

# ITCHANNEL

NR. 6, ANUL 3 • IUNIE - IULIE 2014 • www.ITChannel.ro • IT MAGAZINE FOR TOMORROW



## ANTREPRENORI ÎN IT: PASIUNE PENTRU TEHNOLOGIE

*Interviu cu Andrei Suciu, Director de Vânzări, și Paul Roman, Director General - PRAS Consulting*

>>> pag.6-7

**Drumul inexorabil către servicii -  
Bogdan Marchidanu**

>>> pag.10-11

**50 de ani de mainframe -  
Valeriu Nistor, Country Director - IBM România** >>> pag.8-9

**Mega-atacurile cibernetice - Vasile Aniculăesei,  
Country Manager Symantec**

>>> pag.19

Se poate îmbunătăți o colaborare optimă?



Abordarea din imagine câștigă din ce în ce mai mulți adepți în toate companiile: noi forme de lucru în echipă. Cu soluțiile de colaborare de la Kapsch, lucrați de oriunde, oricând, la toate proiectele alături de toți cei implicați – aceasta este rețeta succesului. De exemplu, cu Instant Messaging, Voice-over-IP, Document Sharing sau Video-Conferencing. Ne bucurăm să avem o colaborare optimă: [www.kapsch.net/ro](http://www.kapsch.net/ro)

**always one step ahead**

## ÎNTREABĂ EXPERTII ITCHANNEL!

[www.itchannel.ro/AskExperts](http://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



## REGELE A MURIT, TRĂIASCĂ REGELE! CARE REGE?

**R**egele presei IT din Romania a murit la începutul acestui an. Chip a fost revista cu care am început „călătoria” în lumea IT încă de la lansarea acestei publicații în România (n.r. licența pentru publicare Chip în România a fost obținută de editura Bădescu în anul 1991). Chip a fost și revista în care am publicat primul articol în anul 2000, iar timp de aproximativ doi ani am fost colaborator al acestei publicații. Foarte mulți dintre cei care au acum peste 30 de ani și-au început experiența IT alături de Chip.

Astăzi (n.a. am consultat site-ul pe 15 iunie 2014) nu am reușit să găsesc nimic din istoria de mai bine de 20 de ani a Chip Romania. Domeniul [www.chip.ro](http://www.chip.ro) te trimite către <http://digitalcameraworld.ro/librarie/>, unde nu mai este disponibilă decât o librărie unde se pot comanda cărțile care au apărut în colecția Chip. Din păcate regele a rămas și fără istorie, cel mai probabil datorită încetării contractului cu Chip Holding Germania (parte a grupului Burda), iar articolele vechi nu au mai putut fi publicate pe un site.

Care au fost motivele acestei dispariții? Unii spun că a fost devină lipsa de viziune și dorința de retragere a unui patron din România. Declarația oficială a companiei invocă lăcomia firmelor de distribuție, care au condus la un blocaj financiar pentru această publicație. Personal, ținând cont de multiplele exemple de acest gen, cred că motivul cel mai plauzibil este al doilea.



Silviu COJOCARU  
Redactor-șef ITChannel

Regele a murit, trăiască regele! Și probabil că vă veți întreba, pe deplin justificat - care este noul rege al presei IT autohtone? Din păcate nu cred că mai există un rege al presei IT, atât în varianta tipărită, cât și în varianta online. De la începutul anului caut un urmaș la magazinele Inmedio, acolo unde se găsește marea majoritate a presei din România.

Probabil că o să-mi spuneți că presa IT tipărită este pe moarte. Este adevărat că tirajele sunt în cădere, dar Chip și PC Welt Germania au încă tiraje de sute de mii de exemplare. De asemenea, pe piețele din Europa de Vest și Centrală sunt tot mai multe publicații de nișă (reviste pentru Android, iPhone, administratorii de sistem Linux sau Windows, dezvoltatorii în diverse limbaje de programare etc.).

Dacă ați găsit următorul rege al presei IT autohtone sau aveți o replică la acest articol, vă aștept să-mi scrieți la [silviu@itchannel.ro](mailto:silviu@itchannel.ro)! □

## 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](mailto:redactie@itchannel.ro)  
Web: [www.itchannel.ro](http://www.itchannel.ro)

### REDACȚIA

Silviu Cojocaru ([silviu@itchannel.ro](mailto:silviu@itchannel.ro))  
Camelia Cojocaru ([camelia@itchannel.ro](mailto:camelia@itchannel.ro))  
Ștefania Dinu ([stefania@itchannel.ro](mailto:stefania@itchannel.ro))  
Bogdan Learschi  
Bogdan Marchidanu  
Marian Teodorescu (Foto Editor)

### TIPĂRIT LA

Tipografia EVEREST  
[office@everest.ro](mailto:office@everest.ro)  
[www.everest.ro](http://www.everest.ro)  
ISSN 2285 – 4967

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



## ROMÂNIA, PREVIZIUNI OPTIMISTE PENTRU BUGETELE IT

**Kapsch BusinessCom, membră a grupului austriac Kapsch, a solicitat companiei de analiză de piață și consultanță Pierre Audoin Consultants (PAC) realizarea unei cercetări asupra modului în care managerii IT percep evoluția bugetelor alocate acestui domeniu și diferitele provocări specifice cu care se confruntă. Aproape 900 de respondenți din șapte țări – Austria, Polonia, România, Slovacia, Cehia, Turcia și Ungaria – au contribuit la crearea unei radiografii la nivel de regiune, în urma căreia România a obținut statutul de piață cu cel mai mare potențial de creștere în regiunea Europei Centrale și de Est.**

Rezultatele arată că 45% dintre factorii de decizie din departamentele IT ale companiilor chestionate estimează că, în următorii trei ani, bugetele alocate acestei componente vor crește, în timp ce 17% previzionează o „creștere puternică”. Kapsch a realizat două ierarhii, „IT Readiness Index” care sintetizează performanțele actuale, și „ICT Market Development Index” în care sunt incluse predicțiile pentru țările analizate. În prima, România se plasează pe locul 5 din 7, iar în cea de-a doua se află pe locul secund, la două puncte în spatele Poloniei. „IT-ul și telecomunicațiile reprezintă nu numai elemente importante pentru modernizarea și eficientizarea companiilor, dar și un motor semnificativ de creștere pentru economie, prin dinamica pozitivă înregistrată în domeniu. România are cea mai bună evoluție și deține un număr foarte mare de specialiști IT cu un grad avansat de calificare”, a declarat Jochen Borenich (foto), COO al Kapsch BusinessCom, cu ocazia prezentării la București a rezultatelor cercetării de piață.

Aceasta arată că România este o piață avansată în ceea ce privește accesul mobil la aplicațiile de tip enterprise oferit de către companii angajaților ce folosesc smartpho-

ne-uri sau tablete, precum și în ceea ce privește posibilitatea de integrare a dispozitivelor mobile personale în rețeaua companiei. Referitor la planurile de a oferi personalului oportunitatea de a folosi dispozitive personale (BYOD – Bring your own device) pe un orizont de trei ani, în dreptul României întâlnim cele mai mari valori. 20% dintre managerii IT intenționează să ofere aceste facilități, în timp ce media pentru toate țările în care s-a efectuat studiul este de 14%. Aceste caracteristici oferite pentru a îmbunătăți productivitatea și gradul de confort al angajaților trebuie analizate și din perspectiva securității informațiilor. Cu toate că în ultimii trei ani ponderea companiilor care au efectuat un audit de securitate extern este de numai 38% (media este de 46%), studiul arată că România va recupera pe viitor. 57% dintre respondenți, comparativ cu media de 46% rezultată, consideră că bugetele alocate pentru personalul cu atribuții în zona securității informatice vor crește, iar 53% se așteaptă la o evoluție pozitivă a cheltuielilor totale pentru componenta de securitate IT.

Domeniul Cloud Computing demonstrează încă un potențial foarte ridicat. În medie, 27% dintre cei chestionați folosesc servicii de cloud. Cea mai mare valoare, de 46%, e atinsă de serviciile de cloud privat oferite de furnizori locali. Comparativ cu celelalte țări, Cehia și România înregistrează cele mai mari rate de migrare a IT-ului în cloud: 32%, respectiv 24% dintre respondenții din aceste

țări au indicat faptul că se axează „masiv” pe servicii de cloud. Dintre cele 37% de companii locale care externalizează servicii de IT, aproape o treime (35%) se bazează pe furnizori internaționali, 24% dintre respondenți

### ICT Market Development Index

		IT Budgets	Cloud	Outsourcing	Unified Communications	Security Expenses	Bring your own device
1.	Poland	31	2	7	6	4	6
2.	Austria	29	5	5	7	2	6
2.	Romania	29	7	6	1	5	3
3.	Hungary	27	4	4	5	4	5
4.	Turkey	25	6	2	4	3	7
5.	Czech Republic	18	3	3	2	7	2
6.	Slovak Republic	9	1	1	3	1	1

declarandu-se chiar „foarte mulțumiți” de relațiile de afaceri cu aceștia.

În privința securității, 38% dintre respondenți sunt conștienți că utilizează cele mai bune soluții împotriva atacurilor externe, respectiv de prevenire a timpilor morți și a pierderilor de date (37%). Din răspunsurile la întrebarea dacă întreprinderile își verifică sistemele cu ajutorul experților externi, pentru România se înregistrează o valoare de 38%, mult mai scăzută față de media de 46%.

Dintre cei 42% care oferă acces mobil la aplicații IT în afară de e-mail, doar 11% permit acest acces tuturor angajaților. În ceea ce privește utilizarea propriilor smartphone-uri și tablete la serviciu (BYOD), Austria se situează pe primul loc cu 36% (media este de 25%). Este posibil însă ca România să recupereze masiv în următorii trei ani. Încă de pe acum această facilitate este disponibilă la 29% dintre respondenți, iar 20% plănuiesc să introducă BYOD în următorii trei ani. Totuși, în medie, doar 14% dintre respondenți doresc acest lucru. □

Camelia Cojocaru

www.ITChannel.ro

### ICT Market Readiness Index

		IT Budgets	Cloud	Virtualization	Outsourcing	Unified Communications	Video Conferencing	Enterprise Search	Security Audits	Mobility	Bring your own device
1.	Austria	55	2	5	6	7	2	7	5	7	7
1.	Czech Republic	55	6	4	7	6	6	5	6	5	6
2.	Poland	42	5	7	3	4	4	4	3	3	6
3.	Turkey	38	7	7	5	2	1	6	1	4	2
4.	Hungary	37	3	3	1	5	7	2	4	6	4
5.	Romania	28	4	1	2	1	3	3	2	2	5
6.	Slovak Republic	27	1	2	5	3	5	1	7	1	1



## BRINEL – PARTENER SALESFORCE PENTRU ROMÂNIA

**Brinel a anunțat recent, în cadrul unui eveniment organizat la București, noul parteneriat cu Salesforce. Brinel este un integrator prezent pe piață de peste 23 de ani și lider pe zona IT în Transilvania. Cu ocazia evenimentului din București, Marcel Borodi, CEO Brinel, ne-a oferit mai multe informații despre noua strategie de dezvoltare a companiei pe care o conduce.**

Companie prezentă pe piață încă din anul 1991, Brinel este unul dintre cei mai vechi integratori de pe piața românească. Piața s-a schimbat radical în cei 23 de ani de la înființare, iar compania a trecut prin diverse etape de dezvoltare. „Cred că am trecut prin toate perioadele de dezvoltare

### SalesForce sau povestea unui eșec Oracle

În domeniul IT sunt numeroase exemple în care liderii de piață nu au înțeles importanța unor soluții și tehnologii noi. Salesforce a fost inițial un proiect în cadrul Oracle, dar Larry Ellison, CEO al Oracle, nu a înțeles importanța dezvoltării unui CRM în cloud. În 1999, Marc Benioff (fost executiv Oracle), împreună cu patru colegi din compania omonimă, au înființat compania Salesforce. Astăzi, Salesforce are o cifră de afaceri de peste 3 miliarde USD anual și este lider pe zona de CRM.

a pieței din România: perioada de avânt, perioada invaziei de echipamente, perioada orientării spre servicii și, acum, era cloudului. După această perioadă de turbulențe și de criză economică, o formă sau alta de revenire, cel puțin pentru piața IT, se întrevide la orizont. Piața se mișcă, este o iluzie că ea stă pe loc. Dacă ne uităm la re poziționările majore strategice pe care le fac liderii mondiali, ne dăm seama că acest lucru se va întâmpla curând și la noi,” a declarat Marcel Borodi.

