

ITCHANNEL

NR. 4, ANUL 2 • OCTOMBRIE-NOIEMBRIE 2013 • www.ITChannel.ro • IT MAGAZINE FOR TOMORROW

UN NOU PROIECT ANTREPRENORIAL

*Interviu cu Raluca Ioana Komartin,
Managing Partner Navtech Romania*

>>> pag.6-7

Cloud Computing în varianta 3D

>>> pag.10

Adobe Creative Cloud - Soluția cloud pentru
profesioniștii în domeniul creației

>>> pag.16

Interviuri HR - Profilul angajatului ideal

>>> pag.20

PIONIERAT ÎN IT



Cea mai mare și complexă implementare de Microsoft Exchange din România



Cea mai complexă implementare Office 365 din România



Cel mai bun Partener Cloud Public Microsoft din România în 2011 și 2012



Prima implementare MS Lync 2010 din sistemul educațional din România



Primul Microsoft Cloud Accelerate Partner din România



Prima implementare MS Lync 2010 din sistemul public din România



Primul și singurul Most Valuble Professional Exchange din România



Prima implementare BPOS din România



Primul partener Microsoft Voice Ready din România



Prima companie certificată Microsoft Gold pentru Unified Communication/Messaging din România



Prima implementare a unei soluții de hosting bazată pe MS Exchange 2007 din România



Prima și cea mai mare implementare a unei soluții Enterprise pentru Fax Hosting din România



Prima implementare Windows 2003 x64 + SQL 2005 x64 pe platforma Itanium 2

PRAS CONSULTING

STR. ȘTEFAN NEGULESCU NR. 44, SECTOR 1, BUCUREȘTI ROMÂNIA

TELEFON/FAX: +4 0372 705 618/+4 021 230 90 44

WEB: WWW.PRAS.RO

EMAIL: INFO@PRAS.RO

ÎNTREABĂ EXPERTII ITCHANNEL!

www.itchannel.ro/AskExperts

Robert KOMARTIN

Enterprise Application
Software



Viorel ALEXANDRU

Web & Application
Development

Mihai MADUSSI

Microsoft Dynamics
NAV & AX



Paul ROMAN

Exchange Server and
Collaboration

Ioana RENȚEA

Financial Management
Systems



Dragoș MĂNAC

Cloud Computing

Mihai MUNTEANU

Networking



DE FINAL:

NUMITORUL COMUN ESTE DIVERSITATEA

Ca de obicei, la finalul fiecărui număr, rememorez discuțiile avute cu invitații, încercând să găsesc un numitor comun, un liant pentru o concluzie. Nu am găsit astăzi o linie foarte clară, dar poate că nici nu trebuie. De ce? Fiindcă este foarte bine că discuțiile și părerile sunt atât de diferite, fiecare reprezentând o parte dintr-o realitate complexă ce ne definește viața. Ca să vorbesc mai clar, să vedem: ce au în comun invitații noștri?

Raluca Komartin, un expert și o cunoscătoare a pieței românești de consultanță, a ales calea antreprenoriatului și lansează compania Navtech în România, aducându-și vasta experiență într-o companie pe măsura personalității sale. Marius Iatan și al său Render Street au implicat forța cloudului într-un start-up inovator, pe o piață nouă și plină de oportunități, unde pot realiza proiecte din domeniul creației, și anume animație 3D. Mai departe, Bogdan Bărbulescu, Managing Director – Digital Bit, ne arată cum poate inteligența românească să se dezvolte în domeniul militar.

La polul opus, adopția cloudului de către multe companii este pusă sub lupă, pentru a identifica barierele ce stau în calea utilizării sale, și felul în care se manifestă rezistența la schimbare în acest domeniu.

Mă gandesc acum și la specialiștii și inginerii din IT. Dacă este adevărat că există profesii „la modă”, atunci domeniul IT&C se menține „în top” de ceva vreme și nu sunt semne că această tendință ar fi în scădere. Într-o Românie aflată în criză, industria IT&C a angajat constant și a atras talente. Să fie mirajul unui domeniu provocator, contactul cu tehnologia, tentația recompenselor financiare cele care îndrumă tinerii către aceste profesii?

Ce spun specialiștii din domeniul resurselor umane? Firmele din IT sunt de acord că

industria IT&C este în continuă dezvoltare. Acest lucru se vede tot mai mult în ceea ce privește piața forței de muncă: tot mai multe anunțuri postate pe diverse canale de recrutare și tot mai multe cereri din partea companiilor angajatoare. O dată cu creșterea oportunităților pentru specialiștii IT, cresc și așteptările lor (atât profesionale cât și materiale), precum și conștiința valorii pe care o reprezintă în piață. Este sau nu este un deficit de forță de muncă în IT&C? Se spună ca piața este la un nivel de saturatie, și multe centre IT au absorbit tot ceea ce contează în rândul specialiștilor. De cealaltă parte, se vede un deficit și pentru posturile de management, unde dezvoltarea abilităților de lideri merge mână în mână cu competențele tehnice. Un alt aspect vehiculat este cel care privește concurența pentru noi angajați – în IT, salariile sunt de multe ori mai mari decât media pentru un junior, iar angajații își permit, chiar și în actualul context economic, să negocieze condiții excelente de angajare. Mulți sunt tentați de această profesie, dar ea solicită, însă, și înțelegere tehnică și pasiune pentru domeniul IT din partea specialiștilor, adică acele abilități pe care nu toți le avem. Acestea ar putea fi concluziile discuțiilor avute cu: Monica Vierța, HR & Operations Director Luxoft România; Monica Jiman, Deputy CEO, Pentalog; Adriana Radu, HR director Ixia România; Diana Țintea, HR Manager, Infineon Technologies România, adică mai multe companii care atrag constant forță de muncă în zona de IT.

Vă invit, așadar, să citiți cu ochii voștri și să apreciați diversitatea abordărilor și a punctelor de vedere.

Vă doresc să aveți parte de zile frumoase de toamnă și de multe lucruri bune. □

Camelia Cojocaru

ITCHANNEL

EDITOR

ITChannel Communications

str. Burdujeni nr.7, sector 3
cod 032727
București

CONTACT

Telefon: 031 420 78 73
Mobil: 0729 777 404
E-mail: redactie@itchannel.ro
Web: www.itchannel.ro

REDACȚIA

Silviu Cojocaru (silviu@itchannel.ro)
Camelia Cojocaru (camelia@itchannel.ro)
Ștefania Dinu (stefania@itchannel.ro)
Marian Teodorescu (Foto copertă & Foto Editor)

TIPĂRIT LA

Tipografia EVEREST
office@everest.ro
www.everest.ro
ISSN 2285 – 4967

Nicio parte a revistei nu poate fi reproducă, parțial sau integral, fără acordul scris al editorilor.



STAR STORAGE - 13 ANI DE EXCELENȚĂ

Star Storage este o companie românească cu capital privat, cu un parcurs impresionant pe piața IT. Am stat de vorbă despre aceasta cu domnul Cătălin Păunescu, Managing Director Star Storage.

ITChannel: Cum ați reușit să vă mențineți și să vă dezvoltați, ca inițiativă antreprenorială, până la nivelul și dimensiunea de astăzi a companiei?

Cătălin Păunescu: Înainte să răspund la această întrebare, este important de menționat pe scurt unde a ajuns astăzi compania Star Storage, care anul acesta a aniversat 13 ani de excelență de când activează în slujba clienților săi.

Prioritatea companiei, de-a lungul celor peste 13 ani de activitate, a fost aceea de a pune la dispoziția clienților noștri soluții și produse de înaltă tehnologie și servicii la standarde de excelență. Ceea ce se traduce prin faptul că Star Storage este furnizorul român de top care oferă cele mai bune soluții de stocare, arhivare și management de informații (date și documente), servicii de externalizare și servicii Cloud.

„Prioritatea Star Storage, de-a lungul celor peste 13 ani de activitate, a fost aceea de a pune la dispoziția clienților soluții și produse de înaltă tehnologie și servicii la standarde de excelență.”

Să ajungem la acest nivel de performanță nu a fost ușor, dar a fost o experiență foarte frumoasă, având în vedere faptul că, atunci când am înființat compania, am făcut-o cu o pasiune extraordinară și din dorința de a ajuta organizațiile să se poată concentra asupra activității lor de bază și să-și gestioneze rapid și eficient afacerile și procesele interne.

Succesul și performanța Star Storage au fost asigurate de profesionalismul, calitatea și seriozitatea de care am dat dovadă continuu și de consecvență în ceea ce privește principiile noastre de business, care sunt simple, dar permanent valabile: sinceritate, onestitate, integritate. Mai mult decât atât, pentru că ne pasă de ceea ce se întâmplă

în societatea românească și pentru că este foarte important pentru noi să întoarcem către comunitate parte din reușita noastră, încă de la începuturile companiei am desfășurat constant nenumărate proiecte, programe, campanii, acțiuni și activități umanitare cu adevărat utile pentru cei care au beneficiat de acestea.

Toate acestea au fost garantate de elemente cheie pe care le avem și le punem la dispoziția clienților noștri, pentru a le asigura acestora servicii de o calitate excelentă, constantă și continuă. Primul îl reprezintă faptul că avem o echipă de oameni extraordinari – specialiști pasionați de tehnologie, cu peste 500 certificări tehnice, care se antrenează permanent pentru performanță și în care investim continuu. Al doilea element este acela că am încheiat parteneriate strategice cu lideri mondiali de tehnologie. Și nu în ultimul rând, în perioade extraordinar de dificile și de criză, am făcut investiții agresive și curajoase în înaltă tehnologie de ultimă generație. De exemplu, o investiție de peste 6 milioane de euro pe care am făcut-o deja în Data Center-ul nostru de nivel Tier III din București, iar în 2014 intenționăm să derulăm o altă investiție

de peste 7 milioane de euro pentru viitorul nostru Centru de Date din Cluj.

Nu ne vom opri aici, deoarece avem standarde și mai înalte, care permanent, pe măsură ce evoluează lucrurile, sunt actualizate și ridicate la următorul nivel.

ITC: Ce obiective de dezvoltare are centrul de date Star Storage?

C.P.: Centrul de Date Star Storage este construit pentru a oferi maximum de securitate, performanță și disponibilitate, conform standardelor Uptime Institute la nivel Tier-3 și este sinonimul excelenței în materie de centre de date, asigurând o disponibilitate garantată a facilităților (electroalimentare,

climatizare) de 99,98% pe an și un nivel foarte ridicat de securitate.

Referitor la planurile de viitor, Star Storage investește în construcția celui de-al doilea state-of-the-art Centru de Date propriu la Cluj, într-o zonă perfect poziționată anti-seismic, prin care vom oferi aceeași calitate și performanță a serviciilor cu care ne-am obișnuit clienții. Acesta urmează să fie finalizat în 2014 și va funcționa în oglindă cu Centrul de Date din București. Această investiție ne va permite să oferim un portofoliu unic de soluții și servicii complete de asigurare a continuității operaționale și recuperare în caz de dezastru și va asigura un mix de siguranță, disponibilitate și securitate maximă pentru serviciile cloud StarVault.

ITC: Fundația Star Storage completează și extinde activitatea firmei cu numeroase proiecte. Care sunt direcțiile majore în care activează fundația?

C.P.: Înființarea Fundației Star Storage a pornit din dorința noastră de a produce cât mai multe schimbări pozitive în societatea românească, care să aibă un impact major pentru români, pentru ca aceștia să aibă o viață mai bună în propria lor țară. Succesul proiectelor noastre dezvoltate în peste 11 ani de activitate socială și umanitară și experiența noastră au demonstrat că orice acțiune umanitară, oricât de mică ar fi, are efecte pozitive pe termen lung.

