

ITCHANNEL

NR. 7, ANUL 3 • DECEMBRIE 2014 • www.ITChannel.ro • IT MAGAZINE FOR TOMORROW



2015 – PIATRĂ DE HOTAR PENTRU SECURITATEA IT?

Interviu cu Vasile Aniculăesei, Country Manager Symantec – România și Bulgaria

>>> pag.6-7

Zitec – succes prin open source și cloud

>>> pag.12-14

XEROX – un brand care își onorează tradiția

>>> pag.10-11

Cloud computing - sub imperiul Linux și open source

>>> pag.16

BOOST

financial inclusion creative collaboration

BANKING ON

financial services FinTP project semantic standardization efficiency

OPEN SOURCE

FINKers United transactions processing

TECHNOLOGIES

financial thinkers agora

**FINANCIAL
INTEROPERABILITY**

Join FINKers United community!



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



BLACK FRIDAY – FOREVER...

Aștern aceste rânduri pe hârtie la câteva săptămâni după ce s-a încheiat campania de Black Friday – ediția 2014. Am fost martor la mai multe campanii de marketing înverșunate susținute de retaileri tradiționali sau online. Toți s-au străduit să transforme „vineria neagră” în „săptămâna” sau „luna” neagră, în care promoțiile nu se vor mai opri. Din păcate, comercianții au pierdut semnificația și scopul acestui eveniment, care aduce beneficii în SUA atât pentru consumator, cât și pentru vânzător.

Promoția Black Friday s-a născut în Philadelphia în anii '70 și este foarte clar delimitată în timp. Promoțiile se desfășoară pe durata unei singure zile, după ziua recunoștinței (Thanksgiving Day este o sărbătoare importantă în SUA și este celebrată în ultima joi din luna noiembrie). În unele state din SUA, atât joia recunoștinței, cât și ziua următoare au fost declarate libere. Comercianții din Philadelphia au dorit să profite de aceste zile libere și au creat această promoție. Ideea principală a promoției era să ofere reduceri substanțiale la produsele existente pe stoc (în general, produse electronice din generații anterioare sau din colecții mai vechi). Retailerii vor lichida stocurile de produse mai vechi, vor face rost de cash și se vor pregăti pentru cea mai bună lună de vânzări a anului (decembrie). De cealaltă parte, clienții vor achiziționa produse, poate nu de ultimă oră, dar la un



Silviu COJOCARU
Redactor-șef ITChannel

preț substanțial redus. Pentru comercianți, luna noiembrie este, în general, pe roșu (în contabilitatea britanică sau americană pierderile se înregistrează cu roșu), iar ultima vineri reprezintă o oportunitate de a trece pe „negru” sau pe „profit” (aceasta ar fi explicația termenului de „black” din numele promoției).

Concluzia pe care o tragem din analiza fenomenului din SUA este că promoțiile din România nu sunt întotdeauna adevărate. Nu poți să-ți lichidezi stocurile la prețuri mici săptămâni întregi, decât dacă poate dorești să treci pe „roșu” ca retailer. Acum doi ani am fost și eu „beneficiarul” unei astfel de promoții. Am cumpărat un laptop redus cu aproximativ 300 RON. La aproximativ două săptămâni după „black friday”, acesta era disponibil pe toate site-urile cu prețul redus.

Dacă v-ați găsit într-o situație similară cu cea în care m-am aflat eu sau dacă aveți o replică la acest articol, vă aștept să-mi scrieți la 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
Web: www.itchannel.ro

REDACȚIA

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

TIPĂRIT LA

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

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



ROSYMSY DATA DAY – CEL MAI LONGEVIV EVENIMENT IT DE PE PIAȚA LOCALĂ

Având la activ peste 20 de ediții, Romsym Data Day este unul dintre evenimentele IT de companie cu istoria cea mai îndelungată. Romsym a fost prima firmă locală ce s-a orientat exclusiv pe zona de aplicații software și a rămas și astăzi liderul pieței de distribuție de aplicații.

Una dintre primele companii locale cu activitate orientată în domeniul software-ului, Romsym Data a pornit la drum în anul 1992, an în care doi tineri absolvenți - soții Răzvan și Florina Balint - ai Facultății de Matematică-Informatică din cadrul Universității din București au decis să înființeze Romsym Data. Compania a fost primul distribuitor exclusiv de software, într-o vreme în care hardware-ul era la putere și erau foarte puțini cei care cutezau să se orienteze numai în domeniul software. Printre distribuțiile importante din portofoliul Romsym se numără: Symantec, Adobe, Red Hat, SPSS (IBM), Business Objects (SAP) etc.