Legat de orientarea spre servicii în cloud a companiilor, domnul Borodi a declarat: „Eu cred că este un drum fără întoarcere, sau, cel puțin pentru următorii ani, tendința este evidentă în direcția respectivă. Cât de repede va adopta piața românească soluțiile în cloud este încă greu de previzionat. Toată lumea încearcă să accelereze adopția cloudului, dar depinde de ce soluții vorbim. Dacă ne re-

### Brinel în cifre

- ▶ 23 de ani pe piața românească
- ▶ Peste 160 de angajați
- ▶ Prezentă în 4 orașe din România - Cluj-Napoca, București, Oradea și Sibiu
- ▶ Cea mai mare cifră de afaceri în 2008 – 28 milioane EUR
- ▶ Creșterea cifrei de afaceri din 2013 față de 2012 – 10%

ferim la CRM, cloudul public este evident soluția preferată de companii. Soluțiile de securitate probabil că vor rămâne în zona de cloud privat, iar ERP-urile vor fi cel mai frecvent implementate într-un cloud hibrid. Pentru fiecare categorie de soluții și tip de cloud computing, ritmul de adopție la nivel global și local va fi diferit. Noi am pus mai mult accent pe cloudul privat, pentru că ne oferea mai multe posibilități de a ne exprima în relația cu clienții, de a face mult mai multe lucruri. Pe piața globală, există însă o orientare tot mai accentuată spre zona de cloud public, chiar și în cazul companiilor mari. Tendința impusă de liderii globali ne-a determinat să trecem treptat de la cloud privat la cloud hibrid, mergând cu unele soluții în zona de cloud public,” a precizat Marcel Borodi.

Brinel este integrator și pentru soluția Microsoft Dynamics CRM. În acest context, în ceea ce privește integrarea Salesforce în portofoliul de soluții al Brinel, Marcel Borodi a declarat: „Dynamics CRM și Salesforce sunt produse care adresează segmente diferite ale pieței. Vom continua proiectele cu Microsoft Dynamics CRM mai ales în zona „on premises”, dar pe zona de cloud ne vom orienta pe Salesforce. Ei au fost desemnați în ultimii trei ani <<The Most Innovative Company>> și au fost lideri, în ultimii cinci ani, în Magic Quadrant de la Gartner pentru zona de CRM”.

Cloud computingul și SaaS sunt alegerea tot mai multor companii IT din România. Este de văzut dacă vor deveni însă și o alegere profitabilă, pentru că aceste modele se bazează pe existența unui volum mare de instalări și pe vânzarea de servicii. □

Silviu Cojocaru



## ANTREPRENORI ÎN IT: SUCCES CLĂDIT PAS CU PAS, DIN PASIUNE PENTRU TEHNOLOGIE

*Am avut ocazia să discutăm recent cu Andrei Suci (în stânga în fotografie) și Paul Roman (foto dreapta), doi tineri întreprinzători care au creat și dezvoltat o afacere de succes în domeniul serviciilor IT. Care este rețeta succesului lor? Curiozitatea, apetitul pentru învățare și tehnologie, dorința de a face lucrurile bine pentru clienți, crearea unei echipe de încredere. Ingrediente simple, dar cu mare efect, care stau la baza afacerii lor.*

**ITChannel:** Ați început acum 12 ani o afacere ca antreprenori, pornind practic de la zero, iar în 2013 ați înregistrat o cifră de afaceri de 1.200.000 EUR. Cum vedeți această afacere peste 5 sau 10 ani?

**Andrei Suci:** Afacerea nu mai este la fel ca în anul în care ne-am lansat. S-a schimbat foarte mult tehnologia în ultimii 12 ani, astfel că ceea ce facem acum este total diferit față de ce făceam în urmă cu 12 ani și cu siguranță se va schimba și în următorii 5 ani. De exemplu, impactul cloudului este în prezent major în piață, chiar dacă în România nu se vede extraordinar de mult, iar aceasta va fi o tendință inevitabilă în următorii 5 sau 10 ani. Din acest punct de vedere, totul se va regândi, iar companiile care nu o vor face vor înceta să mai existe.

**Paul Roman:** IT-ul este un mediu dinamic, în care lucrurile se pot schimba de la o zi la alta, deci eu nu aș face pronosticuri pentru următorii 10 ani. S-ar putea chiar ca atunci acest cloud computing să fie o tehnologie banală, de mult uitată. Eu cred că în următorii 10 ani vom face ce am făcut și până

acum, în sensul că vom merge pe tehnologii noi care apar și sunt oarecum de nișă. Încercăm să fim pionieri în tot ceea ce facem. Poate că până acum nu s-a văzut foarte bine acest lucru pentru că nu am avut puterea financiară de care aveam nevoie, dar fiind în continuare în creștere, impactul va fi mai puternic, mai vizibil.

**ITC:** V-ați gândit la direcția pe care va merge PRAS în următorii ani?

**A.S.:** Noi ne adaptăm foarte bine, suntem cu ochii pe ce se întâmplă în piață. Strategia noastră pe termen lung nu este legată de evoluția tehnologiei, ci este aceeași din ziua numărul 1 al firmei PRAS: continuăm să asigurăm servicii de calitate clienților noștri, totul se raportează la acest lucru.

**P.R.:** Piața de tehnologie este foarte dinamică și nu îți poți face planuri prea îndepărtate. În plus, noi nu suntem o firmă de dezvoltare de software, ci de infrastructură.

**ITC:** Care au fost domeniile care au contribuit cel mai mult la creșterea și consolidarea afacerii în 2013? Ser-

vicii, cloud, infrastructură, hardware, software?

**A.S.:** Servicii, infrastructură, hardware, software și cloud – aceasta ar cam fi ordinea. Din păcate, cloud-ul nu ocupă un loc favorabil. Iar când vorbim despre servicii, vorbim despre outsourcing și proiecte.

**P.R.:** Dacă e să vorbim despre cifre, cifra cea mai mare a fost la vânzarea de software. Dacă e să vorbim de profitabilitate, serviciile sunt în vârful topului, în special proiectele de implementare. Din outsourcing nu se mai câștigă ca pe vremuri, acest lucru schimbându-se începând cu 2009, când companiile și-au redus bugetele la maxim. Depinde, desigur, și ce clienți îți găsești, deoarece sunt clienți care înțeleg ce înseamnă valoarea adăugată și plătesc serviciul, dar sunt și clienți care se uită numai la bani, nu și la calitate.

**ITC:** Ați fost pionieri în mai multe domenii: primul Cloud Accelerate Partner, primul partener Cloud Public Microsoft, și lista poate continua. Cum reușiți să vă mobilizați echipa pentru a fi primul

**partener pe piața românească care obține certificările necesare?**

**P.R.:** Suntem întotdeauna atenți și observăm ce apare nou în piață. De asemenea, nu suntem o echipă atât de mare, astfel că lanțul de comandă nu este foarte mare și deciziile se iau ușor și rapid. În afară de aceasta, contează foarte mult și echipa. Oamenii tehnici pe care îi căutăm noi sunt pasionați de ceea ce fac, iar un angajat interesat dorește să încerce lucruri noi. Noi așa ne clădim echipa.

**A.S.:** Atunci când faci lucruri noi, când ieși din zona de confort, ai o anumită motivație. Nouă, echipei noastre, ne place să învățăm lucruri noi.

**ITC: V-ați gândit vreodată că unele dintre proiectele voastre puteau fi monetizate mai bine? Aveți cea mai mare și cea mai complexă implementare de Microsoft Exchange, cea mai complexă implementare de Office 365 din România, dar și altele.**

**P.R.:** În mod cert că puteam, doar că noi nu am fost focusați pe o vânzare agresivă, până acum. Atât timp cât facem lucruri bune, care ne plac, noi suntem mulțumiți.

**A.S.:** O calitate, sau poate un defect al nostru, este aceea că ne asigurăm în pri-

tul în care trebuie să ia o decizie, se uită automat și în direcția cloud. Este o decizie legată de preț și nu cred că mai poate neglija un astfel de aspect. Spre exemplu, aveam un client care voia să-și cumpere niște licențe locale, dar cei de afară, compania-mamă, i-au obligat să facă un raport comparativ între ce înseamnă o achiziție locală pentru infrastructură și una cloud. S-a văzut destul de bine avantajul cloud. Dar aceste lucruri se întâmplă, nu neapărat la nivelul pe care ni-l dorim, dar se întâmplă. Trebuie să facem acest pas,

*„Încercăm să fim pionieri în tot ceea ce facem. Poate că până acum nu s-a văzut foarte bine acest lucru pentru că nu am avut puterea financiară de care aveam nevoie, dar fiind în continuare în creștere, impactul va fi mai puternic, mai vizibil.”*

Paul Roman

această schimbare, pentru că este vorba despre o schimbare importantă. Totuși, trebuie să fim conștienți și de efectele adverse, cum ar fi resursa umană, care trebuie realocată. Utilizarea serviciului de cloud este în creștere și vom ajunge la nivelul de sus, la acest moment, chiar

**ITC: Sunteți implicați în mai multe proiecte pe zona de responsabilitate socială (de exemplu, susținerea unei echipe de liceeni la NASA, Concertul Umanitar „Help Smaranda”). Ce alte proiecte aveți în vedere?**

**P.R.:** Nu căutăm astfel de proiecte, ci pur și simplu dăm de ele. Dacă întâlnim ceva ce merită susținut, ne implicăm. Nu ne implicăm neapărat cu o parte financiară, ci și cu expertiza noastră sau implicare emoțională, cum a fost în cazul concertului umanitar pentru Smaranda. Când vine

vorba de astfel de cauze umanitare, orice ajutor contează, cât de mic. Legat de liceenii de la NASA, e simplu: ne-am fi dorit și noi, când eram de vârsta lor, să fie cineva care să ne ajute să facem ceva de această anvergură. Este o oportunitate ce nu trebuie ratată. Acești liceeni au reușit să facă o lucrare coerentă în cadrul acestui proiect complex și acest lucru este de apreciat. Aceste proiecte țin de filosofia noastră de viață.

**ITC: Cum reușiți să împăcați viața personală cu cea profesională? Paul Roman este membru al unei formații rock - The Jagers. Ce alte hobby-uri aveți?**

**A.S.:** Este adevărat, trebuie să menții un echilibru între viața personală și cea profesională. Dar, ca antreprenor, pentru a putea avea libertatea de a renunța la telefon pentru câteva ore pe zi, trebuie să ajungi la un anumit nivel de dezvoltare a afacerii. La început, îmi petreceam tot timpul la firmă. Apoi, am învățat că trebuie să ne delegăm sarcinile, să avem o echipă de încredere, pentru ca operațiunile să se desfășoare neschimbate și în situațiile în care noi nu suntem prezenți aici.

**P.R.:** Legat de hobby-uri, eu încerc să le aloc cât mai mult timp și să le fac parte dintr-un stil de viață sănătos: sport, muzică, timp liber departe de tehnologie și gadgeturi. Este important să aloci timp și acestor aspecte ale vieții pentru că timpul trece și nu vei mai avea oportunitatea de a le mai face. □

Camelia Cojocaru și Ștefania Dinu

*„În piața românească încă se simte conservatorismul, care stă în calea dezvoltării. Totuși, eforturile susținute atât de vânzători, cât și de producători în direcția de cloud din ultimii ani încep să-și vadă rezultatele.”*

Andrei Suci

mul rând ca treaba să fie bine făcută și abia apoi ne uităm la bani. Noi am construit totul, cărămidă cu cărămidă, pentru a ajunge aici. Încet, dar sigur.