Fundația Star Storage are ca obiectiv principal realizarea și implicarea în campanii, programe și proiecte sociale, care să contribuie activ la rezolvarea problemelor și dezvoltarea societății românești. Direcțiile majore în care activează Fundația noastră sunt sănătatea și educația.

Fundația Star Storage continuă proiectele și programele inițiate de către compania Star Storage, cum ar fi „Sângele este viață”, „Cursa vieții trebuie să continue”, „Cred în România”. □

Interviu realizat de Ștefania Dinu

Interviu complet este disponibil la adresa <http://itchannel3.itchannel.ro/innovatie-si-succes-intr-o-companie-romaneasca/>

CRISTI COZIC, ENTERSOFT

„ENTERSOFT DEVINE UN JUCĂTOR RELEVANT PE PIAȚA LOCALĂ DE ERP”

Companie multi-regională, cu sediul principal în Atena, Entersoft devine treptat un jucător relevant pe piața locală de ERP. Evoluția ascendentă a Entersoft România, creștere de 150% pentru primele 6 luni ale anului 2013, se bazează atât pe o platformă tehnologică avansată, cât și pe o bună înțelegere a pieței, completată cu servicii de calitate la nivel de implementare și suport.

Operațiunile Entersoft în România au început în 2008, prin deschiderea unei filiale și cooptarea lui Cristi Cozic pentru conducerea echipei locale. Primii 2-3 ani au fost mai dificili, pe de o parte pentru că economia națională nu a înregistrat cele mai bune performanțe, iar pe de alta pentru că Entersoft nu era un brand cunoscut în România. Treptat însă, tehnologia și calitatea platformei Entersoft Business Suite au convins tot mai mulți clienți locali: distribuitori, edituri, furnizori de servicii etc. „Am pornit la drum în plină criză, iar cea mai mare provocare a fost lipsa notorietății brandului pe piața locală. În timp, am exploatat avantajul tehnologic al Entersoft Business Suite, o platformă dezvoltată pe Microsoft .Net, care a și devenit principalul diferențiator față de concurență. În mod curent, clienții aleg Entersoft, în primul rând, pentru calitatea produselor noastre ERP, CRM, eCommerce, dar și pentru ca răspundem foarte prompt și într-o manieră profesională tuturor cerințelor”, afirmă Cristi Cozic, country manager Entersoft România.

Piața locală de ERP, evaluată la cca 120 milioane EUR în 2012, cunoaște un nivel ridicat al concurenței. Totuși, raportată la dimensiunea economiei naționale, venituri și număr de companii, piața de ERP este încă subdimensionată, iar oportunitățile sunt numeroase. „Mediul economic local este foarte dinamic, fapt ce aduce oportunități importante pentru furnizorii de software. Companiile românești sunt în continuă transformare, iar procesele de afaceri se schimbă, prin urmare un furnizor de soluții de business trebuie să aibă înțelegerea și capacitatea de a răspunde acestor schimbări și a ajuta clienții în acest proces de transformare,” consideră Cristi Cozic.

www.ITChannel.ro

Pentru a depăși aceste provocări, Entersoft România a dezvoltat o strategie de afaceri bazată pe flexibilitate și pe respectarea cerințelor clienților. Mai mult, portofoliul local a fost completat cu o suită complexă de soluții, care conține nu doar ERP, ci și CRM/SFA, eCommerce, Retail, toate având și o componentă puternică de mobilitate prin Entersoft Mobile și SFA. Ca livrare, Entersoft oferă o platformă integrată, foarte bogată în funcționalități, din care clienții pot alege componentele necesare acoperirii cerințelor proprii de business. Ulterior, aceștia pot extinde soluția prin activarea altor componente, fără a mai trece



put dezvoltarea unei rețele de parteneri, iar rezultatele încep să apară. Spre exemplu, partenerul Start B Logic din Ploiești a implementat recent o soluție foarte performantă la editura Diana, ceea ce arată că business-ul indirect poate aduce oportunități majore de dezvoltare”, afirmă Cristi Cozic.

Alături de editurile amintite, printre clienții Entersoft sunt nume internaționale importante precum JTI Romania, Gittanos Company și Eolinvest, dar și companii locale precum Best Distribution, CaliVita, APT Resources etc. Compania se dezvoltă promițător, primul semestru al anului 2013 a adus nu mai puțin de 7 proiecte noi, echi-

“Mediul economic local este foarte dinamic, fapt ce aduce oportunități importante pentru furnizorii de software. Companiile românești sunt în continuă transformare, iar procesele de afaceri se schimbă, prin urmare un furnizor de soluții de business trebuie să aibă înțelegerea și capacitatea de a răspunde acestor schimbări și de a ajuta clienții în acest proces de transformare.”

printr-un proces nou de implementare. Dezvoltarea soluțiilor se face la centrul Entersoft din Atena, unde o echipă de peste 100 de profesioniști asigură actualizarea suitei în conformitate cu tendințele curente din industrie. Complementar, Entersoft depune un efort constant și pentru dezvoltarea unor competențe la nivel de verticale economice, dar și a unei rețele de parteneri.

„Un domeniu în care Entersoft se diferențiază este cel al editurilor, unde am livrat soluții personalizate unor jucători importanți precum: Grupul Editorial Corint, Editura Litera, elefant.ro, Editura Diana etc. De asemenea, în ultimii 2 ani, am înce-

pa este în creștere, iar partenerii tot mai activi. De asemenea, în ultimii 2 ani, am început dezvoltarea unei rețele de parteneri, iar rezultatele încep să apară. Spre exemplu, partenerul Entersoft din Ploiești a implementat recent o soluție foarte performantă la un client local, ceea ce arată că business-ul indirect poate aduce oportunități majore de dezvoltare. □

Silviu Cojocaru

Interviul complet este disponibil la adresa <http://itchannel3.itchannel.ro/?p=7399>



PUNGT ȘI DE LA GAPĂT -

UN NOU PROIECT ANTREPRENORIAL

Are o carieră frumoasă și a avut succes lucrând pentru unele dintre cele mai mari și respectate companii de pe piața IT din România. Are o familie fericită și trei copii. A decis de curând că este momentul pentru o schimbare esențială în carieră. Își va folosi experiența și atuurile într-o altă activitate pe cont propriu. Compania Navtech, creată în parteneriat cu firma omonimă din Bulgaria, este specializată în implementarea soluțiilor Microsoft Dynamics. Care sunt tendințele de dezvoltare a pieței de soluții ERP (Enterprise Resource Planning)? Cum este privită trecerea de la corporații la propria afacere? Care sunt obiectivele noii companii? Sunt numai câteva întrebări la care Raluca Ioana Komartin, Managing Partner Navtech Romania, ne va răspunde în cele ce urmează.

ITChannel: Pe parcursul carierei ați ocupat diverse poziții strict legate de domeniul soluțiilor ERP (consultant, director de consultanță, sales & marketing manager, country manager etc.). Cum priviți acum domeniul din perspectiva antreprenorială?

Raluca Ioana Komartin: Eu mi-am dorit dintotdeauna să ajung în această zonă antreprenorială și nu este primul proiect, prima încercare de acest fel.

Cred că din postura de angajat am ocupat cam toate pozițiile, în mai multe firme. Fiecare dintre acestea mi-a adus experiențe variate și am învățat din fiecare foarte mult. În plus, pentru că oamenii sunt cei mai importanți într-o firmă, doresc să am ocazia de a fi într-o firmă care să fie o expresie a personalității mele.

ITC: Este o tendință generală, îmi pare, de a completa o carieră cu diverse poziții în corporații, cu o componentă antreprenorială.

R.K.: Da, așa este. În primul rând, îți trebuie experiență, și nu numai cea experiență din alte organizații, ci chiar alte încercări în antreprenorat, fie ele și nereușite. Iar în al doilea rând, trebuie să găsești un moment cât de cât propice pentru așa ceva. În ce privește ultima afirmație, credem că sunt câteva semne bune pentru lansarea unei firme de dimensiuni mai mici în această perioadă.

Deci trebuie să treci printr-o serie de experiențe și, de ce nu, să faci greșeli pentru a putea învăța. Este la fel de important să înveți nu numai din greșelile tale, cât și din greșelile celorlalți, care au apucat pe

aceleași căi. De asemenea, mai este vorba și de perspectivă, antreprenorul are nevoie de o perspectivă largă asupra pieței, asupra mediului de afaceri. Acest lucru se capătă lucrând în diferite organizații.

ITC: Privind în urmă la această carieră legată de soluțiile ERP, cum considerați că s-a schimbat această piață?

R.K.: Cred că sunt câteva schimbări pe piața de ERP. În primul rând, este vizibil faptul că piața s-a contractat. Mai puține proiecte, mai mici, marje tot mai mici la licențele vândute - am experimentat și vânzări cu marjă aproape de zero.

În al doilea rând, exigențele clienților sunt mult mai ridicate și clienții mai bine informați. Lucru care, după părerea mea, este de bun augur atunci când se concretizează în

cerințe mai clare pentru consultanți și companiile care implementează aplicații de business.

Dialogul real între client și implementator (cu condiția ca și consultanții să dovedească experiență în domeniu) este benefic pentru ambele părți și, în consecință, implementările sunt mai rapide și cu șanse mai mari de reușită.

Din experiența mea, cele mai reușite implementări sunt la clienții care își înțeleg business-ul și care știu ce să ceară cu privire la sistem. Cred că asta ar putea însemna o maturizare a pieței de aplicații și soluții ERP.

Un alt element îl reprezintă asocierea mai multor companii cu roluri diferite în lanțul valoric pentru realizarea unor proiecte de succes. Tipic în acest sens este subcontractarea de către integratorii de sistem a partenerilor specializați pe anumite arii „de nișă”. Aș menționa în acest sens parteneriatul pe care îl avem cu corporația multinațională Kapsch, pentru care acționăm ca partener specializat de implementare Microsoft Dynamics NAV.

Partea mai puțin bună este că lupta dintre companiile concurente se dă încă în preț. Cred că, în general, clienții trebuie să fie foarte atenți pe cine aleg drept partener de afaceri. Este foarte important, deoarece un furnizor poate veni cu un preț mic, dar și experiența sa să fie pe măsură și să nu poată livra la un anumit nivel.

ITC: Ce ne puteți spune despre colaborarea cu firma din Bulgaria?

R.K.: Colaborarea cu Navtech Group este foarte strânsă. Navtech, deși este o companie tânără, are trei ani în avans în piață față de Navtech România, are resurse și un know-how deloc de neglijat. Acest lucru ne-a ajutat din toate punctele de vedere: competențe, parteneriate, astfel încât lansarea noastră în România să fie de un real succes.

ITC: Îmi pare uneori că, în această efervescență a lansării de noi tehnologii și soluții, zona de ERP a rămas oarecum neschimbată. Este o falsă părere? Există inovație în zona de ERP?

R.K.: Cred că sunt și aici direcții inovatoare. De exemplu, este această zonă de cloud sau de licențe închiriate. Sunt deja clienți care ne cer așa ceva. Cloud-ul înseamnă multe, de la simpla închiriere de licențe, la găzduirea integrală a aplicației. Am avut o primă cerere cu licențe închiriate și lucrăm la acest proiect. Cred că

are loc o schimbare majoră în industrie: zona de proiecte ERP standard își pierde din importanță și pe primul plan se află adaptarea soluției ERP la cerințele clientului. Clienții sunt interesați în primul rând de „core business-ul” lor, cu specificitatea din industria respectivă, vor să crească și să eficientizeze această latură, să se diferențieze în piață, să câștige un avantaj competitiv din utilizarea tehnologiei informației și, pentru aceasta, caută la un consultant experiență și knowledge.

„Cred că, din postura de angajat, am ocupat cam toate pozițiile, în mai multe firme. Fiecare dintre acestea mi-au adus experiențe variate și am învățat din fiecare foarte mult. În plus, pentru că oamenii sunt cei mai importanți într-o firmă, doresc să am ocazia de a fi într-o firmă care să fie o expresie a personalității mele.”