Sunt două decenii în care lumea IT s-a schimbat radical, iar componenta software a fost la rândul ei afectată. Acum 22 de ani discutăm de „cutii” cu aplicații și despre licențiere „on premises”. Astăzi, temele principale sunt virtualizarea, cloud-ul și aplicațiile ca serviciu, acestea regăsindu-se ca teme principale în cadrul evenimentului de anul acesta, ediția 2014 a Romsym Data Day. □

Pagini realizate de Ștefania Dinu

„Ne bazăm pe sprijinul solid al partenerului nostru principal”

Interviu cu Andrew Lucek, Channel Manager CEE - RedHat

ITChannel: Ce ne puteți spune despre parteneriatul cu Romsym Data?

Andrew Lucek:

Am început parteneriatul cu mult timp în urmă și suntem orientați pe dezvoltarea acestuia în continuare. Noi suntem prezenți în România numai prin intermediul Romsym, astfel că relația cu distribuitorul este foarte importantă pentru noi. Ei ne ajută să ne dezvoltăm afacerea, să găsim companii interesate de tehnologiile noastre.

ITChannel: Care au fost noutățile prezentate la Romsym Data Day 2014?

A.L.: Am vrut să evidențiem locul pe care îl avem pe piață, atât compania Red Hat,

cât și comunitatea open-source. Noi ne adresăm unui mare sector al pieței de IT. Dezvoltăm trei mari zone: platforme, soluții middleware și cloud. Când vorbim despre platforme, vorbim despre sisteme de operare și soluții de virtualizare. Multe organizații își propun să automatizeze

procesele, în special cele de luare a deciziilor.

Deciziile de business sunt luate de oamenii de afaceri. Așa stau lucrurile, iar soluțiile middleware devin din ce în ce mai



semnificative pentru marile organizații. În ceea ce privește cloudul, fiecare vânzător are propria versiune de cloud. Noi vedem cloudul ca principala direcție de dezvoltare a tehnologiei IT și investim foarte mult în dezvoltarea acestei tehnologii.

Pe piață există două zone: tehnologiile comerciale și tehnologiile open-source. Conceptul de open-source câștigă credibilitate la nivel mondial, în special în zona de expertiză Red Hat: sectorul public, dar

„Am prezentat în cadrul Romsym Data Day soluțiile noastre de monitorizare, care sunt disponibile în modelul de distribuție software ca serviciu (SaaS). Acum intrăm pe piața din România, nu în mod direct, ci prin intermediul partenerului nostru, Romsym Data. Consider că piața din România este una emergentă, interesantă pentru companiile din Cehia și Slovacia, deoarece împărtășim același trecut, aceeași viziune și ne putem înțelege mai bine nevoile.”

Tomáš Meštellér, Sales Manager - Orbit

„Am avut ocazia să expunem auditoriului de la Romsym Data Day soluțiile noastre pentru protecția infrastructurii guvernamentale și infrastructurii critice. România se află în punctul în care se afla Europa de Vest în urmă cu cinci ani. Românii nu cred că riscul cibernetic există. Oamenii cred că sunt protejați foarte bine, că atacurile nu au loc și în România, dar vă asigur că aceste lucruri se întâmplă oriunde. De aceea, noi suntem mereu în căutarea celor mai bune soluții pentru a oferi protecție consumatorilor.”

Peter C. Geytenbeek MBA, International Sales Director - Fox-IT

și privat: bănci, telecomunicații, companii farmaceutice etc.

ITChannel: Cum apreciați răspunsul pieței pentru soluțiile Red Hat? Se observă diferențe între piața românească și cea europeană?

A.L.: Există potențial pentru piața din România, atât în ceea ce privește dezvoltarea tehnologiei, cât și pentru dezvoltarea unor parteneriate de succes.

„Noi ne ocupăm de capturarea sigură și de încredere a semnăturilor electronice. Focusul prezentării noastre în cadrul Romsym Data Day a fost atragerea atenției asupra dispozitivelor mobile, smartphone-urilor și tabletelor, ce pot deveni echipamente pentru colectarea semnăturilor electronice. Utilizarea semnăturilor electronice ne îmbunătățește cu mult stilul de viață și oamenii trebuie să înțeleagă acest lucru.”