**ITC: Cum reușiți să vă mențineți echipa pe o piață foarte dinamică pe zona de servicii IT? Ați fost unul dintre pionierii pe zona de cloud computing și SaaS în România. Recent, ați obținut statutul de Windows Azure Circle, grup care reunește parteneri Microsoft de top la nivel global în zona de cloud. Cum vedeți piața românească de cloud și servicii în cloud în raport cu piața globală?**

**A.S.:** În piața românească încă se simte conservatorismul, care stă în calea dezvoltării. Totuși, eforturile susținute atât de vânzători, cât și de producători în direcția de cloud din ultimii ani încep să-și vadă rezultatele. Pe de altă parte, cred că acum, orice instituție, mai ales privată, în momen-

și instituțiile statului îndreptându-se în această direcție.

**ITC: Regimul de licențiere tradițional vs. regimul în cloud presupune existența unui număr mare de clienți. Ați atins masa critică pentru a susține o parte din business prin servicii în cloud și SaaS?**

**P.R.:** Din păcate, conform calculelor noastre, masa critică înseamnă zeci de mii de clienți pe an, pe care nu i-am atins și nu cred că sunt multe firme în România care se bucură de acest lucru. Pe de altă parte, susținerea din partea producătorilor de cloud este esențială pentru dezvoltarea afacerii pentru orice partener.

**A.S.:** Exact. De asemenea, dacă vinzi licențe tradiționale, le poți împacheta în moduri diverse. Chiar dacă le vinzi, chiar dacă doar le închiriezi, le poți grupa cu alte servicii pentru a realiza niște pachete profitabile.



## 50 DE ANI DE MAINFRAME

**Un studiu recent, realizat în SUA, a arătat că numai 13% dintre companii reușesc să treacă de primii 10 ani de activitate. De asemenea, alt studiu a constatat că numai 16 companii au rămas active din cele câte au existat în SUA în 1911 (n.r. anul înființării IBM).**

IBM (International Business Machines) aniversează anul acesta 50 de ani de la lansarea mainframe-urilor. De asemenea, compania aniversează 103 ani de la înființare, cea mai mare parte dintre acești ani fiind legată de tehnologii de calcul și informatică. Să-ți păstrezi poziția de lider timp de peste un secol, demonstrează existența unui leadership și a unor valori care au fost păstrate și transmise mai bine de patru generații. În plus, acest lucru dovedește și o capacitate de schimbare deosebită. IBM a inventat PC-ul și a fost capabil să renunțe la el atunci când a devenit „comodities” și nu mai putea genera valoare. Compania a reușit să se reorienteze complet după renunțarea la PC, astăzi IBM fiind orientată cu predilecție către zona de software și servicii.

În urmă cu 50 de ani, pe 7 aprilie 1964, Thomas Watson JR., CEO IBM, a prezentat linia de computere mainframe System/360, menționând în cadrul unei conferințe de presă că „acest produs reprezintă începutul unei noi generații, nu doar pentru calculatoare, ci și pentru aplicațiile de business, academice și guvernamentale”.

A avut dreptate. Analizii de piață spun că System/360 reprezintă una dintre cele mai importante realizări industriale. Și, pe parcursul

a cinci decenii, descendenții 360 – computerele mainframe, precum IBM zEnterprise din prezent – au făcut posibilă crearea codului de bare, a ATM-urilor, tranzacționarea produselor electronice, rezervări de călătorie online, modelarea meteorologică și realizarea altor invenții care au schimbat lumea în care trăim. În prezent, peste 70% dintre datele unei organizații se află pe mainframe-uri. De asemenea, 71% dintre companiile Fortune 500 își derulează procesele de business pe un mainframe.

Cu prilejul aniversării celor 50 de ani de mainframe, Valeriu Nistor, Country Director – IBM România, ne-a oferit mai multe detalii legate de strategia companiei la nivel local și global.

### Evoluție

IBM System/360 a deschis era mainframe-urilor în anul 1964, fiind, la data respectivă, cea mai mare investiție privată realizată de o companie pentru dezvoltarea unei tehnologii. „A fost un efort enorm pe care IBM l-a făcut în anii '60 pentru a identifica soluții pentru schimbarea de paradigmă în ceea ce privește modul de procesare a datelor și informațiilor din companii. Aceasta este una dintre caracteristicile companiei noastre, de

fiecare dată când determinăm apariția unei nevoi, alocăm resurse importante în trendurile care au potențial să (re)creeze valori semnificative pentru societatea în care trăim. Astăzi, după mai mult de 50 de ani, mainframe-urile sunt o platformă perfect viabilă, utilizată în foarte multe țări cu rezultate semnificative,” a precizat Valeriu Nistor, Country Director – IBM România.

„În acest moment, suntem într-o fază transformățională, dacă vă uitați la investițiile pe care compania le-a anunțat în supercomputerul Watson, care este platforma pentru noua eră IT – <<cognitive era>>. În noua eră, se remarcă intelligence computing și dezvoltarea cognitivă a tehnologiei care a învățat să evolueze singură pe baza informațiilor inițiale și a datelor acumulate. Aceasta eră va fi la fel de importantă în ceea ce privește impactul pe care îl va avea în industrie. Investițiile pe care le-am anunțat în Watson sunt stimulate și de faptul că suntem în epoca Big Data. Viteza cu care acumulăm cantitatea de date a crescut semnificativ, iar dintre aceste date mai bine de 80% sunt date nestructurate. Acest lucru a dus la nevoia unei platforme tehnologice care să poată face față unei astfel de provocări,” a continuat Valeriu Nistor.



Investițiile realizate de IBM în ultimii ani în dezvoltarea sau achiziția unor noi tehnologii pe zona de intelligence computing, big data și cloud computing însumează peste 10 miliarde USD (detalii în caseta disponibilă în articol). Investițiile permanente în cercetare-dezvoltare au permis IBM să fie compania care a înregistrat, an de an, cele mai multe patente în ultimii 21 de ani.

Schimbarea care s-a produs la nivel tehnologic a fost urmată și de o schimbare a modului în care este abordată piața. „Noi am început să renunțăm la conversația despre tehnologie pentru că, în momentul de față, problema principală nu este legată de tehnologia pe care o ai, ci de motivul care a condus la implementarea ei. Preferăm să avem conversații legate de modelul de business, de trendurile unei anumite industrii, de dorințele acționarilor, în așa fel încât să înțelegem tipul de probleme pe care trebuie să le rezolvăm pentru viitor. Un data center este perceput de un client ca o cutie neagră. Este proprietar asupra datelor, dar mai departe clientul nu are nici o responsabilitate în gestionarea acestora. IBM oferă toate serviciile de administrare și exploatare în siguranță a datelor, clientul putându-se concentra asupra activităților core-business, nu asupra gestionării unei infrastructuri IT tot mai complexe,” a precizat Valeriu Nistor.

### Evoluție pe piața autohtonă

Legat de tendințele de dezvoltare pe piața din România, Valeriu Nistor a declarat: „În prezent, clienții din România au nevoie de elemente de integrare și optimizare mult mai sofisticate. Clienții nu doresc să gestioneze și să implementeze singuri soluțiile informatice, apelând

#### Investiții importante realizate de IBM în ultimii patru ani:

- ▶ 1,2 miliarde USD - extinderea infrastructurii cloud SoftLayer;
- ▶ 1 miliard USD - dezvoltarea platformei-ca-serviciu Bluemix;
- ▶ 1 miliard USD - lansarea Watson Group;
- ▶ 7 miliarde USD - Achiziția a 17 companii din zona de cloud (printre care Aspera și Cloudant), începând cu 2010.

astfel la specialiști pentru a putea utiliza un mediu IT cu disponibilitate crescută, fiabil și sigur. Ca rezultat, în timp ce apar sisteme IT cu tot mai multe funcții inteligente, tehnica de calcul convențională – unde funcționalitatea sistemelor și a soluțiilor este predefinită sau limitată – devine mai puțin eficientă”.

Tot mai multe companii din România integrează soluțiile IBM. Euro Strada a ales IBM pentru proiectarea și implementarea unui centru de date de ultimă generație. Tehnologia Scalable Modular Data Center (SMDC) a ajutat clientul să optimizeze spațiile IT și să contribuie la păstrarea unui mediu mai curat.

Volksbank România a optat pentru relocarea infrastructurii de backup în IBM Managed Data Center pentru a putea beneficia de soluția de recuperare a datelor în caz de dezastru cu o indisponibilitate a funcționării sistemelor minimă, costuri predictive pentru următorii ani și costuri minime pentru extinderea infrastructurii. De asemenea, Libra Internet Bank a ales IBM Flex System pentru a îmbunătăți infrastructura de recuperare a datelor în caz de dezastru.

#### Mainframe-urile în cifre:

- 92 de bănci din top 100 utilizează mainframe pentru a furniza servicii bancare at-your-fingertip clienților.
- 23 de comercianți din top 25 de la nivel mondial utilizează mainframe pentru a se asigura că pot oferi clienților servicii personalizate.
- 9 asigurători din top 10 utilizează cloud pe mainframe pentru a economisi bani pentru consumatori.
- Peste 225 de state și administrații locale din întreaga lume se bazează pe mainframe pentru a sprijini departamentele de poliție și pompieri, colectarea deseurilor, managementul spitalelor și al parcurilor.

#### Viitorul

În ultimii 2 ani, a fost generat aproximativ 90% din totalul datelor existente. Aceste date sunt generate de diverse surse: senzori, rețele RFID, dispozitive mobile, portaluri Web și de social media etc. În acest context, este tot mai important să fim capabili să extragem valoare din acest „munte” de date care se acumulează exponențial an de an. „Consider că în viitor cea mai valoroasă resursă a omenirii va fi în constanța în conținutul de date. Volumul de date pe care omenirea îl acumulează este cu atât mai valoros, cu cât în cele mai multe cazuri este disponibil gratuit. Trebuie să știi cum să monetizezi valoarea din datele structurate, dar mai ales din cele nestructurate. Ultimele soluții anunțate de IBM ajută la extragerea, din aceste volume mari de date, a cunoștințelor necesare pentru a fi tot mai competitivi,” a precizat Valeriu Nistor.



Valeriu NISTOR  
Country Director – IBM România

„Imaginați-vă o tehnologie care funcționează atât de bine, încât nici nu realizați utilizarea ei. Computerul mainframe este tehnologia <<din spatele scenei>>, care este la fel de relevantă și importantă pentru operațiunile cotidiene ca acum 50 de ani. De la ATM, la cabinetul medical, la rețeaua de semafoare sau departamentul de poliție, mainframe-ul reprezintă unul dintre cele mai importante inovații care influențează /determină aproape orice aspect al vieții cotidiene. Deși utilizatorii nu interacționează cu un mainframe în același mod cu o tabletă sau cu un dispozitiv mobil, tehnologia care a declanșat o revoluție în domeniile de business și computing influențează în continuare consumatorii,” a concluzionat Valeriu Nistor. □

Silviu Cojocaru

Mai multe articole despre IBM sunt disponibile pe site, scanând QR Code-ul de mai jos





Bogdan MARCHIDANU

**Spre deosebire de anii precedenți, previziunile legate de viitor de la debutul acestui an par destul de haotice, în sensul inexistenței unor tendințe certe, ci doar a unor generale. Zona aplicațiilor software pentru afaceri (ERP, CRM, BI, DM etc., etc.) nu face nici ea excepție. Cu o deosebire: mai toate firmele care se ocupă cu studierea pieței afirmă că drumul acestui segment și-a „săpat deja o albie clară” către servicii.**

## DRUMUL INEXORABIL CĂTRE SERVICII

De unde provin asemenea incertitudini? Răspunsul cel mai direct este acela că, la nivel general, trăim o epocă în care se combină două fenomene majore: acela al schimbării modelelor de afaceri și acela al pătrunderii constante și inexorabile a unor noi concepte pe piață. Mai concret, schimbarea de orientare a clienților finali de la instalarea de aplicații software la propriul sediu prin achiziționarea de licențe la apelarea de servicii (de tip cloud computing în principal) care să asigure aceeași funcționalitate a aplicațiilor pentru afaceri cu alt gen de costuri și asigurare a securității și continuității a generat o transformare disruptivă a modelelor de afaceri ale furnizorilor, care acum se văd confrunțați cu alt gen de probleme față de acum câțiva ani.