ITC: Care sunt caracteristicile unui proiect de succes în implementarea unui ERP? Ce contează mai mult: soluția sau consultantul?

R.K.: Un proiect de implementare al unui ERP este de succes dacă utilizatorii finali îl folosesc la adevărata capacitate, utilizând cât mai mult din funcționalitățile oferite.

Contează evident experiența consultantului. Acesta trebuie să înțeleagă nevoile clientului, să știe să pună în practică soluția pe care o vinde, să aibă o bună comunicare cu clientul, să știe ce întrebări să adreseze. Iar soluția este, aș zice, o rezultată între competențele tehnice, experiența de business (gradul de înțelegere a nevoilor clienților) și funcționalitățile aplicației în discuție. Prin urmare, viabilitatea și eficiența soluției depind de competențele și experiența celor care o construiesc și o pun în practică.

ITC: Se spune că sunt puține femei în IT, și mai puține în poziții de conducere. Ce părere aveți? Mai este IT-ul o meserie de bărbați?

R.K.: Nu cred că IT-ul este numai o meserie de bărbați, dovadă este numărul de femei din domeniu. Cred, însă, că pentru o femeie este mai greu decât pentru un bărbat să se realizeze în meserie (nu numai în IT), deoarece aceasta mai are și alte responsabilități pe lângă cele profesionale. Asta nu înseamnă că nu sunt femei care se dedică exclusiv profesiei!

ITC: Ce proiecte aveți în derulare în această perioadă?

R.K.: Avem mai multe proiecte în industrii diverse, precum distribuție, retail și servicii.

ITC: Joburile în IT sunt la mare căutare și cariera în IT este „pe val” în prezent. Acest lucru face ca sarcina de a găsi talente să fie mai ușoară sau mai grea?

R.K.: A găsi talente veritabile este în continuare foarte greu. Am uneori impresia că sunt din ce în ce mai puține resurse competente, atât în zona de infrastructură, cât și în cea a aplicațiilor. Deși este evident că dacă o profesie este căutată și învățată de cât mai mulți, acest lucru ar trebui să ușureze găsirea de talente în domeniu, nu sunt sigură că în prezent se întâmplă chiar așa... □

Interviu realizat de Ștefania Dinu și Camelia Cojocaru



Bogdan MARCHIDANU

La fel ca în cazul războiului rece de jumătate de secol dintre SUA și URSS, încheiat în coadă de pește în vederea protejării față de alte tipuri de războaie, bătălia, cu o durată ceva mai mică, dintre platformele IT de operare de tip proprietar și cele de tip Open Source pare a intra, odată cu explozia fenomenului cloud computing, într-o etapă de reîmpachetare.

RĂZBOI REÎMPACHETAT

Pentru că, generic vorbind, bătălia din zona IT s-a dus între Linux și Windows ca exponenți de vârf ai taberei Open Source, respectiv a taberei software-ului proprietar, putem, pentru simplificare, să considerăm exemplul acestei bătălii ca fiind relevant pentru toate genurile de soluții și aplicații software. Tot pentru conveniența exemplului, voi considera, fără ca intenția mea să fie aceea de a jigni pe cineva, Linux ca fiind exponentul taberei socialiste a sistemelor de operare, iar Windows ca fiind exponentul taberei capitaliste în forma ei cea mai avansată. Ce s-a întâmplat în zona războiului rece geopolitic se știe. Jocul cu rezultat nul a dus, în cele din urmă, la lipsa unui câștigător cert al bătăliei, cel puțin pe plan militar. Destrămarea echilibrului cu dinții încheștați generat de acest război a dus, însă, la proliferarea a tot felul de alte categorii de bătălii, mai mult sau mai puțin globale. Cu alte cuvinte, spargerea tablei de șah în două culori a dus la apariția unei table de șah cu nuanțe multiple, fiecare dintre nuanțe ținând la supremația ei. Spre deosebire de geopolitică, în IT acest lucru nu s-a repetat. Motivul este unul foarte simplu. Adaptarea la principii economice noi, de tip globalizare, a dus la trecerea în desuetudine a unei astfel de bătălii. Cu alte cuvinte, cei doi actori principali ai războiului au descoperit, spre bucuria sau tristețea „soldaților” din primele rânduri, că expresia IT a globalizării, numită Internet, a devenit noul stăpân universal peste întreaga planetă. Un stăpân dur și nemilos, care în goana lui de a cuceri totul, nu mai poate ține cont de „orgolii” ale unora sau altora legate de caracteristicile produselor dezvoltate de ei.

Cloud-ul nivelator

Previzibilă de mai multă vreme prin promovarea relativ agresivă a soluțiilor de virtualizare și, ulterior, a serviciilor de tip IT, încetarea „războiului”, care, să recunoaștem, ajunsese, în fazele lui „fierbinți”,

la adevărate forme de „talibanizare” a discursului, a devenit și în România evidentă cu ocazia ediției din acest an a LOAD, evenimentul tradițional al pieței Open Source.

De ce afirm așa ceva? Pur și simplu deoarece situația ține de domeniul evidenței atunci când, la un eveniment dedicat mediului Open Source, principalul speaker este reprezentantul Microsoft! Este mai mult decât probabil că un gigant precum Microsoft și-a dat seama, poate înaintea multora, că fenomene globalizatoare precum cloud computing și BYOD au darul de a schimba paradigma existențială a furnizorilor IT. Și-a dat seama că, pentru a domina și a mai putea vorbi de viitor, un astfel de gigant trebuie să-și schimbe fundamental filozofia de funcționare, trecând în mod radical de la dezvoltare de soluții proprii în mediu închis, la colaborare și cooperare cu tot felul de alte platforme și soluții, aparținând unor medii cu totul diferite. Nu mai pare, în atari condiții, deloc hazardată schimbarea deizivei Microsoft în „furnizor de dispozitive și servicii”.

Trecerea, cel puțin parțială, a exponentului de vârf al „capitalismului pur sânge” în tabăra „socialistă” a dezvoltatorilor de IT pentru uzul tuturor oamenilor ține, în opinia mea, tot de rațiuni capitaliste pur sânge. De data aceasta e vorba de un capitalism de supraviețuire, un mutant socio-economic născut sub forma unei explozii numite criză economică, după mai bine de cincizeci de ani de goană fără discernământ după creștere de profituri fără niciun scrupul.

Cum societatea umană are darul de a-și genera, câteodată, propriile soluții de perpetuare, apariția tabletelor și a telefoanelor inteligente a însemnat tocmai nașterea unei astfel de soluții. Ca principale motoare transformatoriale ale universului IT, ele au stat, în esență, și la baza accelerării fenomenului cloud computing, acel fenomen cu rol major de uniformizare a tot ceea ce înseamnă univers IT.

Că vrem sau nu, cloud computing și BYOD vor aneantiza universul încă discret al soluțiilor IT existente acum pe piață. Farfuria cu alimente existentă acum pe masa companiilor, din care acestea se hrănesc tehnologic pentru a-și desfășura activitatea, conține (încă) ingrediente care se pot

te curând, pentru marea masă de consumatori IT, platforma de cloud Azure și ceva servicii dedicate. Va mai însemna, probabil, ceva eforturi de a vinde niscaiva soluții de tip server sau management de infrastructură pe la companii non-IT.

Cum răspund furnizorii de Open Source?

mai mult timp ca să studieze diversele beneficii ale diverselor soluții propuse pentru uzul lor, în era cloud computing și BYOD așa ceva nu mai interesează pe nimeni.

Dacă astăzi un telefon cu Android asigură nu știu câte aplicații care satisfac gusturile adesea hedoniste ale consumatorului final, un telefon similar lansat mâine pe platformă Windows, dar la un preț mai mic, va amenința imediat supraviețuirea celui cu Android. Fidelitatea epocii actuale nu se mai măsoară în termeni de „mai bine și mai fiabil”, ci mai ales în termeni de „mai mult și mai ieftin”.

Războiul reîmpachetat va face, după mine, ca, în cele din urmă, termeni precum „software proprietar” și „Open Source” să dispară din vocabulare, din simplul motiv că au devenit inutile. Într-o epocă preponderent a serviciilor globalizate, în care IT-ul de tip soluție sau platformă devine, în realitate, doar o simplă marfă de tranzacționat contra unor costuri de închiriere lunare, bătăliile pasionate și romantice ale trecutului vor ajunge, inevitabil, doar să împodobească pereții unui mare muzeu mondial de istorie a IT-ului. □

Că vrem sau nu, cloud computing și BYOD vor aneantiza universul încă discret al soluțiilor IT existente acum pe piață.

identifica după nume și caracteristici. Ediția LOAD din acest an a demonstrat cum va arăta această farfurie în viitorul imediat. Un platou cu un sos nutritiv gros, practic nelimitat ca și cantitate, care va îndeplini toate cerințele unei companii, și din care fiecare companie își va lua cât are nevoie, plătiind doar cantitatea de sos consumată.

Actori și... actori

După cum arată mesajele actuale proprii de promovare, Microsoft va însemna foar-

Păi, nu prea au cum să răspundă. Acum se observă, în opinia mea, marea carență istorică a mediilor de dezvoltare Open Source, dată de lipsa unei strategii coerente și convergente de marketing. Divizat în tot felul de distribuții și soluții construite prin efort comunitar, mediul Open Source pare acum luat pe sus de valul de fund generat de cloud computing și BYOD.

De ce? Pur și simplu pentru că nevoia de a rămâne în afaceri a impus considerarea tot mai atentă a nevoilor utilizatorilor. Iar dacă în epoca PC aceștia aveau, poate,

TP-LINK - evoluție pe piața de rețelistică

TP-LINK, lider mondial și local pe segmentul routerelor wireless, a livrat în primele șase luni ale anului curent, prin cei trei parteneri autorizați pe piața locală: Despec, Network One Distribution și Royal Computers, peste 200.000 de routere wireless, în creștere cu 30% față de perioada similară a anului trecut. TP-LINK și-a majorat astfel cota pe piața locală de routere wireless pentru segmentul consumer la peste 60%, menținându-și poziția de lider pe acest segment. Evoluția livrărilor a fost influențată atât de creșterea vânzărilor de dispozitive mobile în primul semestru, cât și de creșterea constantă a numărului de conexiuni de acces la Internet.

„În prezent, numărul de conexiuni la Internet este de peste 5 ori mai mare decât cel al routerelor wireless instalate. În același timp, doar anul trecut numărul de conexiuni a crescut cu 8%, potrivit ANCOM, în condițiile în care rata de penetrare la nivel de gospodărie este de sub 50%. Anticipăm astfel o creștere de două cifre a livrărilor noastre de echipamente de wireless routing pentru următorii 3 ani, având în vedere atât evoluția numărului de noi conexiuni la Internet, cât și faptul că mulți utilizatori actuali de Internet vor migra către echipamente wireless.

Totodată, 40% din routerele wireless instalate în prezent folosesc tehnologia

G ceea ce determină necesitatea înlocuirii lor cu tehnologii mai noi: N sau AC, care să răspundă cerințelor actuale de viteză și calitate a semnalului. Nu în ultimul rând, creșterea vânzărilor de tablete, smartphone-uri, dar și extinderea portofoliului de electronice și electrocasnice cu Wi-Fi vor influența direct creșterea vânzărilor de routere wireless”, a declarat Bogdan Mihalcea, director de vânzări TP-LINK România.