Joerg-M.Lenz, Manager Marketing & PR Softpro - KofaxCompany

„Cu ajutorul soluțiilor noastre de fax-over-IP, faxurile ajung direct în căsuța de email. Pentru noi, piața românească este una stabilă, avem clienți cât mai diverși. Noi nu percepem nicio criză aici. Desfășurăm parteneriatul cu Romsym Data de mult timp și suntem foarte mulțumiți. Romsym Data este singurul nostru distribuitor în România și acest lucru ne ajută să avem control asupra pieței.”

Wolfgang Wimmer, Senior Regional Sales Manager - GFI Software

ITChannel: Cel mai mare producător de sisteme de operare, Microsoft, este implicat într-un scandal public în România. Vedeți acest lucru ca pe o oportunitate de dezvoltare a comunității open-source?

A.L.: Evident, acest lucru atrage atenția oamenilor. Ei încep să se gândească la alternative pentru a evita astfel de situații și, astfel, soluțiile noastre sunt reevaluate. □

„Am început un parteneriat cu Romsym Data, un contract de distribuție, pentru a oferi clienților din România soluțiile noastre. Noi aducem pe piață soluții proactive, care oferă o protecție ridicată. Scopul prezentării mele din cadrul Romsym Data Day a fost de a le aduce la cunoștință clienților noștri, și nu numai, modalitățile de evaluare a soluțiilor de pe piață, în vederea luării unei decizii în ceea ce privește protejarea afacerii lor. Decizia trebuie să te ajute să reduci riscurile pe termen lung.”

Michael Haas, Area Sales Director Central Europe - Watch Guard Technologies



2015 – PIATRĂ DE HOTAR PENTRU SECURITATEA IT?

Tehnologiile digitale sunt astăzi legate de quasi-totalitatea entităților din societate. Fie că discutăm despre sistemele core-business ale unei companii, fie că avem în vedere sistemele guvernamentale – toate sistemele informatice sunt expuse la atacuri cibernetice din ce în ce mai complexe. Împreună cu Vasile Aniculăesei, Country Manager Symantec – România și Bulgaria, am încercat să vedem cum s-a schimbat piața de securitate IT în 2014 și să identificăm tendințele pentru 2015.

Pe parcursul anului 2014, companiile din România au fost tot mai interesate de o abordare integrată și unitară a securității informatice. De asemenea, soluții din categoria DLP și de criptare au devenit tehnologii mainstream și în România.

„2014 este anul în care componentele de bază a ceea ce înseamnă o soluție de securitate IT integrată au trecut din zona de planificare și declarații de intenție la acțiune, prin alocarea de resurse financiare și umane pentru implementarea acestora,” a declarat Vasile Aniculăesei.

Data Loss Prevention (DLP) – de la pionierat la tehnologie mainstream

„Astfel, domeniul de pionierat precum Data Loss Prevention (DLP), pentru care până acum ceva timp existau numai câteva implementări în România, astăzi au devenit tot mai numeroase pe piața locală,” a precizat Aniculăesei.

„Content-Aware” Data Loss Prevention (DLP) este o tehnologie de securitate cu un grad avansat de inteligență, bazată

pe descoperirea și analiza de conținut și context a expunerii datelor confidențiale. DLP analizează, monitorizează și protejează în timp real datele confidențiale ale unei organizații, fără a constrânge utilizatorii prin limitări tehnice în utilizarea corectă a datelor în conformitate cu procedurile definite. Prevenirea scurgerilor de date confidențiale rezultă dintr-o îmbinare a tehnologiei cu procesul de educare a angajaților și cu rafinarea politicilor de securitate ale companiilor.

„Numărul de implementări de Data Loss Prevention a crescut semnificativ față de ce se întâmpla în anul 2013. Vorbim, practic, despre o accelerare a acestui fenomen de adopție a soluțiilor de Data Loss Prevention. De asemenea, am observat că clienții pun accentul pe integrarea unor soluții complete de securitate, DLP fiind numai una dintre componentele acestora,” a concluzionat Aniculăesei.