Implementarea tradițională de proiecte privitoare la un ERP, de pildă, a însemnat acumulare constantă de know-how legat de „mularea” facilităților oferite de soluție pe nevoile concrete ale clientului, dar și de lucru în mediu colaborativ cu angajații specializați ai clientului astfel încât aplicația (care însemna, în esență, instalare de licențe) să funcționeze optim. Adăugate la cele de mai sus, au intervenit în ultimii doi ani, și capătă o importanță din ce în ce mai mare, concepte de business IT precum Big Data și BYOD (sau mobilitate). Adică niște concepte sprijinite temeinic de tehnologie, care au darul de a schimba profund modul de a face afaceri al clientului final.

### Ce spun „prezicătorii”

Iată ce spunea, în sensul celor de mai sus, una din cele mai importante firme de analiză de piață, IDC, la sfârșitul lui 2013: Tehnologia Big Data și piața mondială de servicii va cunoaște o rată agregată anuală de creștere (CAGR) de 27%, ajungând la nivelul de peste 32 miliarde de dolari până în 2017, adică de circa șase ori rata de creștere a pieții globale de tehnologia informației și comunicații (IT&C). Și asta în ciuda existenței mai multor scenarii posibile de evoluție și a necunoscutelor multiple legate de cerere și ofertă.

Unde apar diferențe de evoluție, în viziunea IDC? „Creșterea segmentelor individuale de piață va diferi în funcție de adoptarea infrastructurilor de tip cloud computing, ea putând atinge rate de creștere chiar și de 49% până în 2017,” se spune într-un comunicat emis de companie.

Anunțul a venit după ce, cu câteva săptămâni înainte, IDC își revizuiuse estimările legate de piața mondială de noi achiziții software, în special din punct de vedere al aplicațiilor pentru afaceri. Compania a coborât previziunile de creștere anuală a acestei piețe la 4,3% de la 5,7% cum afirmase cu un an înainte. Motivul, în opinia IDC, l-ar constitui fluctuațiile mari ale cursurilor de schimb între diferite monede, fluctuații care sunt de așteptat să continue și în anii următori, mai ales dacă se ia în considerare „jocul” economic de schimbare de poziții între principalele forțe economice mondiale. Cu toate acestea, IDC continuă să previzioneze o rată anuală medie de creștere a achizițiilor software de circa 6% până în 2017.

Pentru aplicațiile software de afaceri precum ERP, CRM sau SCM, compania americană previzionează o rată de creștere anuală medie apropiată de nivelul de 6%. Menținerea unei asemenea rate provine, în opinia analiștilor IDC, de la faptul că organizațiile încep să implementeze, mâinate de nevoile de afaceri ale prezentului, aplicații care fie nu existau, fie nu erau necesare în trecut, cum ar fi aplicații comerciale în toate industriile, nu doar în ramura tradițională a comerțului, dar și aplicații mai complexe legate de facturare, optimizare a cheltuielilor și gestiune eficientă a veniturilor, totul din nevoia de a automatiza zone de activitate care anterior erau acoperite prin aplicații dedicate sau prin operațiuni manuale.

Creșterea cea mai mare (de circa 8%) este însă previzionată pentru acea zonă a aplicațiilor software de afaceri care se referă la lucrul colaborativ. IDC se referă aici la aplicațiile colaborative, la cele de

management al datelor structurate, dar și la cele de management al accesului la date și al analizei acestora. Cauza unei astfel de evoluții o reprezintă, evident, explozia generată de Internet, cea care, de altfel, va genera și o transferare în mare măsură a aplicațiilor instalate în firme către aplicații utilizate ca serviciu (de-acum celebrul termen Software as a Service – SaaS).

*Cel mai probabil, din punctul meu de vedere cel puțin, de câștigat vor avea, până la urmă, doar cei care reușesc să se adapteze și, probabil, să-și mențină pe linia de plutire cât mai multe modele de afaceri. Piața media poate oferi oricând un exemplu în acest sens tuturor. Și asta deoarece, lovită extrem de dur de criză, această piață e pe cale să ofere acum și un răspuns universal valabil.*

În plus la toate cele de mai sus, IDC estimează că ratele cele mai mari de creștere le vor înregistra economiile emergente din Asia/Pacific, America Latină și Europa, cu un accent deosebit pe zona Europei de Est și a Africii. Asta în condițiile în care dinamica de creștere în zonele mature (America de Nord, Europa de Vest și Japonia) este de așteptat să fie negativă.

La concluzii oarecum similare ajunge și un raport detaliat alcătuit de PricewaterhouseCoopers privind starea tehnologiei, intitulat „Global 100 Software Leaders” (raportul poate fi descărcat de la adresa [www.pwc.com](http://www.pwc.com)). Una din cele mai importante concluzii este aceea că: „În viitorul previzibil, cel puțin, va exista un spectru larg de modele de livrare a aplicațiilor software, variind de la modelul clasic de licențiere la SaaS pur și trecând prin abordări hibride, care generează ele însele dileme. Provocarea pentru furnizorii de aplicații software va fi să-și dea seama care dintre modele li se potrivește cel mai bine, altfel vor risca să piardă clienți.”

#### Unde se va afla România?

În Europa, cel puțin deocamdată. Iar aceasta înseamnă că România va urma, chiar dacă posibil mai lent, tendințele europene. Specializată în evoluțiile de pe piața europeană, cunoscuta firmă franceză de consultanță Pierre Audoin Consultants

(PAC) afirma, în cadrul unui comunicat de la începutul anului 2014, că piața IT europeană va rămâne dificilă în 2014 și, posibil, în anii care vor urma. În timp ce subiecte precum cloud computing, analytics/big data, digital, mobilitate și securitate vor genera oportunități substanțiale de creștere pentru industria IT, modificările modelelor de operare și livrare – în speci-

al modelele cloud și offshore – vor avea în continuare un efect negativ asupra pieței.

După cum arată studiul PAC, piața IT este din ce în ce mai mult împărțită în două segmente principale cu dinamici contrare: în timp ce o parte din piața „tradițională” va

**CONSULTANT  
CLIENT  
SUPPORT  
ADVICE  
ASSISTANCE  
CONTACT  
HELP**

scădea chiar mai rapid decât până acum, segmentele „inovatoare” vor genera o creștere de două cifre pentru cei ce pot să le abordeze eficient.

Având în vedere toate tendințele și noile oferte care ar trebui să redreseze piața IT – e.g. cloud computing, analytics/big data, digital, mobilitate și securitate – situația actuală a pieței pare destul de pesimistă;

o anumită stagnare reiese din performanța celor mai mulți lideri tradiționali de pe piața de servicii IT, care au afișat până acum venituri constante sau chiar mai mici pentru 2013, în lume și mai ales în ceea ce privește activitatea lor din Europa.

Utilizatorii vor să cheltuiască mai puțin pentru tehnologia tradițională și sunt dispuși să investească în inovații economice obținute. Pentru a realiza acest lucru, transformarea va fi esențială. Cloud computing-ul se va afla în centrul acestei transformări, atât privind infrastructura, cât și aplicațiile. Pe de o parte, trecerea la modele cloud (mai ales IaaS, care imbină modelul public cu cel privat în modele hibride, și SaaS) va contribui la reducerea TCO (costul total) implicat de IT, pe lângă noi îmbunătățiri în industrializare, automatizare, standardizare și offshore.

Vor duce toate cele de mai sus și la modificări de senzație pe harta furnizorilor de IT? Greu de spus cu exactitate în acest moment. Una din mutările efectuate însă în ultima vreme de un nume mare de pe piață poate da însă de gândit multora. Este vorba de Microsoft, care, de la furnizorul mamut clasic de licențe, s-a autoredenumit „furnizor de dispozitive și servicii”. Asta însemnând, printre altele, promovarea intensă a propriei platforme de cloud public, Azure, ca soluție pentru mediul de afaceri, dar și „împingerea” soluției tradiționale Office în zona de servicii, sub numele de Office 365.

Cel mai probabil, din punctul meu de vedere cel puțin, de câștigat vor avea, până la urmă, doar cei care reușesc să se adapteze și, probabil, să-și mențină pe linia de plutire cât mai multe modele de afaceri. Piața media poate oferi oricând un exemplu în acest sens tuturor. Și asta deoarece, lovită extrem de dur de criză, această piață e pe cale să ofere acum și un răspuns universal valabil. Au reușit să supraviețuiască și probabil că vor fi câștigătorii viitorului doar acei actori care au știut să se mențină prezenți în toate mediile posibile: print, online, social media, video. Într-un univers tot mai divers, cei care se încapățânează să meargă doar pe un singur drum bătătorit vor ajunge, până la urmă, să servească doar drept hrană la masă pentru cei care au învățat să se adapteze. □



## IMPERIUL CONTRAATACĂ

**Piața de dispozitive mobile s-a dovedit a fi una dintre cele mai dinamice piețe, iar liderul pe zona de telefoane inteligente s-a schimbat de cel puțin patru ori în ultimul deceniu. Pe parcursul anului 2013, s-a înregistrat cel puțin o achiziție importantă (achiziția de către Microsoft a diviziei de telefoane mobile a Nokia), achiziție care se preconizează să producă schimbări majore în structura acestei piețe. În acest articol ne propunem să vă oferim informații despre evoluțiile preconizate pentru această piață.**

Leadership-ul și inovația sunt elemente esențiale pentru dezvoltarea unei companii pe zona de mobilitate. Nokia a fost primul lider de necontestat pe această zonă, lansând primele telefoane inteligente (faimoasele Nokia Communicator) și primul sistem de operare pentru acestea (Symbian OS, un sistem de operare care a avut origini în zona Linux). Research in Motion (BlackBerry) a preluat ulterior șefia în zona telefoanelor inteligente, inovând la capitolul design (faimoasa tastatură QWERTY). De asemenea, BlackBerry a fost prima companie care a oferit o soluție eficientă pe zona de e-mail. A urmat iPhone, telefonul care a devenit lider pe zona de smartphones prin tehnologia touch, design inovator și un marketing uimitor de eficient. Lansarea Android, de către Google, a permis companiei Samsung să dezvolte zona telefoanelor inteligente și să devină lider printr-un portofoliu impresionant de telefoane.



Potrivit IDC și Gartner, piața producătorilor de telefoane mobile este dominată astăzi de Samsung. Nokia (potrivit cercetărilor de piață realizate de cele două companii) se află pe locul 3, detalii suplimentare fiind disponibile în caseta „Piața producătorilor de telefoane mobile”.

### Sisteme de operare pentru dispozitivele mobile

Piața sistemelor de operare pentru dispozitivele mobile este dominată de Android, cu o cotă de piață aproximativ 70%, potrivit studiilor de piață realizate de companiile de cercetare de piață IDC și Canalys (studii publicate pe site-ul [www.mobithinking.com](http://www.mobithinking.com)). Legat de dezvoltarea pieței sistemelor de operare pentru anul



2017, IDC și Canalys prevăd ușoare reduceri ale cotei de piață pentru Android și iOS. Cota de piață a Windows, potrivit IDC, se va tripla în următorii patru ani (creșterea cotei de piață de la 3.9% în 2013 la 10.2% în 2017). Creșterea estimată de Canalys este și mai mare, detalii fiind disponibile în caseta privind sistemele de operare. În ceea ce privește structura pieței de dispozitive mobile, se vor produce mutații majore în următorii doi ani. Potrivit Canalys, până în anul 2016, livrările de telefoane mobile tradiționale vor scădea cu 17%, iar cele de smartphone-uri vor crește cu 17.9%. Creșterile estimate pentru tablete vor fi de peste 35%, iar livrările de laptopuri vor scădea cu aproximativ 6%. Detalii suplimentare sunt disponibile în caseta „Structura pieței de dispozitive mobile”.