TP-LINK își propune pentru a doua jumătate a anului menținerea cotei de peste 60% pe piața de echipamente de wireless routing, odată cu diversificarea portofoliului de echipamente, cât și ca urmare a lansării serviciului de suport pentru partenerii de distribuție. Compania TP-LINK este prezentă pe piața românească din 2007, prin trei distribuitori oficiali: Despec, Network One Distribution și Royal Computers. Din martie 2013, TP-LINK are reprezentare directă printr-un birou deschis la București, dar și un depozit regional care deservește România și alte șase piețe din regiune. □



CLOUD COMPUTING – BARIERE ȘI REZISTENȚĂ LA SCHIMBARE

de Camelia Cojocaru

Un recent studiu IDC¹ arată, dacă mai era nevoie, că, după câțiva ani de scădere a economiei globale, ce a afectat părți mari ale Europei, întreprinderile sunt încă precaute în ceea ce privește cheltuielile IT și rămân focusate pe “cost agenda”. Pe românește, deciziile sunt luate din dorința de a reduce costurile organizației, de a asigura un profit cel puțin decent acționarilor, și mai puțin pentru a asigura înnoirea, inovarea companiei, creșterea gradului de satisfacție și fidelizarea clienților. Lucru de înțeles, dealtfel, atunci când managerii de toate felurile au deasupra capului sabia tăioasă a supraviețuirii companiei, și, de ce nu, a propriei cariere.

Așa că, pentru început, companiile mari și mai mici își simplifică, standardizează și automatizează infrastructurile IT. Fac acest lucru pentru a realiza îmbunătățiri la nivelul costurilor și agilității, pentru ca bunurile IT să nu fie numai mai ieftine, ci și mai bine adaptate la nevoile schimbătoare ale afacerii. Aceste realități sunt însă completate de necesitatea de a înțelege și a reacționa față de o transformare tehnologică istorică prin care trecem în prezent, condusă de „4 forțe”: cloud, mobilitate, social media, analytics și Big Data. Toate acestea au potențialul de a face zona de IT a unei companii mult mai ieftină, mai flexibilă și mai strâns aliniată la

nevoile afacerii. Acestea vor crea schimbări masive și oportunități pentru organizații, în cazul în care sunt gestionate corect.

Cloudul este deja utilizat de companii inovative pentru a putea genera noi venituri, iar pe termen lung, are potențialul de a crea noi modele operaționale sau chiar modele de afaceri. Dar, desigur, pentru multe companii, cloudul va rămâne o unealtă de optimizare pentru a reduce costurile și a îmbunătăți competitivitatea.

Recent, CIO Council România a publicat rezultatele studiului de piață „**Cloud Adoption. Strategiile de IT se redefinesc în business**”, ce și-a propus să evalueze viteza și amploarea cu care cloud computingul afectează zona de business și redefinesc strategiile de IT din companii. Potrivit studiului, rata de adopție a cloudului în companiile din România este în creștere, numai 39% dintre companiile intervievate neutilizând cloud computing în nicio formă (public sau privat). Mai mult, studiul arată că în 4 ani, până în 2017, toate companiile mari vor utiliza cel puțin o formă de cloud computing.

Serviciile pe care companiile sunt cele mai dispuse să le mute în cloud sunt serviciile de e-mail, CRM și ERP.

În același timp, în condițiile în care gradul de utilizare a tehnologiei informației în rândul companiilor românești este unul dintre cele mai scăzute din Europa (cel mai recent confirmat de către Eurostat), un alt studiu realizat de Ipsos MORI și contractat de Microsoft arată că o bună parte dintre managerii și antreprenorii români recunosc impactul IT-ului în productivitatea afacerilor și planifică să realizeze un salt de utilizare a tehnologiilor cu ajutorul soluțiilor bazate pe cloud.

Așadar, am putea spune că managerii români nu se mai îndoiesc de suportul pe care tehnologiile îl au în creșterea performanțelor firmelor, deși, în fapt, procesul de adopție este, de cele mai multe ori, îngreunat de numeroși factori.

Dacă identificarea beneficiilor aduse de cloud computing nu mai este o problemă, o altă întrebare este dacă avantajele oferite



Viorel DELINSCHI
Managed Services Leader, IBM SEE

„Soluția IBM SmartCloud - disponibilă în România - permite companiilor să facă față cu brio provocărilor diverse din mediul de afaceri, oferindu-le acces facil la aplicații și tehnologie de calcul în funcție de necesități. Soluția este destinată, în primul rând, întreprinderilor mici și mijlocii, dar și pentru cele care consideră că flexibilitatea este un factor important, care ajută la îmbunătățirea competitivității acestora. Prin intermediul serviciilor de cloud, IBM ajută clienții să regândească infrastructura IT și să reinventeze conceptul de business. În plus, IBM Managed Data Center din România oferă clienților noștri un portofoliu extins de managed services, inclusiv oportunități de cloud.”

„Companiile românești, în special IMM-urile, sunt încă reticente în privința adoptării serviciilor Cloud, iar numărul de implementări efective de servicii bazate pe cloud confirmă faptul că România se află la început de drum. Din păcate, la nivelul departamentului IT, de multe ori, se preferă decizia de a se face investiții în infrastructură și aplicații IT, fără a se analiza cu suficientă atenție varianta externalizării, în ciuda avantajelor majore pe care aceasta le aduce.”

de implementarea și adopția cloud computingului pot să surmonteze temeri și reprezentări inițiale cu privire la cum trebuie să fie livrate serviciile IT și dacă pot contracara, prin beneficiile aduse, eforturile pe care le presupune acceptarea unei tehnologii inovative. Problema rezistenței la tehnologii inovative nu este nouă, dar este relativ puțin discutată. Știința economică privește inovația ca pe un motor important al creșterii, dar dă atenție mai puțin efecte-



Paul ROMAN
Director General PRAS Consulting

„În România, din punctul nostru de vedere, adopția cloudului public este întârziată comparativ cu țările mai dezvoltate, deoarece companiile românești au o viziune și o abordare diferită asupra fenomenului.”

lor secundare pe care un produs nou le are asupra beneficiarilor. Există o psihologie a rezistenței la inovație, ce aduce în discuție două categorii de determinanți care opresc sau încetinesc adopția unui astfel de produs: obiceiurile de consum și riscurile percepute.

„Cloud-ul simplifică departamentul IT, în multe situații și o secretară poate crea conturi de email în cloud sau acorda permisiuni. Astfel, administratorul IT de modă veche, care gestiona sistemul își imaginează că își va pierde ușor locul de muncă. Șansele lui de a-și schimba menirea și de a veni cu propuneri de îmbunătățire a proceselor de business sunt minime, când toate viața a fost administrator de rețea.”

Vom vedea mai departe mai multe despre cum percep companiile românești cloudul și care sunt barierele pe care le întâmpină furnizorii de cloud din partea acestora la implementarea proiectelor în cloud.

După cum spune Viorel Delinschi, Managed Services Leader, IBM SEE: „Numărul de companii care aleg serviciile cloud este în continuă creștere, iar după părerea mea cloud computing este un concept pe care specialiștii IT îl înțeleg și îl cunosc destul de bine la nivel teoretic. Însă, în continuare percepțiile specialiștilor din domeniul IT continuă să difere atunci când vine vorba despre cloud. Nu m-ar surprinde ca liderii C-level să adopte mult mai rapid cloud computingul și să impună adoptarea acestei strategii în viitorul apropiat. Deoarece cloudul aduce flexibilitate, scalabilitate și o importantă reducere a costurilor operaționale, pe client nu-l mai interesează licențele software, personal specializat, amortizarea hardware, mentenanța și upgrade-urile. Desigur, chiar dacă serviciile de cloud sunt departe de a fi atins un nivel de maturitate, conceptul și direcția sunt clare pentru toată lumea. Rămâne doar alegerea momentului când companiile vor fi gata pentru migrarea serviciilor IT spre cloud. Companiile din România ca și din alte țări emergente migrează către cloud cu o anumită întârziere și asta pentru că infrastructurile IT sunt relativ noi, cu un cost de operare încă rezonabil. Oricum, România nu poate sta departe de tendințe în adoptarea tehnologiilor de tip Cloud.”

Și totuși, cloudul este viitorul. Giganții IT investesc sume uriașe în business-ul de cloud. Acesta va fi accesat, deasemenea, prin terminale relativ ieftine și ușor de folosit. Care este rolul firmelor mai mici în acest peisaj dominat de soluțiile în cloud de la IBM, Microsoft, Amazon sau Oracle?



Cătălin PĂUNESCU
Managing Director, Star Storage

„Pentru noi zona de cloud înseamnă servicii cu valoare adăugată, consultanță, și ne oferă posibilitatea de a oferi servicii de suport și externalizare mult mai adaptate nevoilor clienților noștri,” a precizat Paul Roman, Director General, PRAS Consulting. „Costurile de implementare sunt mult mai mari decât costurile efective ale serviciului în cloud, ceea ce generează reticiență suplimentară. Spre exemplu, un cont de email în Office 365 costă 3.3 EUR/lună. La o migrare, există cazuri în care mutarea unui cont de email în cloud durează 2-3 ore (salvare date, configurare și apoi mutare date în cloud) și aceasta generează costuri de implementare de trei ori mai mari decât costul lunar efectiv.” a precizat Andrei Suci. □

¹ - „Enterprise IT in Europe in 2013: business growth, not cost reduction as strategic priority” - Douglas Hayward, IDC Associate Vice President, European Services Research



Andrei SUCIU
Director Vânzări PRAS Consulting

CLOUD COMPUTING ÎN VARIANTA 3D

de **Silviu Cojocaru**

Render Street este un start-up românesc, o afacere de succes care utilizează forța cloud computingului într-un mod cu totul original. Când treci în revistă modalitățile de utilizare a cloudului, te gândești în primul rând la domenii precum comerțul electronic, aplicațiile web, soluțiile pentru retail etc. Ce spuneți însă despre utilizarea cloudului pentru generarea animațiilor tridimensionale?

Renderingul este un proces de generare a imaginilor tridimensionale după un model, prin utilizarea unor aplicații specifice, un proces ce consumă însă resurse foarte mari de procesare.

Ideea

„Un client al nostru, artist 3D, utiliza una dintre cele mai populare aplicații open source de modelare tridimensională – Blender. La un moment dat, a avut o problemă cu un proiect pe care trebuia să-l termine repede, proiectul necesitând însă niște renderinguri foarte lungi. Procesul de rendering ar fi durat săptămâni întregi pe laptopul pe care îl utiliza pentru aceste proiecte, cu toate că acesta era de ultimă generație. Artistul a căutat pe Internet și a găsit câteva soluții pe care le-a încercat. Din păcate, nu a reușit să le folosească pentru a finaliza proiectul. Au fost mai multe motive care au condus la acest eșec, printre acestea numărându-se și faptul că aceste instrumente aveau interfețe complexe pentru configurarea procesului de rendering,” a declarat Marius Iatan, CEO Render Street. „Așa a apărut ideea: am făcut un brainstorming, am analizat soluțiile găsite pe Internet și ne-am gândit că putem face una mai bună,” a completat Marius Iatan. Zona caselor mici de creație 3D este puțin explorată și există puține soluții pe piață. Practic, piața de 3D s-a dezvoltat mult în această zonă și credem că o să se dezvolte și mai mult odată cu popularizarea 3D-ului și este nevoie de soluții dedicate pentru această piață. Industria tradițională este high-end.



Marius IATAN
CEO - Render Street

În mod tradițional, casele de film au bugete mari și propriile centre de date pentru rendering.

Soluția

Soluția se bazează pe resursele de cloud computing de la Microsoft, în speță platforma Windows Azure. „Microsoft ne-a oferit un suport important în crearea acestui start-up. Render Street este unul dintre cele 5 start-up-uri românești ce au beneficiat de câte un grant de până la 60.000 USD în resurse de calcul și stocare în Windows Azure, pentru dezvoltarea și extinderea business-ului la nivel global, prin programul BizSpark. Acest ajutor l-am folosit pentru realizarea primelor proiecte de rendering,” a precizat Marius Iatan.