Criptare

Un alt modul al soluțiilor integrate de securitate solicitat de companii privește zona

de criptare. În acest domeniu, Symantec și-a consolidat o poziție de lider prin achiziția PGP și Guardian Edge, în anul 2010, și prin propriile tehnologii dezvoltate intern de companie. „În octombrie 2014, Symantec a anunțat lansarea soluției Symantec Endpoint Encryption, care combină capabilitățile de vârf ale tehnologiilor de criptare din portofoliul companiei și care oferă clienților o platformă unificată, ce adresează nevoile de criptare atât la nivel de disc cât și de suporturi media portabile, incluzând totodată o soluție de management. Symantec Endpoint Encryption permite scenarii complexe de integrare cu alte soluții Symantec, cum ar fi soluția de Data Loss Prevention,” a precizat Aniculăesei.

Criptarea este un scenariu destul de des întâlnit în organizații. Am documentul X confidențial, rezident în momentul de față pe computerul meu. Într-un mod sau altul, acest fișier ajunge să fie rezident pe un memory stick. Ce se întâmplă dacă se pierde acel memory stick? Dacă informația este criptată, ea rămâne confidențială. „Este important pentru organizații ca toate documentele confidențiale să fie criptate, iar

soluția Symantec permite stabilirea unui set de reguli la nivel de organizație prin care acest lucru să se realizeze eficient și cu impact minim asupra desfășurării activității,” a continuat Aniculăesei.

Legat de domeniile care au adoptat timpuriu noile tehnologii, pe primul loc se găsește sectorul financiar-bancar, în care s-au realizat atât proiecte de integrare, cât și proiecte specifice (de exemplu, integrarea DLP). „Inițial, proiectele de tip DLP sau de criptare se realizau în marea lor majoritate la filialele unor companii străine din România, dar astăzi acest lucru s-a schimbat. Din ce în ce mai multe companii și organizații din România decid să investească în creșterea capacităților de securizare a informațiilor confidențiale prin soluții de tip DLP sau de criptare, un scenariu destul de des întâlnit fiind cel în care astfel de soluții sunt integrate pentru a permite protecția informațiilor la cel mai înalt nivel,” a completat Aniculăesei.

Backup și disponibilitate informații

Pe parcursul anului 2014 a fost lansată o nouă versiune a celei mai populare soluții de backup și restaurare. „Backup Exec 2014 este o soluție ce se adresează în primul rând IMM-urilor și, cu predilecție, mediilor bazate pe Windows. Soluția poate fi însă scalată fără nici o problemă până la medii de stocare de 20 TB, ceea ce face

tura de a vedea ca un tot unitar datele și informațiile rezidente în infrastructura companiei. Soluția Backup Exec 2014 a generat o creștere semnificativă pentru vânzările Symantec în 2014, deoarece clienții au găsit o soluție bună, la un preț corect. Avem încrederea că Backup Exec 2015 va fi un motor important pentru creșterea noastră și în anul ce urmează,” a menționat Aniculăesei.

„2014 este anul în care componentele de bază a ceea ce înseamnă o soluție de securitate IT integrată au trecut din zona de planificare și declarații de intenție la acțiune, prin alocarea de resurse financiare și umane pentru implementarea acestora.” Vasile Aniculăesei

Securitatea în zona guvernamentală

Atât în 2014, cât și în anii anteriori au apărut informații publice cu privire la amenințări grave și infracțiuni cibernetice care au vizat organizații din zona guvernamentală. „Dacă este să vorbim despre nevoia de soluții și servicii de securitate pentru zona guvernamentală, nu facem decât să repetăm faptul că amenințările cibernetice reprezintă o realitate cu care se confruntă toate organizațiile, iar pregătirea fiecărei entități pentru a-și mări capacitatea de

2015 – noi provocări?

Pe parcursul anului 2014 s-au înregistrat noi recorduri negative în ceea ce privește securitatea IT. Potrivit 2014 Internet Security Threat Report, studiu realizat de Symantec, atacurile hackerilor au crescut cu 91% față de anul 2013, iar numărul de breșe identificate a crescut cu 62%. Prin breșele și bug-urile de securitate, au fost furate aproximativ 525 de milioane de

identități electronice. La acestea se adaugă 23 de vulnerabilități zero day, vulnerabilități, care nu erau cunoscute de producătorii software și puteau fi exploatate de hackeri. Unul dintre 392 de e-mail-uri este phishing, iar spamul a ajuns la 66% din e-mail-uri.

În 2015, „Internetul lucrurilor” devine „Internetul vulnerabilităților”. Milioane de dispozitive sunt conectate la Internet și, în multe cazuri, acestea rulează un sistem de operare integrat.

