



Fot. AdobeStock

Integratorzy: *co było, co będzie*

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

Jaki był rok 2017 dla waszej firmy?

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

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

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

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

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

Adam Niklewicz, właściciel Corporation Systemy Komputerowe i Consulting Jaki był rok 2017 dla naszej firmy... Zdecydowanie nie najlepszy, a zaryzykowałbym stwierdzenie, że gorszy od poprzedniego. Coraz więcej firm boryka się z problemami finansowymi, co przekłada się na zatory płatnicze. Widać zdecydowany spadek inwestycji – mniej nakładów na modernizację, odnawianie infrastruktury czy też na rozwój technologii. Dostrzegamy także coraz więcej obaw klientów dotyczących wymagań „urzędowych” – JPK, e-deklaracji czy RODO. Oczywiście generuje to w naszej branży ruch inwestycyjny, na przykład wymianę komputerów i systemów, ale wiele rzeczy robimy trochę po omacku, ponieważ nikt do końca nie wie, jak to wszystko będzie wyglądało za pół roku, za miesiąc czy... nawet jutro.

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

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

DELL EMC
PARTNER
TITANIUM

ONESYSTEM
jeden partner, wiele rozwiązań

NAJLEPSZA OFERTA
NA SERWERY
DELL EMC
W ONE SYSTEM

PODSUMOWANIA I PROGNOZY

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

Piotr Fabiański, prezes zarządu Infonet

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

Tomasz Spyra, właściciel RAFcom

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

Artur Kozłowski, wiceprezes Integrity Partners

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

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

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

Adam Niklewicz, właściciel Corporation Systemy Komputerowe i Consulting

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

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

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

Piotr Fabiański, prezes zarządu Infonet Projekt

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

Tomasz Spyra, właściciel RAFcom

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

Artur Kozłowski, wiceprezes Integrity Partners

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

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

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

Adam Niklewicz, właściciel Corporation Systemy Komputerowe i Consulting

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

Czy już przedstawicie firmę na usługi chmurowe?

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

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

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

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

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



Piotr Biela,
członek zarządu
netology



Piotr Fabiański,
prezes zarządu
Infonet Projekt



Tomasz Spyra,
właściciel
RAFcom



Artur Kozłowski,
wiceprezes
Integrity Partners



Maciej Kałużyński,
prezes
One System



Adam Niklewicz,
właściciel
Corporation Systemy
Komputerowe
i Consulting



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

OPRACOWAŁ
TOMASZ GOŁĘBIOWSKI

CRN nr 1/2018 39