## Avantaje tehnologice pentru Microsoft

Avantajele tehnologice pentru Microsoft sunt legate atât de proiectele software realizate de Nokia în ultimii ani (multe dintre ele în parteneriat cu Microsoft, chiar înainte de achiziție), precum și de facilitățile oferite de Windows 8 și Windows Phone 8.

Nokia Here (anterior Ovi Maps și Nokia Maps) este în prezent unul dintre cele mai bune servicii de localizare geografică, serviciul fiind disponibil pe telefoanele mobile Nokia și fiind utilizat de companii importante la nivel global (BMW – pentru sistemele de localizare de pe autoturisme, Garmin – pentru gama de GPS-uri etc.). Serviciile de localizare sunt extrem de importante pentru dispozitivele mobile, aceste funcții fiind folosite de majoritatea aplicațiilor. Servicii de calitate în această zonă reprezintă garanția unei bune funcționări a acestor dispozitive. Microsoft Office este un atu important al companiei, suita Office fiind parte integrantă a dispozitivelor cu Windows Phone 8. Office este în prezent de departe cea mai utilizată suită de aplicații de birou, iar integrarea ei pe telefoane poate fi garanția unei reorientări a utilizatorilor pe această zonă. Tot un avantaj pentru Microsoft sunt serviciile VoIP (Voice over IP) care vor fi integrate pe dispozitivele mobile cu Windows, Microsoft având în portofoliu, prin achiziția Skype, cel mai utilizat serviciu de acest gen la nivel global.

Important este și know-how-ul pe care Microsoft îl are în zona de cloud. Integrarea serviciului One Drive (anterior serviciul s-a numit SkyDrive) și a Office 365, poate adu-

## HP ELITE PAD

Am testat recent HP Elite Pad cu Windows 8.1. Tableta mi-a făcut o impresie bună din punct de vedere al facilităților incluse. Este înzestrată cu un procesor Intel Atom dual core la 1,8 Ghz, procesor care oferă un nivel de performanță foarte bun. La capitolul stocare sunt de menționat cei 64 GB eMMC SSD, iar această memorie poate fi extinsă prin intermediul unui card micro SD. Memoria RAM este de 2 GB și este suficientă pentru rularea optimă a Windows 8.1.

La capitolul design și ergonomie, tableta face o bună impresie. Sunt de menționat carcasa din aluminiu, precum și ecranul Gorilla Glass de generația a doua. Tableta cântărește aproximativ 600 g și este dotată cu o cameră de 8 megapixeli. Rezoluția ecranului este de 1280x800 pixeli, având diagonală de 10,1 pixeli.



Dacă este ceva de spus negativ în ceea ce privește această tabletă trebuie menționat prețul extrem de mare al acesteia. Pe PCGara.ro am găsit-o la un preț de aproximativ 3700 RON (TVA inclus), preț care o face greu de încadrat într-o categorie de tablete.

ce avantaje importante pentru diverse categorii de utilizatori.

Microsoft va adăuga funcționalități importante în zona de jocuri. Xbox Live este deja un serviciu matur, iar în ultimii ani piața telefoanelor inteligente a reușit să acapareze o cotă de piață importantă

de pe zona de console de jocuri portabile. Mulți producători de jocuri (printre care și liderul Electronic Arts) au achiziționat în ultima vreme producătoare de jocuri pentru dispozitivele mobile (Android, iPhone, Windows Phone), creșterile de piață în această zonă fiind majore.

### Piața producătorilor de telefoane mobile (datele pe anul 2013 nu au fost disponibile la data redactării acestui articol)

#### Topul primilor cinci producători de telefoane mobile pe anul 2012 (milioane de unități) potrivit IDC

Producător	2012	2012	2011	2011
	vânzări	cota de piață	vânzări	cota de piață
Samsung	406	23.7%	330,9	19.3%
Nokia	335,6	19.6%	416,9	24.3%
Apple	135,9	7.8%	93,1	5.4%
ZTE	65	3.7%	69,5	4.1%
LG	55,9	3.2%	88,1	5.1%
Alții	737,5	42.6%	716,8	41.8%
<b>Total</b>	<b>1735,9</b>	<b>100.0%</b>	<b>1715,3</b>	<b>100.0%</b>

Sursa: © IDC (Jan 2013)

#### Topul primilor zece producători de telefoane mobile pe anul 2012 (milioane de unități) potrivit Gartner

Producător	2012	2012	2011	2011
	vânzări	cota de piață	vânzări	cota de piață
Samsung	384,6	22.0%	315,1	17.7%
Nokia	333,9	19.1%	422,5	23.8%
Apple	130,1	7.5%	89,3	5
ZTE	67,3	3.9%	56,9	3.2%
LG	58	3.3%	86,4	4.9%
Huawei	47,3	2.7%	40,7	2.3%
TCL	37,2	2.1%	34	1.9%
BlackBerry (RIM)	34,2	2%	51,5	2.9%
Motorola	33,9	1.9%	40,3	2.3%
HTC	32,1	1.8%	43,3	2.4%
Alții	587,4	33.6%	595,9	33.6%
<b>Total</b>	<b>1,746.2</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,775.7</b>	<b>100%</b>

Sursa: © Gartner (Feb 2013)

## Piața dispozitivelor mobile – sisteme operare

### Sisteme de operare la nivel global - 2012, 2013 și previziunea pentru 2017: IDC

Sisteme de operare	2012	2012	2013	2017
	vânzări (mil. unit.)	cota de piață	cota de piață	cota de piață
Android	497,1	68,8%	75,3%	68,3%
iOS	135,9	18,8%	16,9%	17,9%
Microsoft Windows	17,9	2,5%	3,9%	10,2%
BlackBerry OS	32,5	4,5%	2,7%	1,7%
Symbian	23,9	3,3%	N/A	N/A
Alții	15,1	2,1%	1,2%	1,9%
<b>Total</b>	<b>722,4</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Sursa: © IDC (Sept 2013); IDC (Feb 2013)

### Sisteme de operare la nivel global - 2012 și 2017: Canalsys

Producător	2012	2017
	cota de piață	cota de piață
Android	67.7%	67.1%
iOS	19.5%	14.1%
Microsoft Windows	2.4%	12.7%
BlackBerry OS	4.8%	4.6%
Alții	5.6%	1.5%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>

Sursa: © Canalsys (June 2013)

## Strategia de preț

Samsung a demonstrat că poți deveni leader al pieței de telefoane mobile inteligente, vânzând terminale cu diverse categorii de prețuri. Samsung are în portofoliu telefoane inteligente care pleacă de la un preț de sub 100 EUR (e.g. Galaxy Young), până la nava amiral de peste 500 de EUR (Samsung Galaxy S 5). Prin comparație, Apple și BlackBerry au avut strategii orientate exclusiv spre zona high-end a telefoanelor inteligente. Nokia are o strategie similară cu Samsung în ceea ce privește gama de telefoane mobile. Gama de produse începe cu Nokia Lumia 520, telefon ce poate fi achiziționat la un preț de aproximativ 100 de euro, și se încheie cu telefoanele din gama

superioară (Lumia 920, 925 și 1020). Telefoanele Nokia Lumia 520 și 920 au fost disponibile în test la revista ITChannel (detalii în caseta din articol, review-urile complete putând fi citite pe site).

## Zona de dezvoltare de aplicații

Magazinul Windows Phone are în prezent cele mai puține aplicații în raport cu principalii competitori. Numărul de aplicații Windows a trecut, la finele anului 2013, de 200.000. Prin comparație, aplicațiile pentru iPhone au depășit, tot anul trecut 1 milion, iar cele pentru Android, peste 1.200.000 în luna octombrie a anului 2013. Cu toate acestea, Microsoft prezintă un avantaj major în ceea ce privește zona de dezvoltare de aplicații.

În acest sens, Microsoft are în prezent unul dintre cele mai complete SDK-uri (Software Development Kit) pentru aplicații mobile. Facilitățile SDK-ului, pentru Windows Phone 8, sunt completate de un mediu integrat de dezvoltare de aplicații (IDE) – Visual Studio, mediu care reduce timpul necesar pentru dezvoltarea unor astfel de programe. Visual Studio este disponibil și gratuit pentru programatori, prin versiunea Visual Studio Express pentru Windows Phone.

La facilitățile specifice programatorilor, Microsoft adaugă și medii prietenoase pentru dezvoltarea de aplicații. Proiect Siena este un exemplu de mediu integrat de dezvoltare, dedicat celor care nu necesită cunoștințe de programare, întregul proces de dezvoltare a aplicațiilor realizându-se vizual.

## ACER ICONIA – CATEGORIA “GREA” A TABLETELOR

Am avut ocazia să testez recent și tableta Acer Iconia Tab W700. Este surprinzătoare din punct de vedere al performanțelor, dar este uriașă. Cântărește aproximativ 1 Kg, este mai groasă decât orice tabletă pe care am testat-o până acum și are un încărcător foarte mare de laptop. De asemenea, nu are suport pentru 3G, care consider că este un lucru negativ pentru orice tabletă. La performanțe, Iconia este dotată cu un Intel Core i3 (explicația plusului de greutate și al grosimii peste orice tabletă cu procesor ARM), 4 GB de RAM și un SSD de 64 GB. Performanțele sunt superioare în comparație cu cea mai performantă tabletă bazată pe un procesor de tip ARM. Dacă mă întrebați care ar fi aplicabilitatea acestui “greu” al tabletelor, vă pot spune că poate fi utilizată ca un laptop performant, prin adăugarea unei tastaturi. De asemenea, sunt situații în care o tabletă are nevoie de forță de procesare la nive-



lul unui i3. Mă voi limita la un singur exemplu: echiparea Delta Airlines cu tablete pentru toți piloții pentru stocarea informațiilor tehnice și de zbor.

## NOKIA LUMIA 520 ȘI 920



Telefonul meu personal este un Nokia Lumia 520. Îl folosesc de peste șase luni și sunt foarte mulțumit de facilitățile acestui produs. De asemenea, am testat mai bine de o lună Nokia Lumia 920. Ambele telefoane sunt extrem de fiabile și rezistente (au fost utilizate intensiv de puștiul meu de 8 ani, fără a reuși să le provoace daune).

Platforma de producție este identică pentru toate telefoanele Lumia, existând însă diferențe la capitolul performanță. Ambele telefoane sunt înzestrate cu același procesor dual core, pe 520 viteza de procesare fiind "frânată" la 1 GHz (920 rulează la 1,5 GHz). Memoria este dublă în cazul lui 920 (1 GB RAM), iar ecranul este cu 0,5 inch mai mare față de Lumia 520. La capitolul rezoluție, 520 suportă numai 480x800 pixeli, față de rezoluția de 768 x 1280 pixeli. Am fost plăcut surprins de facilitățile de integrare cu servicii non-Microsoft (e.g. Google Mail). Consider că ambele telefoane oferă un raport preț-performanță foarte bun.



### Structura pieței de dispozitive mobile

Vânzările totale de dispozitive mobile (milioane de unități) în 2012 și previzionate pentru 2016, potrivit Canalys

Categoriile de dispozitive	2012	2016	2012-2016
	vânzări (mil. unit.)	vânzări (mil. unit.)	creștere
Basic phone	122.0	58.0	-17.0%
Feature phone	770.8	660.9	-3.8%
Smartphone	694.8	1,342.5	17.9%
Tablet	114.6	383.5	35.3%
Notebook	215.7	169.1	-5.9%
Netbook	18.3	0.3	-65.4%
<b>Total</b>	<b>1,936.2</b>	<b>2,614.2</b>	<b>7.8%</b>

Sursa: © Canalys (Feb 2013)

Vânzările totale de dispozitive mobile (milioane de unități) în 2012, potrivit IDC

Categoriile de dispozitive	2012	2012
	vânzări (mil. unit.)	cota de piață
Smartphone	722.4m	60.1%
Tablet	128.3m	10.7%
Portable PC	202m	16.8%
Desktop PC	148.4	12.4%
<b>Total</b>	<b>1201.1m</b>	<b>100.0%</b>

Sursa: © IDC (Feb 2013)

### Experiența în utilizare

Am testat în ultimele luni două tablete și două telefoane cu Windows 8. În toate situațiile, experiența de utilizare a fost pozitivă, cel puțin la nivelul Android și iOS. Am fost foarte plăcut surprins de grija Microsoft pentru integrarea cu diverse servicii non-Microsoft. În acest sens, folosesc atât conturi de Microsoft Office 365, cât și de Google Apps. Integrarea Google Apps pe telefoanele Nokia Lumia 520 și 920 a fost perfectă atât în ceea ce privește e-mail-ul, cât și în ceea ce privește toate celelalte componente din platforma Google Apps (contacte, calendar, Google Drive etc.). Testele telefoanelor și ta-

bletelor sunt disponibile în casetele dedicate din acest articol.