Legat de planurile de viitor ale companiei pe care o conduce, Marius Iatan a precizat: „Suntem într-o nișă foarte specializată. Cerere există și este în creștere. Zona micilor case de producție nu este încă targetată corespunzător de firmele mari, lucru care ne oferă o oportunitate de dezvoltare a afacerii noastre.” □

FERMA DE SERVERE PENTRU RENDERING DE LA PIXAR ȘI LUCAS FILM

Pentru a vă oferi o idee în ceea ce privește resursele necesare pentru procesul de rendering, am ales exemplul caselor de film care au realizat „Cars” și „Star Wars”. Și în cazul unor mici case de producție, cerințele de procesare sunt la un nivel foarte înalt și, cu siguranță, nu își permit să susțină un astfel de centru de date.

Detalii privind centrele de date ale caselor de film sunt disponibile în continuare, cu mențiunea că aceste resurse sunt folosite numai pentru rendering:

4.000 mp – suprafața data center-ului dedicat exclusiv procesului de rendering

Echipamentele includ **5.000 procesoare AMD**, utilizate exclusiv pentru procesele de rendering

Peste **1.000 porturi 10 GB**

Peste **1.000 km** de cabluri în tot campusul pentru infrastructura pasivă de rețea

RECONCILIERE TOTALĂ ÎN CLOUD... WINDOWS AZURE ȘI OPEN SOURCE

Windows Azure se poziționează în forță, ca fiind o platformă deschisă: suportă orice aplicație, de la cele dezvoltate pentru platformele Microsoft, la cele scrise pentru Linux, PHP, MySQL și până la cele pentru Android și iOS.

„Unii cred că o aplicație PHP pe infrastructură Microsoft ține de science-fiction, dar nu au dreptate. PHP și platforma Windows Azure se înțeleg de minune [...]” ne spunea Lucian Daia, PHP Developer, ZITEC, la un eveniment, vorbind despre beneficiile utilizării Windows Azure.

Numărul de clienți, start-up-uri și companii software ce folosesc Windows Azure este în creștere și scenariile de utilizare sunt diverse, de la dezvoltarea de aplicații și servicii noi, la optimizarea operațiunilor online curente și implementări de cloud hibrid în companii medii și mari.

De exemplu, cinci start-up-uri românești beneficiază de câte un grant de până la 60.000 USD în resurse de calcul și stocare în Windows Azure, pentru dezvoltarea și

extinderea business-ului la nivel global prin programul BizSpark (Key-



„Microsoft dispune în acest moment de o platformă completă de cloud, care oferă suport pentru o paletă variată de aplicații. Platforma dispune de instrumente avansate de management al infrastructurii în cloud, lucru care conduce la simplificarea proceselor de administrare specifice.”

Sebastian Vișeu, Technical Evangelist, Microsoft România

Ticket Solutions, Mavenhut, Render Street, Style Jukebox și TxtFeedback) și alte cinci sunt în procesul de selecție.

Zoli Herczeg, Business Evangelist, Microsoft România: „Ne face plăcere să vedem o creștere susținută a business-ului nostru de Cloud. Capacitatea de calcul și de stocare a Windows Azure se dublează la fiecare șase-nouă luni la nivel global, iar România este în acest trend cu cele mai importante firme locale de software (SIVCO România, TotalSoft, iQuest, Softelligence, Genisoft) și o serie de start-up-uri de mare viitor.”

Sebastian Vișeu, Technical Evangelist la Microsoft România, ne-a declarat: „Microsoft dispune în acest moment de o platformă completă de cloud, care oferă suport pentru o paletă variată de aplicații. Platforma dis-

pune de instrumente avansate de management al infrastructurii în cloud, lucru care conduce la simplificarea proceselor de administrare specifice.”

„Capacitatea de calcul și de stocare a Windows Azure se dublează la fiecare șase-nouă luni la nivel global, iar România este în acest trend cu cele mai importante firme locale de software (SIVCO România, TotalSoft, iQuest, Softelligence, Genisoft) și o serie de start-up-uri de mare viitor.”

Zoli Herczeg, Business Evangelist, Microsoft România

„Compania noastră are o experiență de peste 5 ani în utilizarea tehnologiilor de Cloud Computing, pe o diversitate de platforme. Recomandăm clienților noștri și utilizăm Windows Azure în cadrul proiectelor noastre atât pentru compatibilitatea cu soluțiile Open Source, importante pentru noi și clienții noștri, cât, mai ales, pentru implicarea Microsoft la nivel local. Participarea Microsoft în educarea pieței, în programe de co-finanțare și de sprijinire a start-up-urilor face diferența în performanța companiilor

pentru care infrastructura IT este vitală,” spune Alexandru Lăpușan, CEO, Zitec. De exemplu, programatorii Zitec au folosit PHP pentru a dezvolta „HotelPeeps Trends”, un produs ce utilizează oferte obținute în timp real pentru a le permite utilizatorilor să-și aleagă hotelul în funcție de propriul



buget. În acest scop, pentru programarea fost utilizat Windows Azure Software Development Kit (SDK) pentru PHP. Implementarea platformei a fost posibilă în mai puțin de o săptămână. „Unii cred că o aplicație PHP pe infrastructură Microsoft ține de science-fiction, dar nu au dreptate. PHP și platforma Windows Azure se înțeleg de minune,” consideră Lucian Daia, PHP Developer în cadrul Zitec. „Programatorii PHP ar trebui să aibă în vedere Windows Azure și extraordinara sa interoperabilitate cu PHP-ul,” a adăugat Daia. Zitec utilizează și funcția de stocare a tabelor nerelaționate (NoSQL) sub Windows Azure, pentru a păstra informații de diagnostic într-o locație centrală.

Gartner a prezis recent că piața serviciilor de cloud publice va crește cu 18,5% în 2013. În doar un an, Windows Azure a crescut la peste 200 de servicii, numărul de clienți a crescut mai mult decât dublu și se înregistrează o medie de 1.000 de noi clienți pe zi. De fapt, mai mult de 50% dintre companiile din topul Fortune 500 folosesc deja Windows Azure. Primele referințe de site-uri de e-commerce care aleg Windows Azure pentru campaniile ce generează trafic ridicat sunt: *RechiziteleMele.ro* și *paravion.ro*. □

Ștefania Dinu

Principalele beneficii ale Windows Azure

- Clienții închiriază resurse de calcul și stocare dintr-o plajă teoretic infinită. Nu e nevoie de un angajament financiar, astfel, oricine poate începe cu foarte puțin și apoi poate crește consumul sau poate opri totul la nevoie.
- Clienții pot alege modul de a rula aplicațiile în Cloud, prin adaptarea la platformă (PaaS sau Platform as a Service), prin mutarea, fără modificări, în mașini virtuale (IaaS sau Infrastructure as a Service) sau prin soluții hibride.
- Suport de nivel enterprise pentru întreaga suită a infrastructurii clienților, indiferent dacă se află în centrele lor de date sau în Cloud.



Paul ROMAN

Paul Roman este Microsoft MVP - Most Valuable Professional - pentru soluția Microsoft Exchange și proprietar al companiei PRAS Consulting. Paul are o mare experiență pe zona e-mail și colaborare, având la activ unele dintre cele mai importante proiecte de Microsoft Exchange din România atât în varianta „on-premises”, cât și în varianta în cloud (Microsoft Office 365).

INIȚIERE ÎN TEHNICA

MIGRĂRII ÎN CLOUD

Un evangelist de la Microsoft spunea acum ceva timp la o conferință că atunci când dorești să transferi Gigabytes sau Terabytes între două centre de date, cea mai bună soluție este o companie de curierat precum DHL. Astăzi, lucrurile s-au schimbat și au devenit tot mai complexe, ținând cont de expansiunea tot mai largă a cloud computingului și a serviciilor găzduite. Cum putem să devenim operaționali atunci când transferăm Terabytes în cloud, sau de pe un server „on premises” către cloud?

Unul dintre clienții noștri avea găzduite mai multe conturi de e-mail ale soluției Microsoft Business Productivity Online Suite – BPOS (n.r. BPOS a fost precursorul Microsoft Office 365). Conturile, ce însumau volume de Terabytes de date, urmau să fie migrate în mod automat de către Microsoft către noua versiune a soluției, dar la un moment nepotrivit pentru client.

De asemenea, mulți dintre clienții PRAS au migrat la Office 365 de la o infrastructură „on-premises” (servere Linux, Lotus Domino Server, IMAP, POP3 sau chiar Exchange găzduit în cadrul organizației).

Care este soluția optimă de migrare pentru cele două situații?

MigrationWiz sau migrare

la puterea cloud

Principala problemă pe care am identificat-o la trecerea la Office 365 este legată de transferul e-mailurilor și datelor din soluțiile utilizate anterior. Sunt o multitudine de aplicații folosite de companii pentru e-mail și colaborare și, în cele mai multe cazuri, numeroase informații relevante pentru business sunt stocate în aceste aplicații. MigrationWiz este o soluție completă de migrare a e-

mail-ului, prin intermediul acesteia fiind transferate cu fidelitate toate componentele unei căsuțe poștale (calendarul, contactele, mesaje de e-mail primite și trimise, sarcini și note). Migrarea nu presupune existența unui hardware dedicat sau instalarea unui software specific. Un avantaj important al MigrationWiz este disponibilitatea soluției ca serviciu în

cloud, lucru care contribuie la optimizarea transferului datelor între soluțiile folosite de clienți și Microsoft Office 365.

În MigrationWiz, practic, se construiesc doi conectori. Primul conector este

dedicat infrastructurii inițiale de unde sunt importate căsuțele de e-mail și datele, soluția fiind extrem de flexibilă la capitolul integrare (practic, toate soluțiile de e-mail cunoscute pot fi migrate folosind MigrationWiz). Al doilea conector este dedicat soluției în care vor fi importate datele (în speță Office 365, dar nu numai). Odată configurați cei doi conectori, procesul este automatizat, fără a mai fi necesară intervenția administratorului până la finalizarea migrării.

O chestiune de costuri...

MigrationWiz este un instrument foarte bun, pe care l-am utilizat în multiple situații și care a funcționat ireproșabil.



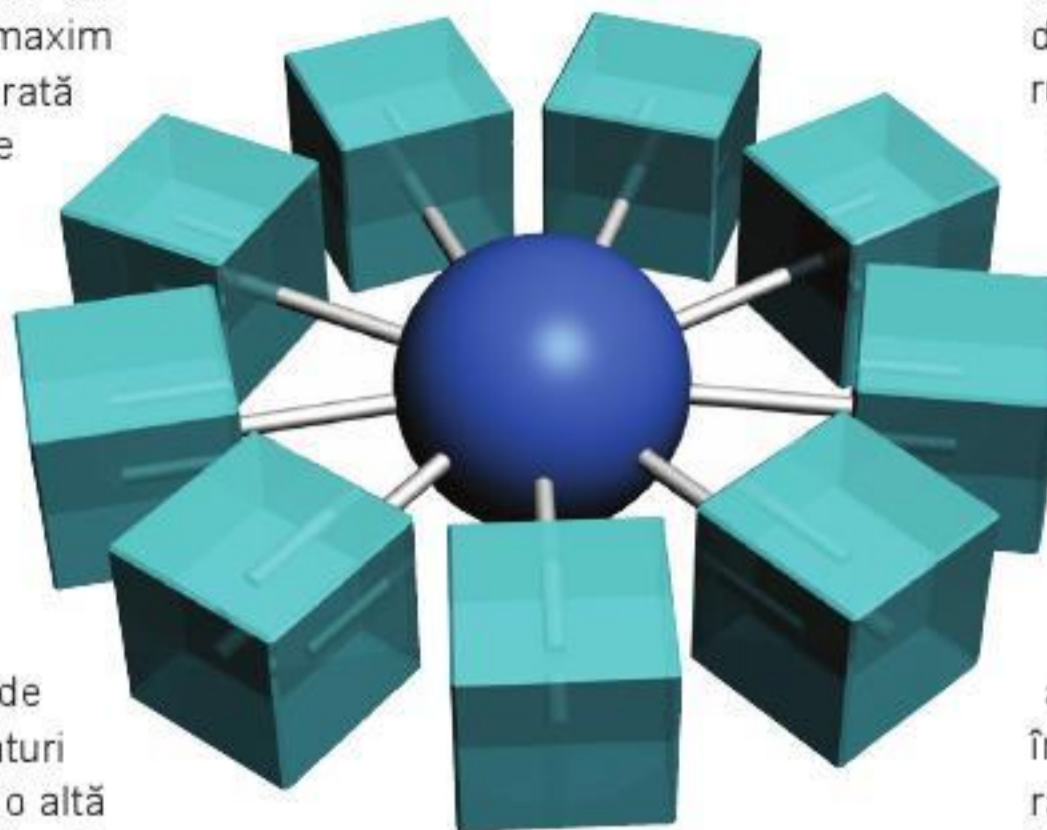
MigrationWiz

Teoretic, există o singură problemă, și anume costurile procesului de migrare. Atunci când discutăm de zeci de conturi de migrat, un cost de maxim 12 USD pe căsuța poștală migrată este suportabil. Dacă discutăm de clienții cu peste 1.000 de căsuțe poștale de migrat, cu un cost de 12.000 USD pentru migrare (fără a include serviciile PRAS), ajungem la o valoare ce poate influența semnificativ costurile proiectului.