Analizii consideră că, în 2015, acestea vor deveni o țintă predilectă pentru hackeri. Potrivit studiilor, astăzi sunt conectate la Internet aproximativ 2 miliarde de dispozitive, dar până în anul 2020 se estimează că vor fi peste 50 miliarde de echipamente. „Zona de mobilitate are potențialul de a crea la rândul ei mari probleme în 2015. Numărul mare de dispozitive inteligente, conexiunile de date mobile în creștere, utilizarea lor pentru sisteme core-business – sunt numai câțiva dintre factorii care vor conduce la explozia atacurilor la adresa echipamentelor mobile,” a precizat Aniculăesei.

Concluzii

„Prin urmare, dacă vorbim despre zona de securitate, în 2014 am observat o maturizare a cererii, în sensul în care două componente importante, DLP și criptare, au coborât din zona de planificare în zona concretă de alocare de resurse și implementare. De asemenea, discuțiile cu clienții ne arată că aceștia nu își mai doresc doar completarea unor goluri la capitolul securitate, ci caută proactiv soluții integrate de securitate. Companiile autohtone s-au aliniat astfel tendințelor globale și doresc soluții unificate de securitate,” a conchis Aniculăesei. □

Silviu Cojocaru



ca prezența ei și utilizarea cu mare succes în medii complexe specifice unor organizații de mari dimensiuni să nu fie deloc o surpriză. Backup Exec este o soluție de care clienții noștri sunt foarte mulțumiți și care continuă să adreseze integrat ambele tipuri de operare, atât fizic, cât și virtual, ceea ce reprezintă un real avantaj. Această soluție integrează și pune clientul în pos-

protecție a resurselor informaționale reprezintă o chestiune cunoscută și asumată,” a subliniat Aniculăesei.

„Factorii de decizie din zona guvernamentală sunt extrem de bine pregătiți și își doresc ca organizațiile pe care le reprezintă să aibe acces la cele mai bune soluții și servicii de securizare a informației,” a continuat Aniculăesei.



Bogdan MARCHIDANU

Furnizarea de software sub formă de serviciu, la fel ca multe alte servicii IT, nu ar putea fi transpusă în model practic de afaceri fără existența centrelor de date. Iar asta e valabil indiferent că un astfel de serviciu se adresează clienților interni dintr-o organizație, prin intermediul unui cloud privat, sau unor terți. Pe măsură ce zona serviciilor IT se extinde, centrele de date, ultimii mastodonți rămași din prima epocă a IT-ului, suferă și ele transformări radicale.

TRANSFORMAREA MASTODONȚILOR

De ce un termen precum „mastodonți” pentru centrele de date, acele construcții, de obicei din beton și sticlă, ce adăposteau în mod tradițional instrumentele și oamenii necesari pentru prelucrarea de date? Pur și simplu deoarece schimbările aduse și, mai nou, impuse de tehnologie, fac ca utilizarea acestui termen să fie cea mai potrivită în acest caz.

În epoca „industrială” a IT-ului, centrul de date reprezenta forma supremă de concentrare de inteligență și echipamente pe metrul pătrat. Totodată, din cauza cerințelor stricte legate de securitate, protecție la dezastre și redundanță în folosire, el reprezenta și una din cele mai avansate forme de aplicare în practică a științei construcțiilor durabile, chiar dacă, în multe cazuri, astfel de construcții, să recunoaștem, nu aveau nimic de-a face cu niște bijuterii arhitectonice.

În același timp, astfel de construcții reprezentau și încă reprezintă investiții financiare uriașe în beton, cablare, materiale de construcție speciale pentru protecții etc. Asta ca să nu mai vorbim de costurile legate de terenul pe care este amplasată construcția. Iar, de câțiva ani încoace, de costurile în creștere accelerată ale alimentării cu energie, o bună parte din această energie fiind consumată nu pe funcționarea activă a centrului (echipamente și procese de calcul), ci pe elementele pasive ale acestuia (în special, pe asigurarea răcirii necesare funcționării optime a echipamentelor).

Criza economică (generată, să nu uităm, de rațiuni financiare) și, în egală măsură, criza energetică tot mai accentuată, au determinat deja schimbarea opticii legate de centrele de date. În mod evident, nevoia de astfel de centre nu numai că nu scade, ci este în continuă creștere, datorită creșterii exponențiale a volumelor de date care trebuie prelucrate pentru asigurarea continuității oricărei afaceri. Ce s-a schimbat radi-

cal este percepția față de posibilitățile legate de modalitatea de a beneficia de pe urma unui astfel de centru de date.

