie ve svém oboru.“

„Souhlasím, že většina zákazníků je správně opatrná. Nové technologie pak zkusí na něčem méně kritickém. Většinou jsou to aplikace, jejichž výpadek neohrozí chod firmy. Někteří partneři však vědí, že by o klienta přišli, pokud by mu necitlivě vnucovali nové technologie. Vidíme to i na partnerských setkáních, jak každý partner reaguje trochu jinak podle typu svých zákazníků,“ dodává **Petr Jirků (DNS)**.

Jan Cipra (GAPP System) upřesňuje: „My se snažíme zase zákazníkům říkat, že je zbytečné některé technologie testovat, když už bez problémů běží u někoho jiného. Reference tedy fungují velmi dobře.“

Konzervatismus může partnera potopit

„Vendoři v oblasti IT chvíli tlačí jednu oblast, pak zase jinou. Nyní se třeba propaguje outsourcing jako reakce na cloud. Jinde pouze cloud. A přesně takoví jsou i partneři – mají různé zkušenosti a znalosti – a podle toho navrhnou řešení pro své zákazníky,“ říká **Petr Jirků (DNS)**.

„Na jedné straně je tendence vendorů převádět technologie na platbu za uživatele. Na druhé straně je u nás tradice, že si jednu něco koupíte a používáte to deset let, aniž na to saháte. Když si pak spočítáte, kolik vás technologie stála v cloudu posledních deset let a kolik jste za ni dali dřív, pak se mnohdy budete chtít vrátit k dřívějšímu modelu.“

Je řada firem, pro které je cloud zcela nepředstavitelným řešením. Na to také jako partner musíte myslet. Nejrůznější trendy v IT přicházejí a odcházejí. Je potřeba nad vším více přemýšlet a technologie spíše kombinovat než vsadit jen na jednu z nich,“ dodává **Radek Procházka (Fujitsu)**.

„Snažíme se s partnery pracovat tak, že jim dáváme pobídky a chceme jim být užiteční. Je důležité sledovat nové technologie, protože pokud se jimi jako partner nezabýváte, pak můžete za trhem zaostat.“

Jakmile se z každé technologie odstraní nálepka slepé cesty nebo toho, že jde jen



Jaroslav Vašek
Dell (www.delltechnologies.com)

V současné době probíhá na trhu u některých zákazníků odklon od veřejných cloudových řešení. Týká se to především těch, kdo šli jako první nadšeně do veřejných cloudů.

o marketing, pak se jí začíná lépe dařit. Na tohle však potřebujete reálné zkušenosti a reálné případové studie.

Hlavní problém často není ani v technologiích, ale ve vnitřních procesech ve firmách. HCI totiž přináší velkou změnu v rolích IT specialistů. A na to je třeba často optimalizovat organizační strukturu firmy. Myslím, že technologické riziko HCI je velmi malé, daleko problematičtější je reorganizace podniku.

Na stranu vendora nebo partnera patří proaktivita, hledět dopředu a hledat tu nejvýhodnější cestu pro zákazníky s technologiemi, které jsou k dispozici,“ přidává se **Jaroslav Vašek (Dell)**.

„Je potřeba si uvědomit, že pokud se partner brání novým trendům, může se dostat do situace, kdy k zákazníkovi přijde jiná firma, kterou začne poslouchat. A jednoduše tak o klienta přijde.

Myslím si, že spolupráce vendora a partnera je velmi důležitá. Vendor má pohled možností dané technologie a partner má zase pohled zákazníka. Proto je potřeba, aby se oba podíleli na konečném řešení,“ upozorňuje **Marian Korienek (Lenovo)**.

„My se jako partner snažíme u zákazníků dělat to, co poptávají. Ale chceme

jim ukázat všechno, co s danou technologií souvisí. Někteří vendori dost často mohou v kalkulaci neřít vše, protože by jinak nevyšla. A v tom pomáháme našim zákazníkům – aby slepě nevěřili jednomu pohledu argumentů nebo propagaci některé technologie,“ přibližuje pohled partnera **Jan Cipra (GAPP System)**.