Un astfel de exemplu îl reprezintă un client cu aproximativ 1.000 de conturi găzduite în Office 365, conturi ce se doreau a fi transferate către o altă organizație de Office 365. Discutăm în acest caz de o migrare *cloud to cloud*, migrare ce nu poate fi realizată prin intermediul tool-urilor furnizate de către Microsoft și care necesită un transfer

manual al datelor.

Care au fost soluțiile de transfer? Într-o



primă variantă, ne-am gândit să transferăm datele pe un server din cadrul companiei noastre, urmând ca de acolo să le

transferăm în data center-ul ce găzduiește Office 365. Soluția ar fi fost total ineficientă. Discutam de mai mulți Terabytes de date care trebuiau descărcați pe serverul nostru și încărcăți ulterior către Office 365. Am calculat că procesul urma să dureze mai mult de o săptămână, timp în care toată lățimea de bandă utilizată în biroul nostru urma să fie folosită pentru această activitate. În final, am decis să folosim capacitatea de procesare din Windows Azure. Am mers pe principiul că infrastructurile Windows Azure și Office 365 trebuie să se găsească în același centru de date, localizat undeva în Irlanda sau Olanda. Astfel, am transferat datele din Office 365 către Windows Azure, iar ulterior din Windows Azure către Office 365. Operațiunea a durat câteva ore, având costuri modice de utilizare a resurselor în Windows Azure (aproximativ 50 USD). □

CEL MAI MARE DISTRIBUITOR IT DIN EUROPA INTRĂ PE PIAȚA DIN ROMÂNIA

Pentru a satisface cererea tot mai mare din partea resellerilor români, distribuitorul IT danez EET EUROPARTS își extinde acum activitatea și în România.

De mai mult de 26 ani, EET Europarts furnizează resellerilor IT europeni piese de schimb și accesorii. În prezent, EET Europarts este cel mai mare distribuitor european de supraveghere video, piese de schimb și accesorii pentru computere, imprimante, telefoane mobile, catalogul de produse incluzând, de asemenea, soluții de securitate, home entertainment și lifestyle electronics. Oferta EET Europarts cuprinde peste 300 branduri și mai mult de 400.000 produse. EET Group are sediul corporativ în Copenhaga, Danemarca și operează pe 21 de piețe din Europa și Africa. Recent, EET Europarts și-a extins activitatea, intrând și pe piața din România.

„Ca parte a planului nostru strategic de expansiune am constituit subsidiara comercială EET Europarts Internațional”, declară John Thomas, CEO al grupului cu sediul în Copenhaga. „Primul pas al diviziei internaționale a fost intrarea EET Europarts în Estonia, Letonia și Lituania, fază care tocmai s-a încheiat. În această vară ne vom extinde operațiunile în România și Ungaria. Am ales aceste piețe pe baza cererii în creștere din partea resellerilor din aceste țări.”

EET Europarts oferă resellerilor oportunități de afaceri extrem de interesante. Centrul logistic al EET Group se află lângă Copenhaga și operează zi de zi livrări către toată

Europa. Calitatea înaltă a livrărilor este asigurată de angajații noștri specializați în logistică, precum și de sistemele video de supraveghere și control al calității.

„Oferim resellerilor un concept superior de distribuție, pe lângă faptul că am înțeles importanța adaptării la piețele locale”, spune

John Thomas și subliniază acest lucru ca fiind, de asemenea, un factor cheie al succesului EET Europarts. „Angajații noștri sunt nativi și punem accent pe adaptarea filialelor noastre de vânzări la realitățile piețelor locale.”

Domnul Alvaro Artero, Vice President of Sales and Business Development (în fotografie), responsabil cu dezvoltarea afacerilor în România, a declarat: „Obiectivul nostru este ca EET Europarts să devină și în România partenerul preferat al resellerilor IT. Vom oferi distribuitorilor români cel mai variat portofoliu de produse, cele mai bune servicii și o abordare personalizată în limba română.” □





Răzvan SOCU

Lansarea produselor reunite sub numele Adobe Creative Cloud în luna mai 2013 a stârnit o serie de controverse și orice persoană implicată în producția media sau web ce a fost afectată a simțit nevoia de a-și împărtăși propria părere despre această schimbare majoră.

ADOBE CREATIVE CLOUD - SOLUȚIA CLOUD PENTRU PROFESIONIȘTII DIN DOMENIUL CREAȚIEI

Părerile sunt împărțite în funcție de scopurile fiecăruia și nu ne propunem să facem aici o nouă analiză. Cred că mai important este ca ofertele să fie cunoscute și fiecare să ia o decizie în funcție de nevoile personale și scopul pentru care utilizează produsele Adobe.

Fiecare companie își dorește să evolueze și să poată ține pasul cu schimbările epocii. În ziua de astăzi, când tehnologiile digitale evoluează într-un ritm amețitor, este de așteptat ca și toate domeniile conexe (muzica, video, media, tv, internetul) să fie afectate și devine necesară o transformare care să permită adaptarea la aceste schimbări. Adobe a făcut această schimbare din nevoia internă de a putea răspun-

de nevoilor clienților și noutăților tehnologice. Creative Cloud pune la dispoziție profesioniștilor în domeniul creației tot ceea ce este necesar pentru a crea, a colabora și a publica. Edițiile Adobe Creative Cloud sunt disponibile atât pentru echipe și companii mici, cât și pentru organizații.

Creative Cloud pentru echipe și companii mici

Puteți să mențineți întreaga echipă sincronizată utilizând aceeași colecție de instrumente Creative Cloud. Dacă activitatea dumneavoastră se bazează pe o singură aplicație, ca de exemplu Photoshop CC, puteți alege opțiunea de abonament single-app. Toți utilizatorii vor folosi



cea mai nouă versiune a aceluiași instrument și toți utilizatorii pot să partajeze fișiere indiferent de dispozitivul utilizat.

Creative Cloud pentru organizații

Creative Cloud pentru organizații ajută companiile, organizațiile guvernamentale și instituțiile educaționale să optimizeze administrarea software-ului și să simplifice procesul de achiziție. Aplicațiile creative pot fi distribuite utilizatorilor sau grupurilor de utilizatori folosind instrumente familiare. Dimensionarea licențelor și procesul de bugetare sunt simplificate prin posibilitatea de a adăuga licențe anuale suplimentare pe baza unui singur contract.

Cu ajutorul Creative Cloud pentru organizații, fiecare utilizator poate beneficia de acces controlat la cele mai noi versiuni ale instrumentelor de creație Adobe, incluzând Photoshop CC, Acrobat XI Pro și nu numai. Actualizările pot fi implementate în mod controlat, iar utilizatorii au la dispoziție opțiuni de stocare, suport și instruire personalizată.

Creative Cloud pentru fotografi

Venind în răspunsul cerințelor clienților, de la profesioniști în fotografie, la amatori, Adobe a anunțat, în cadrul evenimentului Photoshop World, o ofertă specială pentru clienții fideli. Astfel, deținătorii Photoshop CS3, sau mai nou, pot beneficia de un abonament special Creative Cloud, ce include Photoshop CC, Lightroom 5, 20 GB spațiu de stocare online, Behance ProSite și acces la resursele de instruire Creative Cloud, toate pentru un preț special.

Împreună, aplicațiile și serviciile Creative Cloud, oferă un flux de lucru în care:

- Beneficiați de acces la setul complet de instrumente creative Adobe, cu actualizări frecvente ale programelor;
- Resursele, setările, stilurile, culorile și fonturile sunt sincronizate și disponibile atât pe desktop, cât și pe dispozitive mobile;
- Sunteți conectat cu persoanele cu care colaborați și cu cei care vă inspiră;
- Puteți să partajați creațiile și să primiți feedback din partea comunității, pe tot parcursul procesului creativ;

- Puteți să vă extindeți abilitățile cu ajutorul instruirii oferite de cei mai buni instructori.

Datorită modului nou în care au fost împachetate aceste produse și servicii, au apărut o serie de neînțelegeri despre modul de funcționare a ofertei Adobe. În rândurile de mai jos încercăm să eliminăm câteva din aceste mituri pentru a putea aprecia în mod corect beneficiile oferite.

Mitul #1: Creative Cloud înseamnă stocare online - este doar o modalitate de a stoca fișierele online și am deja la dispoziție Dropbox, care este gratuit.

Răspuns: Este posibil ca numele să înșele, dar Creative Cloud reprezintă, de fapt, o colecție completă de instrumente creative și servicii ce include versiunile actualizate a celor paisprezece produse de creație din Creative Suite 6 Master Collection, Acrobat XI Pro, Adobe Muse, Lightroom 5, Digital Publishing Suite, Behance ProSite, Adobe Edge, și nu numai - în versiunea lor completă. Utilizatorii primesc, de asemenea, între 2 și 20 de GB spațiu pentru stocare online, sincronizare și vizualizare a fișierelor, dar acest aspect reprezintă doar o mică parte din întreaga ofertă.

Mitul #2: Nu doresc să fiu permanent conectat la internet pentru a porni și a rula aplicațiile mele creative; ce se întâmplă când sunt în avion?

Răspuns: Nu trebuie să fiți conectat permanent la internet. Odată ce aplicațiile au fost instalate, accesul online este necesar doar o dată pe lună, pentru a valida abonamentul.