Ani de zile au fost depuse eforturi considerabile doar pentru eficientizarea acestor centre de date. Ultima expresie a acestor eforturi este legată de completa automatizare a centrelor de date existente (așa numitele centre de date definite prin software), un subiect în sine pentru viitorul apropiat. Dincolo de asta, însă, extrem de interesante sunt cel puțin două tendințe, prezente de ceva vreme și în România. Una este cea legată de modularitate și mobilitate, cealaltă este cea legată de compactare și construcție unitară.

Modularitate și mobilitate

Ideea centrului de date modular și mobil a apărut, probabil, după ce s-a constatat eficiența construcțiilor din alte materiale decât cele folosite în mod tradițional, la care s-a combinat conceptul de centru mobil de comandă provenind din zona militară. Indiferent de origini, centrul de date modular și mobil reprezintă o realitate concretă a zilelor noastre.

Promovat în România de firme precum APC by Schneider, centrul de date modular reprezintă, în esență, o modalitate de a beneficia de o astfel de construcție folosind ca și „cărămizi” ale construcției containerele, în principal cu structură metalică. Este în mod evident vorba de containere speciale, proiectate din start pentru a asigura parametri echivalenți de rezistență, protecție și redundanță față de construcțiile tradiționale din beton.

Imensele avantaje ale unor astfel de construcții sunt cele legate de costurile de exploatare și de mobilitate. Un exemplu de reducere a costurilor de exploatare este cel oferit, de pildă, de faptul că folosirea de containere în funcție de nevoile centrului, nevoi care

pot varia semnificativ în timp, asigură o foarte necesară scalabilitate a soluției. Oricine își poate imagina, de pildă, ce ar însemna creșterea explozivă a nevoii anuale de stocare a datelor de prelucrat în cazul unor construcții clasice. Iar astfel de creșteri explozive nu numai că reprezintă un fapt cotidian, dar sunt estimate a se amplifica în viitorul imediat de către firmele de cercetare de piață!

Compactare și construcție unitară

A doua tendință foarte interesantă, având la origini, posibil, fenomenele petrecute în industria echipamentelor de divertisment, este cea a compactării centrelor de date. Mă refer aici la echipamente precum cel denumit VRTX de la Dell, lansate nu de multă vreme și pe piața românească, și care propun utilizatorilor o soluție extrem de compactă pentru acoperirea unor nevoi intense de calcul.

Ideea din spatele unor astfel de echipamente este cât se poate de simplă. În mod analog trecerii de la stive de dispozitive audio specializate, conectate printr-un adevărat labirint de cabluri, centrele de date compacte înseamnă „înghesuirea” într-un singur dispozitiv a tot ceea ce înseamnă servere, unități de stocare, elemente de rețelistică și software-ul asociat gestiunii unei asemenea infrastructuri.

Un astfel de dispozitiv poate încăpea, actualmente, lejer sub un birou de dimensiuni ceva mai mari, fapt care îl face ideal pentru nevoile legate de centre de date ale unor firme de dimensiuni mici și chiar medii. În mod evident însă, protecția unor astfel de centre

de date miniaturale la dezastre naturale cum ar fi incendiile, inundațiile sau cutremurele nu are cum să fie mai mare decât protecția maximă pentru încăperea sau clădirea unde sunt adăpostite astfel de

echipamente. Cu toate acestea, avantajele legate de dimensiuni și costurile inițiale cu achiziția fac din astfel de echipamente o variantă redutabilă la alternativele clasice de centre de date.

Opțiuni

Am lăsat la urmă, intenționat, opțiunea apelării la servicii în loc de achiziționarea unor centre de date, indiferent sub ce