### Leadership, inovație, strategie...

Cum va evolua Nokia și sistemul de operare Windows în zona dispozitivelor mobile este încă destul de greu de spus. Istoria recentă a Nokia și Blackberry a demonstrat că pot apărea schimbări de lideri pe această piață. Nokia a făcut greșeli strategice nu numai legate inovația pe zona de mobilitate, cât și în zona operațională. Cel mai cunoscut exemplu este fabrica de la Jucu din județul Cluj, care urma să producă telefoane Nokia Clasic pentru piețele din Africa

și Asia. Unitatea de producție a fost deschisă la Jucu mai puțin de trei ani și jumătate, după care – în mod firesc – a fost mutată în Asia. O strategie corectă și un proces de inovare corespunzător, pot duce Nokia din nou pe poziția de lider de piață. □

Silviu Cojocaru

Testele tabletelor și telefoanelor pot fi citite integral la adresa asociată codului QR alăturat:





Bogdan LEARSCHI

**La fiecare sfârșit de an, compania de cercetare de piață și de consultanță IT International Data Corporation (IDC) organizează o serie de webinare și dă publicității o serie de predicții referitoare la evoluția sectorului IT în general, la modul în care vor evolua tehnologiile și gradul de adopție al acestora, precum și la particularitățile celor mai importante verticale industriale.**

# PERSPECTIVE POZITIVE PENTRU TEHNOLOGIILE ȘI PIETELE IT

Predicțiile IDC pentru "universul IT" în 2014 și pentru perioada următoare sunt pozitive, așa cum reiese din seria de informații pe care compania de consultanță și cercetare de piață le-a dat publicității la sfârșitul anului trecut și la începutul acestui an. Cifra totală a cheltuielilor IT va atinge la sfârșitul acestui an 2.100 miliarde USD, cu 5 procente mai mult comparativ cu 2013, bazată în special pe tehnologiile care formează așa numita "3rd Platform", o platformă de inovare și creștere construită pe o serie de piloni, printre care mobile computing, servicii cloud, social networking, big data și soluții de analiză. Aceste tehnologii vor marca o creștere anuală de 15% și vor conta cu 89% din totalul avansului înregistrat. Piața PC-urilor va cunoaște o diminuare anuală de volum de 6%, însă tabletele (cu 18%) și smartphone-urile (cu 12%) vor cunoaște în continuare evoluții pozitive impresionante. În ceea ce privește cheltuielile pentru achizițiile de servere, soluții de stocare, echipamente de rețea, software și servicii, acestea sunt estimate să se situeze la o cotă superioară în comparație cu 2013.

Din totalul pieței, 35% din cheltuieli (aproximativ 740 miliarde de USD) vor fi efectuate în piețele în curs de dezvoltare, al căror avans se va înscrie în zona double-digit. China va înregistra o rată de creștere similară cu SUA, chiar în condițiile în care anvergura este de trei mai mică decât cea americană.

Cheltuielile din zona cloud, incluzând serviciile cloud și tehnologiile asociate, vor crește cu 25% în 2014 până la cota 100 miliarde de USD, în timp ce zona de big data se estimează că tehnologiile și serviciile vor crește cu 30% în acest an, depășind 14 miliarde de USD, pe măsură ce nevoia de soluții de analiză va depăși oferta existentă pe piață. Piața de tehnologie și servicii big data va crește cu o rată de creștere anuală de 27% (CAGR) până la 32,4 miliarde USD până în

2017, de aproximativ șase ori mai rapidă decât rata de creștere de ansamblu a pieței de IT.

2014 va fi un an important pentru Internet of Things, iar IDC pronosticează că vom asista la parteneriate în industrie încheiate între producătorii tradiționali de echipamente IT și furnizorii globali de servicii de telecomunicații, precum și cu producătorii de semiconductori, pentru a crea oferte integrate de echipamente pentru utilizatorii finali și zonele specifice pentru interconectarea acestor echipamente. Acest tip de colaborare și coordonare va conduce la atingerea unei cifre de 30 de miliarde de dispozitive autonome interconectate și venituri de aproximativ 8.900 de miliarde USD în 2020.

Modificările vor avea efect și asupra rolului pe care responsabilii IT din cadrul diverselor organizații îl vor juca în crearea unui spațiu și a unui set de servicii care să calibreze operațiunile de afaceri și să sporească performanțele economice. Cei de la IDC au emis și un top al previziunilor cu privire la evoluția CIO:

- În următorii doi ani, peste 70% dintre CIO își vor schimba rolul principal de gestionare directă a componentei IT pentru a deveni un partener de inovare în cadrul organizației în care activează.
- Înainte de 2017, numai 40% dintre CIO se vor implica în furnizarea de perspective de îmbunătățire pentru operațiunile de afaceri, prin soluții de big data și analytics.
- 70% dintre CIO vor crește expunerea întreprinderii la riscuri accelerând agilitatea afacerilor prin creșterea gradului de adopție a serviciilor cloud.
- Până în 2017, soluțiile de Enterprise business mobility vor determina 60% dintre CIO să susțină o arhitectură agilă pentru aplicații mobile de ultimă generație.
- Schimbarea demografică și trecerea către clienți din rândul tinerilor și din cel al utilizatorilor de dispozitive mobile va



determina 80% dintre CIO care activează în companii care comunică direct cu consumatorii finali ca până în 2015 să integreze în componenta IT proprie rețelele sociale publice.

- Până în 2015, cerințele apărute pentru tehnologiile "3rd Platform" vor determina 60% dintre CIO să utilizeze arhitectura de întreprindere (Enterprise Architecture – EA) ca un instrument IT de bază, dar numai 40% vor implementa EA eficient.

- Până în 2015, 60% dintre bugetele de securitate de care dispun CIO pentru sistemele vechi din ce în ce mai vulnerabile va fi cu 30-40% mai mic pentru a finanța evaluările necesare ale amenințărilor la nivel de companie.

- Până în 2017, transferul bugetelor de investiții pentru tehnologiile "3rd Platform" de la bugetele IT la bugetele alocate liniilor de afaceri va necesita ca 60% dintre CIO să focalizeze bugetul IT pe zona de inovare și adăugare de valoare afacerii.

- Până în 2016, 80% din bugetul IT va fi bazat pe furnizarea unui portofoliu extins de servicii IT și servicii de business.

- Până în 2018, adoptarea de tehnologiilor IT ce formează "3rd Platform" va redefini 90% din rolurile IT.

## Cum vor evolua piețele din zona CEE?

A fost o perioadă de câțiva ani foarte duri pentru companiile ce își desfășoară activitatea pe piețele membre ale Uniunii Europene din regiunea Europei Centrale și de Est. Companiile din aceste state s-au descurcat mai bine decât concurenții lor din Europa de Vest. Aceștia au resimțit criza financiară și a monedei euro, iar organizațiile din Republica Cehă, România, Ungaria și Polonia au prezentat, la un moment dat în ultimii doi ani, cifre negative în raportările lor financiare.

Situația economică problematică a condus organizațiile din zona producției industriale la ideea că facilitățile de producție trebuie să fie modernizate, lanțurile de aprovizionare trebuie să fie mai bine integrate, trebuie adoptate noi modele de afaceri și de aprovizionare, iar vizibilitatea asupra activităților

derulate trebuie îmbunătățită. Investițiile IT joacă un rol esențial în toate aceste domenii. IDC arată că pentru cinci țări urmărite – Republica Cehă, Ungaria, Polonia, România și Slovacia – investițiile IT efectuate de către companiile din sectorul de producție industrială vor fi în 2017 cu mai mult de 21% mai mari decât în 2013.

Datele arată, de asemenea, că România este piața cea mai dinamică, cu o creștere în zona "double digit" a cheltuielilor IT estimate în 2014 și 2015, în timp ce cheltuielile IT combinate pentru companiile de



producție industrială din Polonia și Republica Cehă este de așteptat să depășească 2,7 miliarde USD în 2013. Reprezentând deja aproximativ 36% din cheltuielile IT, segmentul de software va crește cel mai rapid în regiunea CEE, cu o valoare estimată cu 27,7% mai mare în 2017 decât în 2013. Dintre sectoare, producția de automobile și componente pentru automobile va rămâne unul dintre segmentele cele mai robuste din industrie, ca și segmentele de producție a componentele electronice și echipamentelor high-tech, a căror investiții IT se estimează că se vor încadra într-o rată medie de creștere anuală de peste 7% până în 2017.

Sectorul de retail este în creștere rapidă. Spațiul de vânzare cu amănuntul se extinde în CEE, comerțanții cu amănuntul sunt preocupați de modernizarea spațiilor de vânzare și a echipamentelor utilizate, precum și de comerț electronic, componentă ce a luat amploare în întreaga regiune. În plus față de sistemele IT de bază, soluțiile de afaceri și de management al lanțului de aprovizionare, soluțiile de logistică și in-

frastructura de rețea, companiile de retail investesc în sisteme specifice pentru vânzarea cu amănuntul, cum ar fi self-check-out, terminale POS, soluții de mobilitate și de comerț electronic. Acest lucru va conduce la o valoare a creșterii medii de 8,0% în următorii câțiva ani la capitolul cheltuielilor anuale IT. În Rusia, Ucraina și alte piețe mai mici din Balcani și CSI, această cifră va depăși 10%. Telecomunicațiile au o creștere constantă. În afară zonei de consumer, telecomunicațiile reprezintă cea mai mare piață verticală din punctul de vedere

al cheltuielilor IT efectuate, reprezentând aproximativ 14,5% din totalul piețelor din CEE. Către domeniile de dezvoltare a rețelelor și de gestionare a acestora se va îndrepta cea mai mare parte a cheltuielilor, pe măsură ce operatorii vor căuta să-și extindă ofertele lor bazate pe cloud și cele adresate clienților din segmentul business. Deși creșterea investițiilor IT pentru această verticală va fi un pic mai puțin de 4% anual până în 2017, investițiile în servicii IT și software – pentru a acoperi zona de back-end și inovare în managementul relațiilor cu clienții – vor înregistra o creștere medie anuală de 8%.

Companiile de utilități pornesc mai greu. Cadrul de reglementare și adoptarea pe scară din ce în ce mai largă a surselor de energie verde în rândul statelor membre ale Uniunii Europene va impulsiona investițiile în componenta IT pe parcursul anilor 2014 și 2015. Efectul obținut este o piață ce va crește anual până în 2017 la capitolul cheltuieli IT cu o valoare un pic mai mică de 7%.

Investițiile IT pe o piață verticală pot varia considerabil în funcție de țară, așa cum menționează IDC. De exemplu, până în 2017, valoarea ratei medii anuale de creștere a investițiilor IT efectuate în zona guvernamentală va fi ușor negativă în cazul României, din cauza reducerilor bugetare semnificative efectuate în 2013 și 2014. Spre deosebire, în Croația și Slovacia media se va situa în jurul valorii de 7%, iar în Polonia, aceasta va fi un pic mai mică de 4%. Pe de altă parte, cheltuielile din sectorul financiar din România vor avea o rată medie anuală de creștere de 3,4%, în comparație cu 0,5% pentru Polonia, pentru următorii patru ani. □

## LASTING – CREȘTERE DE 62% A CIFREI DE AFACERI

**Piața IT din România a fost destul de schimbătoare în ultimii ani, criza economică resimțindu-se la mai multe niveluri. Companiile au fost nevoite să găsească soluții pentru a depăși această perioadă, unele având bune rezultate, altele nereușind să-și mențină poziția.**

Lasting este una dintre companiile care reușește nu doar să se mențină pe piață, ci chiar să înregistreze creșteri de 62% la nivel național, respectiv 71% pentru București, ceea ce reprezintă un lucru admirabil pentru compania cu sediul central la Timișoara. „Secretul acestor rezultate a fost realizarea unor



măsurii de ajustare a business-ului în 2008, odată cu începerea crizei, când s-a renunțat la anumite linii de business,” a precizat Răzvan Bocăeți, CEO – Lasting.