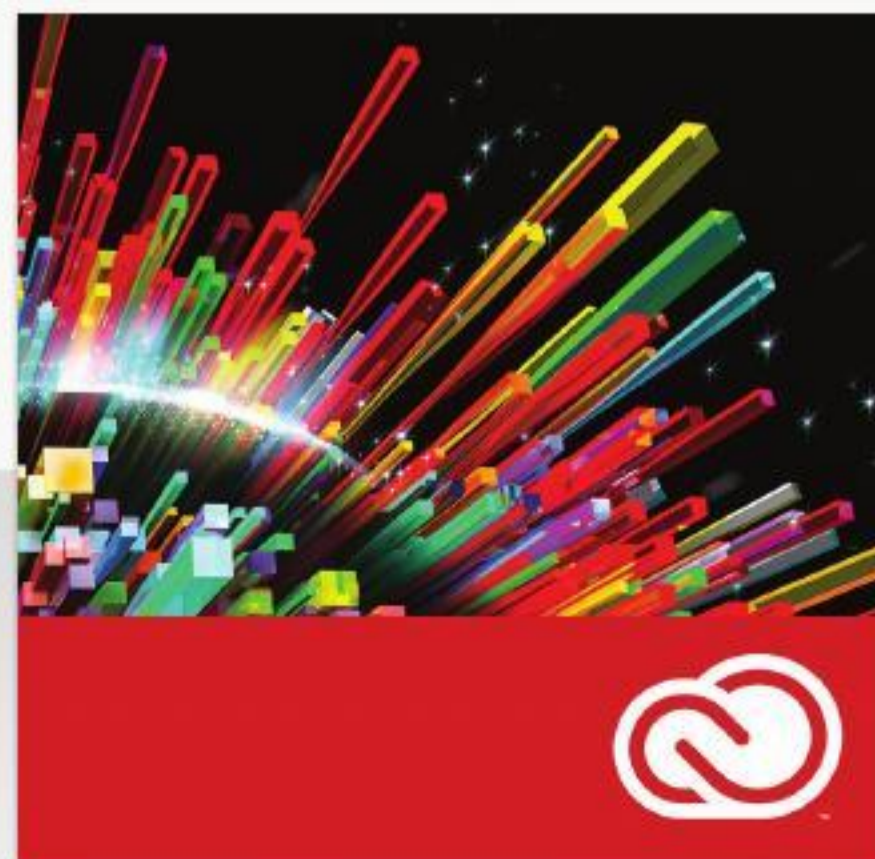
În plus, există soluții prin care puteți beneficia de o perioadă offline extinsă - ca de exemplu, atunci când călătoriți mai multe luni fără acces web... trebuie doar să contactați suportul clienți.

Mitul #3: Aplicațiile nu au cum să fie foarte puternice dacă rulează într-un browser web - Photoshop o să fie foarte lent dacă îl rulez de pe web.

Răspuns: Nici una din aplicațiile menționate nu sunt aplicații găzduite sau versiuni web-based. Ele sunt produse desktop veritabile, ce trebuie descărcate și instalate pe sistemul dumneavoastră, și funcționează ca și până acum - nu sunt aplicații web și nu sunt „software as a service” (SaaS). Programele CC, precum Photoshop, vor rula normal, ca aplicații desktop. □

Aplicații și servicii cu până la 40% reducere.

Adobe® Creative Cloud™ for teams





SECURITATEA IT - MIZĂ VITALĂ PENTRU ORGANIZAȚII

Forumul Național de Securitate (Cyber Security 2013), desfășurat sub egida Ministerului Apărării Naționale și Universității Naționale de Apărare „Carol I”, a reprezentat o bună oportunitate de a discuta cu Ilias Chantzios, Senior Director – Symantec Government Affairs EMEA.

„Este important să participăm la astfel de evenimente, deoarece securitatea cibernetică a devenit politica numărul unu pentru domeniul nostru. În prezent, securitatea cibernetică este văzută drept o ramură integrată complet în strategiile de securitate națională, deoarece este evident, din modul în care se manifestă acum atacurile cibernetice, că se încearcă să se fure informații confidențiale și să se compromită sisteme care sunt considerate a fi cu valoare ridicată,” a declarat Ilias Chantzios.

De altfel, în cadrul evenimentului, Symantec a prezentat mai multe cifre relevante privind evoluțiile din domeniul securității la nivel guvernamental. „Majoritatea persoanelor gândesc că principalele ținte pentru un atac pot fi Guvernul, sistemul de apărare, corporațiile, precum companiile petroliere, ș.a. De fapt, acest lucru nu este adevărat. Conform datelor statistice pe care le deținem, atât pentru România, cât și la nivel global, putem spune că numai jumătate dintre atacurile pe care le vedem în întreaga lume au loc asupra unor companii cu peste 200 de angajați,” a prezentat Chantzios.

„Cealaltă jumătate a atacurilor sunt lansate asupra unor companii mai mici, iar aproximativ 30% au ca țintă companii cu mai puțin de 250 de angajați, adică ceea ce definim drept companii mijlocii și mici. De ce? De obicei, o companie mică este un contractor pentru o companie mare și poate fi folosită drept momeală, astfel că este atacat întreg lanțul de aprovizionare. Atacând acest segment, va fi vizată și infectată în final și compania mare,



deoarece compania mai mică este un furnizor de încredere pentru aceasta. În plus, companiile mai mici au mai puține resurse pentru a se proteja, fiind o țintă

ușoară pentru hackeri,” a completat Ilias Chantzios.

Recent, a fost lansat grupul Hidden Lynx (vezi Infographics), care a atras foarte mult atenția presei. Hidden Lynx este un grup foarte sofisticat de hackeri „mercenari”. Ei atacă sistemele IT ale companiilor financiare, ale guvernelor, ale organizațiilor din domeniul educației, dar și ale companiilor de tehnologie. „Hidden Lynx este format din peste 100 hackeri. Nu știu câte companii sau guverne dispun de o astfel de echipă de intervenție pe zona de securitate, echipă ce poate acționa extrem de rapid în situații de criză. Symantec monitorizează această grupare de mai mulți ani, dispune de soluții adecvate pentru lupta cu organizațiile criminale și are o echipă de experți de top în securitate,” a completat Chantzios. □

Silviu Cojocaru

Symantec publică anual „Internet Security Threat Report”, cel mai prestigios studiu de securitate la nivel global. Câteva din lucrurile reliefate de acest studiu:

- 42% - creșterea numărului de atacuri în 2012
- 31% dintre atacuri au vizat companii sub 250 de angajați
- 500 de organizații au fost afectate la capitolul securitate într-o singură zi
- 32% dintre atacurile de pe dispozitivele mobile au avut ca scopul furtul de informații
- 5291 de vulnerabilități noi au fost identificate în 2012, 415 dintre acestea vizând dispozitivele mobile

FABRICAT

MADE [^] IN ROMANIA [^]

Trăim într-o lume cel puțin ciudată. La supermarket nu mai găsești nici un fel de sare de bucătărie fabricată în România. La raionul de fructe, vei găsi mere aduse din Chile, în plin sezon pentru merele autohtone. Sarea este singura rezervă naturală a României care este în exces (potrivit studiilor nu o să avem probleme nici peste 1.000 de ani). De ce aducem sare din Grecia? De ce aducem mere din Chile?

Nu mi-am propus în acest articol să studiez problemele economice globale. Nu vreau decât să-mi exprim uimirea atunci când mai văd ceva produs în România. În acest context, atunci când discutăm despre o tehnologie avansată din domeniul apărării, produsă în totalitate în România, lucrurile stau de domeniul științifico-fantasticului.

O poveste de antreprenoriat

„Noi am început ca firmă specializată pe domeniul IT, dar am avut șansa, la un anumit moment, să dezvoltăm un prim proiect pentru industria de apărare. A fost o întâmplare, dar după aceea am constatat că ne place ceea ce facem, motiv pentru care ne-am dezvoltat în această direcție. Am rămas în continuare în zona de IT, chiar și seria de activități pe care o desfășurăm este în zona de IT, dar am extins domeniul și pe o zonă cu elemente specifice, cea militară,” spune Bogdan Bărbulescu, Managing Director – Digital Bit.

„Noi am dezvoltat un sistem de armă telecomandată, acesta fiind produsul nostru cel mai evoluat. Este un robot, pe două axe de libertate, fiind un proiect 100% românesc, realizat în România, cu tot cu sistemul de calcul și toate elementele de software. Noi proiectăm sistemul de arme, inclusiv partea tehnică. Sistemul acesta este

pentru forțele terestre și se află în dotarea Armatei Române pe dragoarele de mine, existând și o variantă pentru domeniul naval, care este în dotarea Marinei pe fregate,” a completat Bogdan Bărbulescu.

Digital Bit, compania care a dezvoltat acest sistem de armă cu telecomandă, este o companie cu capital 100% românesc. „La început, dezvoltarea afacerii a fost dificilă. Țin minte că, în primul an de activitate a firmei, am retras de mai multe ori din economiile personale pentru a plăti salariile. Astăzi, lucrurile s-au schimbat: suntem în alt stadiu de dezvoltare a firmei și nu



mai avem astfel de probleme,” a declarat Bogdan Bărbulescu.

Cercetare și tehnologie avansată

Legat de componenta de cercetare, Bogdan Bărbulescu spune: „Zona de cercetare este foarte importantă în domeniul nostru. Sistemul de armă, inclusiv partea mecanică, este proiectat de compania noastră. Partea de software a sistemului este dezvoltată de la zero de noi în limbajul C (Software Embedded). Fiecare rând de cod a fost scris și testat de noi, fără integrarea unor componente open source. Discutăm despre un sistem care poate afecta viața oamenilor și nu pot exista compromisuri.”

„De asemenea, avem componente de cercetare în domenii foarte avansate. Astfel, noi am dezvoltat un sistem de antene pentru urmărirea UAV - Unmanned Aerial



Vehicle (n.r. avioane fără pilot),” a completat Bogdan Bărbulescu.

Parteneriat pe zona de securitate

În afara proiectelor din domeniul militar, Digital Bit este și un integrator IT pentru domeniul comercial. „Avem parteneriate cu mai mulți lideri globali pentru domeniul IT, printre acestea numărându-se și Symantec. Avem un parteneriat de mulți ani cu această companie, parteneriat pe care dorim să-l extindem. În acest sens, am participat, împreună cu Symantec, la Forumul Național Cybersecurity (n.r. informații despre acest eveniment sunt prezentate în pagina 18). Zona de securitate națională este tot mai strâns legată de securitatea informatică, iar noi dispunem de competențe și dorim să ne dezvoltăm afacerea și în acest domeniu.” □

Silviu Cojocaru



PROFILUL ANGAJATULUI IDEAL - TALENT, DEDICARE, PROFESIONALISM ȘI PREGĂTIRE

În acest mileniu plin de provocări, orice companie își bazează succesul pe resurse umane calificate și know-how. Pe de altă parte, orice angajat are nevoie de sprijin profesional pe drumul dezvoltării carierei sale, ce înglobează talent, dedicare, profesionalism și învățare continuă.

Așadar, în egală măsură, această bună potrivire și colaborare între angajat și angajator este vitală pentru ambele părți. Domeniul IT este în acest moment foarte ofertant pentru candidații din România. De aceea, am adresat mai multe întrebări unor specialiști din domeniu, câteva doamne care se ocupă de resurse umane în firme IT: **Monica Vierța, HR & Operations Director Luxoft România; Monica Jiman, Deputy CEO, Pentalog; Adriana Radu, HR director Ixia România; Diana Țintea, HR Manager, Infineon Technologies România.**

Iată și întrebările:

1. *Compania Dvs este în mod curent percepută ca un angajator activ în industria IT. Acest lucru face ca sarcina de a găsi talente să fie mai ușoară sau mai grea?*
2. *Există la ora actuală un deficit de candidați specializați pentru anumite domenii din IT?*
3. *Ideea că în IT "se câștigă bine" atrage mulți tineri către această profesie. Cum vedeți viitorul acestei profesii, însă?*

1. Luxoft este un angajator activ, avem în jur de 30 de poziții deschise în prezent, iar ritmul a crescut ușor în ultima perioadă. Ne-am propus să extindem echipa cu încă 200 de persoane și să atingem un număr de 1000 de angajați în următoarea perioadă. Provocările pe care le resimțim sunt generate de segmentul de industrie în care activăm, care este unul foarte competitiv și în privința reurselor umane. Dar având în vedere că angajăm constant, avem la dispoziție o bază de date importantă din care putem selecta cei mai buni candidați.

2. În România avem avantajul de a dispune de un capital de resurse umane valoros. Întâlnim la interviuri atât juniori care doresc să își construiască o carieră în programare, cât și candidați cu experiență. Există desigur și situații specifice, în care este mai greu să găsim candidații potriviți, mai ales acolo unde este nevoie de un anumit set de cunoștințe sau de o tehnologie de nișă.