Jak daleko je digitální transformace?

„V oblasti investic do digitalizace vede finanční sektor. Nyní se zájem přesouvá do výrobního sektoru. Souvisí to také s nástupem IoT. Myslím ale, že v oblasti digitalizace opravdu začínáme. Zde nejde jen o to něco nakoupit, ale nejdřív je potřeba řadu věcí změnit uvnitř firem.

Ale již dnes je spousta projektů pro digitalizaci. Především v automobilovém průmyslu, kde je na ni velký tlak. Ale de facto není odvětví, kde by digitalizace neměla v blízké budoucnosti svůj význam.

Infrastruktura je stále jen podvozek pro aplikace – a ty reálně tvoří vše, co je součástí digitalizace. Nastal čas řadu starých aplikací přepsat a nahradit je novými,“ říká **Jaroslav Vašek (Dell)**.

Jan Cipra (GAPP System) dodává: „Už máme projekty, které jsou navázané na digitalizaci – například jedno město ve středních Čechách. Takové projekty mají vliv i na infrastrukturu – především v tom, že musejí být dostupné nepřetržitě.

Ve výrobních podnicích se setkáváme s tím, že o digitální transformaci uvažují a mají projekty, které jim běží. Snaží se především optimalizovat výrobní proces. Tyto projekty nejsou závislé na infrastruktuře, ale na konkrétních lidech a jejich schopnosti využívat specializované softwarové nástroje.

A vrátíme se také zpátky do cloudu. Pro oblast digitalizace totiž nabízí cloud daleko více řešení a myslím si, že digitalizace pro něj bude znamenat velké oživení.“

Marian Korienek (Lenovo) doplňuje: „Finanční sektor je v digitalizaci hodně daleko. Města mají zatím velmi dobré vize, ale chybí konkrétní nasazení.

V oblasti digitalizace je obrovský prostor, ale znamená to změnu myšlení a lidských zdrojů. Bude velmi těžké změnit myšlení těch, kdo se řadu let zabývali IT tradičním způsobem. Nové technologie

potřebují jiný typ lidí než klasické administrátory. Myslím si, že technologie dnes předběhly to, co jsme jako lidé schopní a častokrát ochotní pojmout.“

Radek Procházka (Fujitsu) souhlasí: „Digitální transformace a HCI znamená, že člověk v IT oddělení pomáhá rozvíjet byznys, ne pouze spravovat IT. Nové technologie přinášejí velký prostor pro rozvoj byznysu, je však potřeba umět vytěžit z nich to nejlepší pro danou firmu.

Koncový uživatel IT je vždycky člověk a IT by mělo sloužit vždy lidem. Mělo by být zaměřené na výsledek, tedy co zlepší, a ne na počet disků v serveru.“

Petr Jirků (DNS) uzavírá: „Myslím si, že 5G sítě budou velkou příležitostí, ale musejí pro ně existovat aplikace. Ty však zatím nejsou. Státní správa o digitalizaci stále jen mluví, ale chybějí konkrétní projekty. Pokud by se digitalizace dostala do státní správy, pak se velmi rychle rozšíří i na celém trhu. A nejde o technologie, ale o potřebu domluvy mezi ministerstvy, o příslušnou legislativu apod.“ ●

Sponzory tohoto Kulatého stolu byly společnosti Dell Technologies, DNS a GAPP System

DELL Technologies



KULATÝ STŮL

**Diskuzní setkání
Marka Šalandy**

Dlouholetý novinář a publicista, dříve vrcholový manažer v distribuční společnosti, marketingový ředitel e-tailu, nyní ředitel firmy specializující se na outsourcing marketingu, hledá u jednoho stolu s výrobci a distributory obchodní příležitosti v ICT.