„Când vine vorba despre noi direcții de dezvoltare, compania Lasting își propune să ofere în continuare servicii cu valoare adăugată și să găsească noi soluții pentru a-și satisface clienții. Pe lângă

echipamente, compania propune soluții end-to-end și ajută partenerii cu implementarea acestora. În ultimii ani, datorită modificării contextului economic și a actorilor care activează pe piața de IT, în portofoliul de distribuție al companiei au intrat noi produse,” a detaliat domnul Bocăeți.

Lasting nu doar integrează soluții standard, ci urmărește dezvoltarea de soluții adaptate cerințelor clienților săi, precum și configurarea unor soluții standard în așa fel încât acestea să răspundă necesităților de afaceri ale utilizatorilor. „Pe baza colaborării cu acești vendori, se încearcă constituirea unor noi soluții, existând și un departament pentru creare de soluții și o forță de dezvoltare software, cu ajutorul căreia s-au implementat propriile soluții. Avem proiecte de referință pe zona de telemedicină, pe zona de educație (un proiect transfrontalier la Universitatea de Vest de promovare a acestei instituții în Serbia), iar în prezent derulăm un proiect complex pentru armata din Bosnia,” a concluzionat Răzvan Bocăeți. □

## LLP GROUP – O NOUĂ STRATEGIE DE DEZVOLTARE

LLP Group și-a făcut cunoscută noua strategie de dezvoltare, după ce la finalul anului trecut a vândut divizia Microsoft Dynamics către XAPT. Anul 2014 marchează o consolidare a activității grupului pe domeniile de activitate unde acesta are un avantaj competitiv clar și marje de profitabilitate mai bune. LLP Group a înregistrat în anul 2013, excluzând divizia LLP Dynamics, o cifră de afaceri de 7.82 milioane EUR. De asemenea, grupul a înregistrat un profit total de 1,4 milioane Euro. Grupul LLP activează în prezent pe piețele din 10 țări și are aproximativ 100 de angajați.

„În prezent, grupul își orientează strategia de dezvoltare pe câteva direcții principale. Prima direcție este reprezentată de soluțiile de Financial Management și Business Intelligence (BI). În domeniul Financial Management, LLP are un istoric de peste 20 de ani în im-

plementarea Infor SunSystems și câteva sute de clienți activi pe toate continentele. Aplicația de BI s-a adăugat în ultimii ani portofoliului LLP, aceasta incluzând atât produse de raportare (Infor Q&A), cât și soluții complete de BI - Infor ION BI. LLP Group dispune, de asemenea, de competențe importante pe zona de CRM, prin know-how-ul pentru Pivotal CRM și Dynamics CRM

(singura soluție Microsoft Dynamics pe care o mai deține în portofoliu). LLP Group și-a mai dezvoltat competențe pe zona de Enterprise Assets Management, având active mai multe proiecte complexe în acest domeniu,” a declarat Ioana Rențea, Infor Services Manager – LLP Romania.

Din grup face parte și compania Systems@Work, care a dezvoltat aplicațiile time@work și expense@work. Aplicațiile systems@work sunt dedicate automatizării proceselor din firmele de servicii profesionale (firme de avocatură, companii de consultanță în diverse domenii și altele).

Despre toate acestea, s-a discutat la ediția cu numărul 17 a evenimentului tradițional (LLP Club) dedicat clienților de soluții Infor din România. Ediția de anul acesta a avut ca motto: „Future Belongs to KNOW HOW People”, propunându-și să ofere informații despre soluțiile INFOR în contextul tehnologiilor contemporane. □



Pagina realizată de Ștefania Dinu

VASILE ANICULĂESEI, SYMANTEC



**„MEGA-ATACURILE CIBERNETICE ANUNȚĂ  
DEPĂȘIREA UNUI NOU PRAG PENTRU PIERDERILE  
ORGANIZAȚIILOR ÎN ANUL 2014”**

**Symantec a publicat recent studiul “Internet Security Threat Report (ISTR)” pe anul 2013. Potrivit studiului, numărul atacurilor de securitate de mare amploare este în creștere la nivel mondial, de la unul singur în anul 2012 la opt anul trecut. De asemenea, datele personale confidențiale ale 552 de milioane de persoane au fost expuse în anul 2013, potrivit aceluiași studiu.**

„În anul 2013 am fost martorii diversificării și sofisticării atacurilor. În acest sens, companiile sunt expuse la atacuri tot mai complexe și pot avea pagube substanțiale în urma acestora. În general, sunt atacate companiile mici și medii, care nu au mijloacele financiare pentru a investi în cele mai noi soluții de securitate. Odată deschise aceste breșe de securitate la companiile mici și medii (care au calitatea de furnizori sau clienți ai unor instituții guvernamentale

sau firme mari), hackerii pot ataca mult mai simplu <<din interior>> sistemele marilor organizații,” a declarat Vasile Aniculăesei, Country Manager Symantec pentru România și Bulgaria, regiunea EMEA.

Dimensiunea atacurilor și raza de acțiune a infractorilor a crescut notabil, ducând la compromiterea reputației companiilor și a datelor personale ale clienților acestora. Infractorii

au vizat numere de carduri de credit, registre medicale, parole și date privind conturile bancare. Fiecare dintre cele 8 mega atacuri informatice din topul atacurilor din 2013 a dus la pierderea a zeci de milioane de date personale. În comparație cu anul 2012, nu-

mai o singură mare breșă informatică a înregistrat astfel de recorduri.

„Dacă vorbim însă despre România, observăm că țara noastră și-a îmbunătățit poziția în anumite topuri în care

nu este bine să fii pe podium (topuri dedicate țărilor generatoare de atacuri). În acest top, România a coborât o poziție, de pe locul 14 pe locul 15,” a precizat Vasile Aniculăesei.

În 2013, numărul breșelor de securitate a crescut cu 62% față de anul anterior, iar rezultatul a dus la expunerea datelor confidențiale a peste 552 de milioane de

persoane din toată lumea. Astfel, criminalitatea cibernetică rămâne o amenințare reală pentru utilizatori și companii. „Dacă vorbim despre zona de <<0 Day Vulnerability>> (n.r. breșe de securitate din aplicații care au fost descoperite de hackeri înaintea producătorilor de software), în 2013 au fost peste 20 de astfel de vulnerabilități. Dacă un atacator descoperă o astfel de vulnerabilitate și o exploatează, pierderile de date sunt imense,” a precizat Vasile Aniculăesei. Atacurile cu țintă specifică au crescut cu 91% la nivel mondial și au durat, în medie, de trei ori mai mult decât în anul 2012. Au fost vizate cu predilecție poziții care intră în contact direct cu managementul (secretare, asistenți personali, persoane care lucrează pe zona de relații publice etc.). Infractorii îi utilizează drept pârghii pentru accesarea unor ținte mai importante, precum celebrități sau directori de companii. □

Silviu Cojocaru

Scanați QR Code pentru a accesa studiul complet și alte articole despre Symantec pe site-ul [www.itchannel.ro](http://www.itchannel.ro)





## OPTIMIZEAZĂ-ȚI INFRASTRUCTURA VIRTUALĂ DE DESKTOPURI CU CITRIX NETSCALER

*Citrix NetScaler este alegerea ideală pentru infrastructura de virtualizare pentru desktopuri. O soluție avansată pentru furnizarea atât de aplicații, cât și de servicii, Citrix NetScaler oferă o înaltă disponibilitate, securitate și performanță în optimizarea infrastructurii virtuale de desktopuri. Funcțiile sale puternice de bază pot lucra bine cu orice produse desktop virtuale pe care le alegeți, dar în cazul în care organizația dvs. selectează soluția de virtualizare XenDesktop, veți avea, de asemenea, și posibilitatea de a profita de o serie de caracteristici avansate ce fac posibilă integrarea perfectă între Citrix NetScaler și XenDesktop.*

### Asigurarea disponibilității

Pentru a profita de toate beneficiile aduse de virtualizarea pentru desktop, utilizatorii trebuie să aibă întotdeauna acces la resursele informatice. Citrix NetScaler ajută la asigurarea disponibilității componentelor critice, cu o combinație de funcții robuste de Server Load Balancing (SLB), de monitorizare și de Global Server Load Balancing (GSLB).

**Disponibilitatea ridicată.** Dacă o componentă, cum ar fi un broker de conexiune, cedează, algoritmi de load balancing din cadrul Citrix NetScaler transferă dinamic traficul către alte servere disponibile. Citrix NetScaler configurează și gestionează aceste lucruri ca parte a unui complex de

resurse, pentru a gestiona în mod automat atât unele căderi neprevăzute, cât și întreruperile programate. Citrix NetScaler ajută la asigurarea disponibilității ridicate a unor alte elemente din soluția de virtualizare pentru desktop, printre acestea numărându-se:

- Componente de front-end, cum ar fi serverele web și de securitate;
- Servicii de asistență, cum ar fi transferul de fișiere, licențierea, planificarea resurselor și administrarea serverelor;
- Componentele din aval, cum ar fi interfața web și serverele Citrix XenApp™ destinate gestionării mesajelor XML, pe care le puteți utiliza pentru a realiza virtualizarea aplicațiilor.

**Monitorizarea proactivă.** În combinație cu capacități de load balancing, controalele Citrix NetScaler determină proactiv starea componentelor cheie, cum ar fi interfața web și controlerul de livrare desktop. Acesta este motivul pentru care Citrix NetScaler include controale extinse de verificare de conținut pentru a stabili în continuare atât disponibilitatea, cât și buna funcționare a numeroase rutine software și a unor componente la nivel de sistem.

**GSLB (Global Server Load Balancing) pentru recuperare în caz de dezastru.** Citrix NetScaler include o capacitate GSLB robustă, care asigură recuperarea în caz de dezastru. Dacă un site devine indisponibil pentru orice



motiv, Citrix NetScaler direcționează automat utilizatorii spre un centru de date alternativ, ajutând la asigurarea continuității accesului la desktopuri. Puteți configura politici inteligente de monitorizare pentru a direcționa utilizatorii spre diferite site-uri pe baza priorităților selectate de administrator, cum ar fi proximitatea, nivelul de utilizare a resurselor sau performanța generală.

## Consolidarea securității

În plus, pentru a crește gradul de disponibilitate, Citrix NetScaler oferă implementări pentru desktopuri virtuale cu funcții de protecție avansată.

**Acces securizat din orice locație și de pe orice dispozitiv.** O componentă integrată a Citrix NetScaler este Citrix Access Gateway, aceasta fiind o soluție bazată pe Secure Sockets Layer (SSL). Ca atare, această soluție oferă organizației dumneavoastră funcționalități importante de securitate pentru un model de operare de desktop virtual, fără a exista nevoia de a implementa alte dispozitive sau soluții software.

Modulul Access Gateway gestionează utilizatorii la distanță prin furnizarea unui tunel VPN criptat și prin oferirea mai multor metode pentru autentificarea utilizatorului. Citrix NetScaler oferă caracteristici suplimentare de securitate pentru client, care reduc considerabil riscurile asociate unei infrastructuri eterogene. Acestea includ capacitatea de a efectua verificări detaliate de securitate, de a șterge cache-ul browser-ului și de a șterge sau de a cripta datele descărcate la terminarea sesiunii de pe desktop.

**Protecția unitară a infrastructurii.** Un front-end cu Citrix NetScaler include caracteristici de design care protejează în mod automat orice infrastructură. Arhitectura proxy pentru Citrix NetScaler oferă un strat suplimentar de protecție, ocrotind componentele în aval de conexiunile directe și, astfel, reducând expunerea lor la malware și alte tipuri de atacuri.