3. Piața de dezvoltare de software pe care activăm este una în creș-



Monica VIERȚA
HR & Operations Director Luxoft România

tere. Tot mai multe companii se extind în România sau își deschid noi Centre de operațiuni, iar cererea pentru specialiști din IT

„În România avem avantajul de a dispune de un capital de resurse umane valoros.”

se menține la cote ridicate de ceva timp încoace. În acest con-

text, care se referă nu doar la programare, ci și la întreaga industrie de IT, cred că și această profesie va ocupa în continuare un loc foarte bun pe piața muncii. Sigur că trebuie să existe un grad de adaptabilitate, dorința de a învăța constant și de a te perfecționa, pentru că tehnologiile se schimbă destul de rapid.



Monica JIMAN
Deputy CEO, Pentalog

1. Compania Pentalog este prezentă în România din 1999, iar din 2003 am intrat într-un ritm alert de creștere organică (au fost ani în care ne-am dublat efectivul), temperat în ultimii 2 ani. Pentalog este o marcă RH recunoscută pe piața IT din România, iar transparența în comunicare, cultura organizațională puternică și politica de responsabilitate socială ne-au permis această poziționare pe piață și atragerea de resurse de valoare în companie. Atragerea de talente este o misiune dificilă, dar pasionantă în același timp, pentru că implică creativitate și inovare continue, implicare, rigoare și respect. Pe lângă recrutarea de ingineri programatori cu experiență, ne-am orientat către integrarea de o manieră continuă a tinerilor

absolvenți, grație unui program inițial de pregătire, din cadrul Pentalog Evolution Program. Iar în ultima perioadă, am început să definim programe de reconversie profesională, care credem că sunt o soluție pertinentă în cazul în care vrem să continuăm să ne dezvoltăm pe piața românească. Suntem implicați activ în procesul de formare a studenților prin parteneriatele și programele de stagii definite cu facultățile

„Atragerea de talente este o misiune dificilă, dar pasionantă în același timp, pentru că implică creativitate și inovare continue, implicare, rigoare și respect.”

de profil ale principalelor centre universitare din țară. Strategia companiei este concentrată pe un mix optimal între satisfacția clienților și satisfacția celei mai importante resurse, și anume cea umană. Echipele Pentalog sunt implicate în proiecte interesante, pentru numeroși clienți importanți din diverse domenii de business, utilizează noi tehnologii, dispun de planuri de formare și ameliorare continuă a competențelor, participă la numeroase activități de animare a comunităților tehnice interne și externe etc. Un punct specific companiei noastre, care ne diferențiază de companiile concurente este participarea angajaților la capitalul companiei, 92% din capitalul grupului fiind deținut de către salariați.

2. De doi ani se simte o presiune mai ridicată pe piața muncii și un dezechilibru între cerere și ofertă. Există un

interes vizibil de a produce în România, companiile continuă să investească datorită avantajelor competitive pe care România încă le mai are: un nivel bun al competențelor și costuri mai reduse decât în Vest. Însă, în lipsa unor măsuri concrete rapide, acestea tind să scadă în comparație cu alte zone de producție: numărul de ingineri IT este insuficient și tendința nu este de ameliorare. Am întâlnit și situații parado-

xale, în care au fost închise specializări IT din cadrul unor facultăți datorită lipsei de candidați. Iar companiile, la fel de repede cum au venit, la fel de repede vor și pleca atâta timp cât strategiile lor de dezvoltare nu pot fi realizate.

3. Industria IT va rămâne în continuare un domeniu creator de oportunități de carieră. Din păcate, în prezent nu mai sunt atrași mulți tineri către această profesie doar din pasiune. Nivelul salariilor de intrare pe piața muncii este mai ridicat față de alte domenii și datorită numărului scăzut de absolvenți și nu întotdeauna corelat cu un bagaj de cunoștințe extrem de bun la finalizarea facultății. Însă, să nu uităm că generația Y este o generație mult mai pragmatică, cu mai puțină răbdare, dar cu multă ambiție și creativitate.

1. Procesul de recrutare este un proces complex, care poate fi influențat de o multitudine de variabile, indiferent de numele sau industria în care activează compania interesată. Faptul că Ixia este unul dintre liderii mondiali în zona de soluții de testare pentru rețele și că este recunoscută în zona sa de activitate, chiar și în România, reprezintă, desigur, un avantaj în momentul în care avem oportunități profesionale deschise. În același timp, însă, și noi derulăm continuu o serie de proiecte pentru a ne consolida notorietatea în rândul potențialilor candidați, fiind activi în facultățile de profil și pe canalele de social media. Secretul succesului recrutării stă, în mare parte, în crearea unui pipeline cu specialiști bine pregătiți.

2. Inginerii IT din România sunt recunoscuți pentru cunoștințele și abilitățile lor tehnice, acesta fiind și

motivul pentru care un număr tot mai mare de companii internaționale de tehnologie continuă să investească în dezvoltarea activităților pe plan local. Una din problemele majore cu care ne confruntăm, însă, se referă la numărul insuficient de absolvenți din facultățile de

profil raportat la nevoile reale ale pieței. În aceste condiții, companiile tot mai numeroase din domeniu se luptă și vor continua să se lupte pentru atragerea



Adriana RADU
HR director Ixia România

aceleiași mase finite de specialiști. Industria de IT este extrem de dinamică și, astfel, periodic se creează diferite tendințe în ceea ce privește tehnologiile

cerute de companii. Aici putem menționa C, C++, C#, Java.

În același timp, o altă provocare cu care ne confruntăm în mod deosebit se referă la deficitul de oameni potriviți pentru pozițiile de management. Eforturile de recrutare din această zonă se concentrează, desigur, pe experiență și pe cunoștințele tehnice ale candidaților, însă, în același timp, trebuie întotdeauna să evaluăm în ce măsură ei sunt pregătiți pentru o astfel de poziție și dacă posedă așa-numitele „soft skills” necesare, de la gestionarea relațiilor cu echipa la inteligența emoțională.

3. Atâta timp cât cererea depășește oferta de forță de muncă specializată, salariile din IT vor rămâne printre cele mai ridicate din economia locală. Nu cred, însă, că vom mai asista la

„Dincolo de salariu, mulți dintre tinerii programatori sunt atrași de această profesie din pasiunea pură pentru tehnologie.”

creșterile salariale masive de acum câțiva ani, ci vom vedea, mai degrabă, o stabilizare a nivelului salarial mediu din industrie.

Dincolo de salariu, însă, cred că mulți dintre tinerii programatori sunt atrași de această profesie din pasiunea pură pentru tehnologie. Pentru aceștia, proiectele pe care le pot dezvolta la locul de muncă, cunoștințele concrete, oportunitățile de dezvoltare profesională și colectivul în care lucrează sunt elemente foarte importante. Organizarea internă din Ixia ține cont de aceste preferințe, iar angajații pot să lucreze cu cele mai noi tehnologii și să abordeze mereu un proiect de la început la sfârșit.

1. Am avut și avem o activitate constantă de recrutare. În ianuarie 2006, la deschiderea oficială, centrul nostru de cercetare – dezvoltare număra 60 de ingineri. La acea vreme, Dr. Reinhard Ploss, CEO al Infineon Technologies AG, spunea explicit că unul dintre numeroasele motive pentru alegerea României ca locație pentru un nou centru de cercetare și dezvoltare a fost infrastructura, proximitatea universității și potențialul uriaș reprezentat de instruirea existentă, care oferă o bază solidă pentru a răspunde nevoii Infineon de a recruta ingineri de dezvoltare înalt calificați. În plus față de avantajele legate de costuri, era identificată și o puternică orientare a autorităților pentru sprijinirea sectorului high-tech, ce previziona un potențial substanțial pentru extinderea centrului în viitor. Șapte ani mai târziu, centrul nostru are peste 250 de ingineri și o suprafață totală de aproximativ 5.000 de metri pătrați, incluzând spații de birouri, laboratoare de cercetare și echipamente avansate de măsurare, ceea ce confirmă previziunile de la momentul înființării Infineon Technologies România (IFRO).

2. În contextul în care, în zilele noastre, fiecare industrie trebuie să se adapteze la tendințele impuse de globalizare și la efectele unei tehnologii „galopante”, și în industria noastră putem spune că avem de-a face cu un deficit de talente pe fondul regândirii de competențe pe care inginerii trebuie să le poseze. În prezent, în industria semiconductorilor e nevoie



Diana ȚINTEA
HR Manager în cadrul
Infineon Technologies România

de competențe din ce în ce mai multe și mai complexe pentru a înțelege și anticipa cerințele viitoare ale pieței: optimiza-

„Dacă tu, ca angajator, ai reușit să crezi și să dezvolti o cultură autentică în organizație, efectele acesteia se văd, în ultimă instanță, în activitățile de zi cu zi și în gradul de retenție a specialiștilor.”

rea soluțiilor oferite în industria noastră necesită expertiză în tehnologie, aplicații

și sisteme. Un rol esențial au aici, întâi, universitățile, prin programe universitare adaptate la nevoile de astăzi ale pieței și, apoi, companiile prin programele interne de specializare și de dezvoltare a carierei (atât pe parte managerială, cât și pe parte tehnică). Pentru dezvoltarea de competențe la nivel local, IFRO a încheiat parteneriate cu principalele universități din România, începând chiar cu anul 2005. De asemenea, Infineon contribuie la extinderea programei universitare, sponsorizează programe de masterat și doctorat în microelectronică și domenii conexe, invită experți Infineon în România pentru a susține prelegeri și seminarii speciale, iar ingineri seniori din cadrul IFRO susțin și ei prelegeri de proiectare de chipuri. În plus, în medie, 20% din angajații actuali ai IFRO sunt studenți, numărul acestora crescând în perioada verii, când procentul lor ajunge la 25% din totalul angajaților, datorită stagiilor pe care IFRO le oferă în cadrul parteneriatelor cu universitățile.

3. Partea salarială este desigur importantă, însă nici celelalte aspecte nu trebuie neglijate. Cultura unei organizații este singura care nu poate fi replicată. Dacă tu, ca angajator, ai reușit să crezi și să dezvolti o cultură autentică în organizație, efectele acesteia se văd, în ultimă instanță, în activitățile de zi cu zi și în gradul de retenție a specialiștilor. Și aceasta cu atât mai mult cu cât candidatul de astăzi este mult mai informat și mai atent la selecția pe care o face atunci când se angajează.

21 noiembrie,
Hotel Crowne
Plaza, București

organizator:

HRManager
Recrutare online în perspectivă strategică



HR TECH EXPO & CONFERENCE

Supporting
partner:



Partners:



pontoon



better work, better life



strategic HR partner

ORACLE



HR Tech Expo & Conference - locul în care vei vedea, vei auzi și vei înțelege cum va reuși tehnologia să mențină HR-ul mai aproape de business, să eficientizeze procesele și să optimizeze costurile: **gamification, mobile recruiting, cloud talent management, KPI's, remote working, employer branding, social media.**

Conferința se adresează:

- Managerilor și specialiștilor în resurse umane din toate industriile
- Specialiștilor IT, managerilor de achiziții, directorilor tehnici

Pentru mai multe detalii despre eveniment și înscriere vă rugăm să o contactați pe:
Cristiana Pătru, tel: 0736.648.640, e-mail: cristiana.patru@cariereonline.ro.



Romsym Data

Excellence in software distribution



ABBYY



Adobe



CITRIX®



NComputing™



netwrix®



nero



Autodesk®

GFI®

S.C. ROMSYM DATA S.R.L. Strada Popa Nan 108A, sector 3, București

Telefon: 021 3231431 Fax: 021 3221650 E-mail: romsym@romsym.ro

www.romsym.ro www.facebook.com/RomsymData www.twitter.com/RomsymData