## O mai bună experiență a utilizatorului

Citrix NetScaler îmbunătățește gradul de utilizare generală a desktopurilor virtuale, atât prin optimizarea performanței globale, cât și prin oferirea unei experiențe uniforme pentru utilizator.

**Optimizarea performanței.** Soluțiile de acces pentru desktopuri virtuale folo-

sesc protocoale de afișare optimizate pentru a asigura o performanță adecvată pentru rețelele WAN. ICA, protocolul de afișare pe care îl folosesc atât XenDesktop, cât și XenApp, este de neegalat în această privință. Totuși, mecanismele de îmbunătățire a performanței Citrix NetScaler pot crește performanța chiar și mai mult, mai ales în cazul în care este utilizată o soluție de virtualizare desktop, alta decât XenDesktop.

**Experiență de utilizator uniformă.** Citrix Receiver este o tehnologie universală de acces pentru client, parte a soluției XenDesktop, ce oferă utilizatorilor o experiență unică. Atunci când este utilizată în combinație cu soluția Citrix NetScaler Cloud Gateway, această tehnologie extinde facilitățile pentru web enterprise și pentru aplicații bazate pe SaaS (Software



as a Service) și IaaS (infrastructure as a Service). Rezultatul este un mod de acces unic, uniform și foarte eficient pentru utilizatori, de a se conecta la desktopurile virtuale și la aplicațiile găzduite în cloud.

## Facilitarea scalabilității

O implementare de desktop virtual ar trebui să fie în mod inerent scalabilă. Citrix NetScaler poate crește semnificativ scalabilitatea soluțiilor de acest tip.

**Server load balancing (SLB) inteligent.** SLB susține distribuția încărcării pe mai multe servere, optimizând componentele esențiale de desktop virtual, cum ar fi serverele de broker de conectare, de securitate și de management. În cazul în care organizația dumneavoastră are nevoie de adăugare a unei capacități suplimentare, va fi necesară doar crearea unei alte instanțe a componentei dorite și Citrix NetScaler realizează echilibrarea automată a încărcării între toate instanțele disponibile.

**Optimizarea infrastructurii prin integrarea componentei SSL în Citrix NetScaler.** Prin această facilitate, se eliberează resurse de pe server și se îmbunătățește

performanța serverelor existente, eliminând necesitatea investițiilor suplimentare în achiziționarea de hardware. De acest lucru pot beneficia serverele de front-end, cum ar fi interfața web pentru XenDesktop și brokerii de conectare pentru alte produse de virtualizare desktop.

## Concluzie

Dacă se dorește implementarea virtualizării pentru desktopuri, considerăm că trebuie avută în vedere și utilizarea unui controler avansat de livrare a aplicațiilor, cum ar fi Citrix NetScaler. Citrix NetScaler oferă un mod convenabil și economic de a profita din plin de avantajele virtualizării pentru desktop. Soluția contribuie la reducerea costurilor de proprietate și de operare, la o securitate mai puternică a datelor și la o mai mare agilitate a afacerilor.

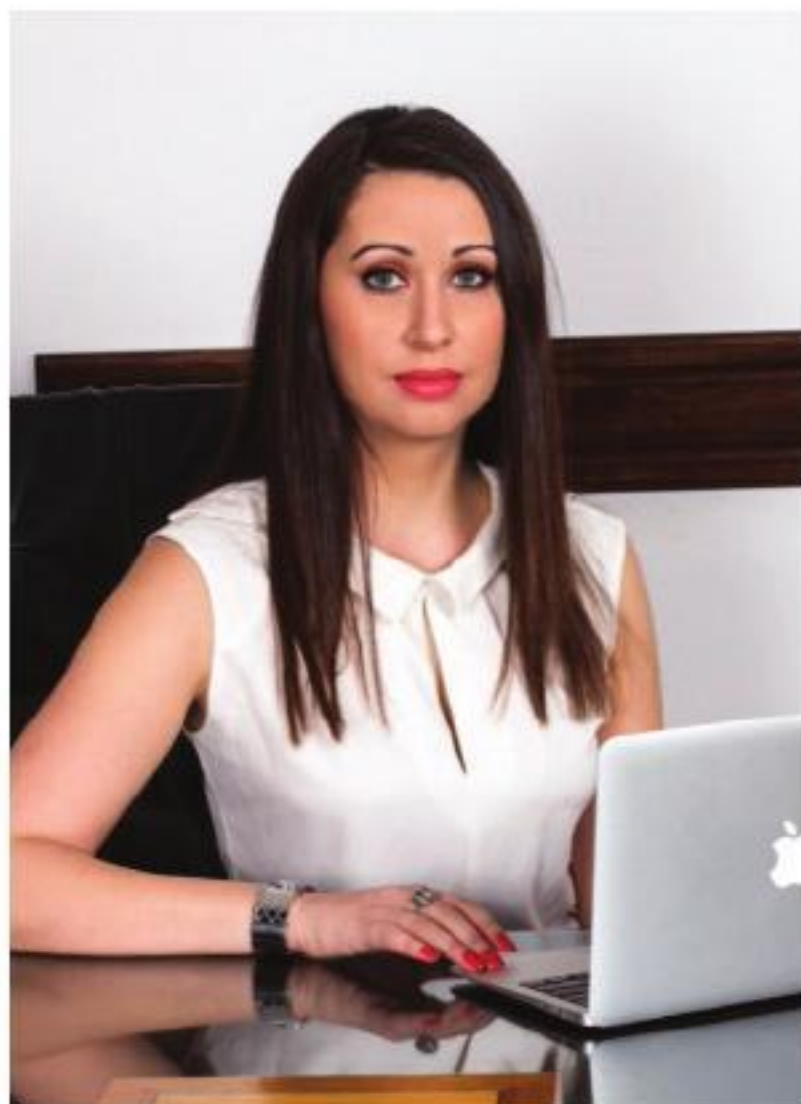
Utilizând Citrix NetScaler, organizația dumneavoastră poate beneficia de:

- Disponibilitatea crescută a infrastructurii virtuale, deoarece Citrix NetScaler protejează împotriva disfuncționalităților ce pot apărea atât la nivelul componentelor, cât și ale site-urilor;
- Securitatea îmbunătățită pentru accesul la resurse prin intermediul rețelelor publice și de pe dispozitivele mobile care nu sunt controlate de IT;
- Experiența uniformă a utilizatorului, ce asigură eficiența și productivitatea angajaților;
- Capacitatea de a scala infrastructura fără a afecta activitatea curentă.

## Detalii suplimentare:

Romsym Data  
Str. Popa Nan nr. 108A  
Sector 3, București, România  
Tel: +40 (21) 323 14 31  
Fax: +40 (21) 322 16 50  
Email: romsym@romsym.ro





**ITChannel: Piața serviciilor de telefonie și Internet este foarte dinamică și caracterizată printr-un nivel concurențial ridicat. Cum se diferențiază AdNet Telecom pe această piață?**

**Amira Rădulescu:** Provocările pieței de telecomunicații ne-au făcut mai puternici. AdNet Telecom s-a conturat mai puternic drept un integrator de servicii, nu doar un furnizor de Internet, servicii DataCenter și Telefonie VoIP. Am dezvoltat aplicații și servicii noi (cum ar fi, de exemplu, AdNet Protect), pentru a ușura cât mai mult activitatea clienților noștri.

**ITC: Aveți un DataCenter și am înțeles că urmează să dezvoltați un al doilea DataCenter. Ce ne puteți spune despre competiția pe această piață de DataCenter? Cum vă poziționați pe piața centrelor de date?**

**A.R.:** Încă de la început, am avut foarte bine conturată calea pe care doream s-o urmăm: AdNet trebuie să fie un „leader”, nu un „follower”. AdNet creează tendințe, nu stă în expectativă pentru a urma doar niște tendințe. Bineînțeles, știm însă să învățăm lecțiile rezultate din greșelile proprii și din greșelile inerente ale competiției. În industria centrelor de date, cu aplicabilitate însă și la nivelul companiei, există o emulație a inovațiilor tehnologice de eficientizare, fiind unul dintre cazurile fericite când interesele de afaceri coincid cu responsabilitatea socială, respectiv micșorarea amprentei de carbon - impact mai mic asupra mediului. Acesta este principiul pe care se bazează și proiectarea noului DataCenter, un centru de date „green”, cu eficiență crescută,

## AdNet – LEADERSHIP ÎN DOMENIUL SERVICIILOR

**AdNet este un jucător local, care s-a impus ca un partener de încredere în zona de servicii avansate de Internet. Amira Rădulescu, Marketing & PR Manager al companiei AdNet Telecom, a avut amabilitatea să ne ofere un interviu legat de tendințele de dezvoltare a acestei companii.**

optimizat din punct de vedere al consumului de resurse.

AdNet Telecom operează deja un DataCenter propriu în București, oferind cele mai bune condiții de colocare atât clienților wholesale, cât și retail. O confirmare a calității condițiilor de colocare a venit și prin decizia celor mai mari content provideri globali de a coloca serverele lor în Data Centerul AdNet, printre care amintim și Akamai.

Centrul de date AdNet Telecom dispune de facilități tehnice moderne, prin

lecom, iar resursele umane sunt extrem de prețioase în condițiile unui domeniu de activitate în care recrutarea, dar și motivarea unor oameni valoroși este din ce în ce mai dificilă. Pentru că la baza succesului companiei stau oamenii care au contribuit la creșterea notorietății și calității serviciilor, AdNet Telecom se concentrează pe dezvoltarea abilităților angajaților săi și pe cultivarea spiritului de echipă. Pentru îndeplinirea misiunii noastre, avem nevoie de angajați cu calități profesionale și umane de nivel

**„Încă de la început, am avut foarte bine conturată calea pe care doream s-o urmăm: AdNet trebuie să fie un „leader”, nu un „follower”. AdNet creează tendințe, nu stă în expectativă pentru a urma doar niște tendințe. Bineînțeles, știm însă să învățăm lecțiile rezultate din greșelile proprii și din greșelile inerente ale competiției.”**

care este implementată redundanța tuturor elementelor cheie care contribuie la asigurarea neîntreruptă a accesului serverelor găzduite la rețeaua Internet. Scopul acestuia este de a asigura accesul fără întrerupere la rețeaua Internet a echipamentelor (servere în marea lor majoritate) pe care le găzduiește, datorită redundanței elementelor critice ce pot provoca întreruperi: rețea, curent electric, răcire.

Decizia de a apela la serviciile AdNet Telecom DataCenter duce la scăderea investițiilor și a costurilor operaționale, fiind de un real ajutor pentru un business.

**ITC: Servicii de calitate înseamnă oameni bine pregătiți. Cât de greu este astăzi să găsești oameni de calitate în zona de infrastructură IT și cât de dificil este să-i menții în echipa AdNet?**

**A.R.:** Capitalul uman, alături de cel tehnologic, este esențial pentru AdNet Te-

lecom. De aceea, oferim un mediu de lucru dinamic, oportunități pentru dezvoltarea personală și un mediu de lucru care încurajează inovația. □

*Interviu realizat de Camelia Cojocaru*

Scanați și citiți interviul integral pe site-ul [www.itchannel.ro](http://www.itchannel.ro)



# 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](http://WWW.PRAS.RO)

EMAIL: [INFO@PRAS.RO](mailto:INFO@PRAS.RO)

# HORIZON

## IMPARABIL!



**HORIZON SMART TV  
42HL757**



Diagonala Ecran: 42" (107cm)  
Rezolutie: 1920x1080  
Calitate Imagine: Full HD (1080p)  
Tip Ecran: Edge LED  
CME Dinamic: 100Hz  
Tuner Digital: DVB-T, DVB-C

Fii in pas cu schimbarea si alege mereu cele mai noi tehnologii. Bucura-te de o imagine clara, plina de lumina si culori vibrante, ce aproape ca iti taie rasuflarea. Transforma-ti televizorul intr-un centru multimedia cu doar o simpla apasare a unui buton de pe telecomanda si da startul la distractie.

[www.horizon-europe.ro](http://www.horizon-europe.ro)