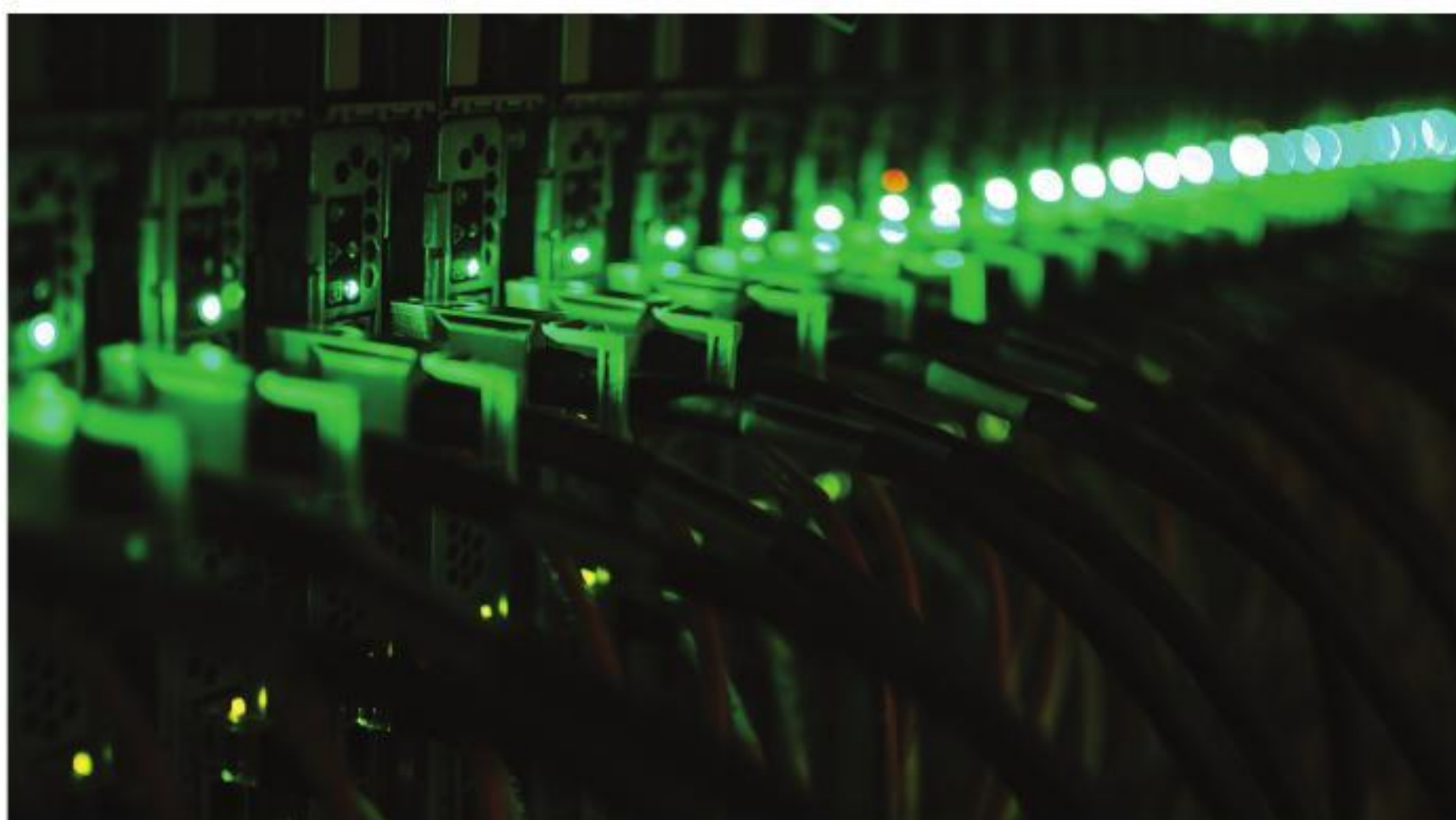
Cu toate acestea, trecerea la un univers IT bazat exclusiv pe servicii pare a-și fi pierdut din momentum-ul inițial de acum câțiva ani. Mai mult decât atât, diverse studii efectuate la nivel internațional arată că utilizatorii finali de IT par să privească din ce în ce mai mult cu ochi buni o soluție managerială hibridă. Mai exact, o soluție în cadrul căreia anumite componente ale universului IT să fie păstrate in-house, în vreme ce alte componente să fie externalizate către furnizori specializați de servicii.

formă. Serviciile IT moderne, ce includ la ora actuală orice ar putea avea nevoie o firmă în termeni de IT, vin extrem de puternic din urmă și au, pe alocuri, tendința de a deveni o modalitate principală de folosire a instrumentelor IT.

În cadrul căreia anumite componente ale universului IT să fie păstrate *in-house*, în vreme ce alte componente să fie externalizate către furnizori specializați de servicii.

Ce va însemna asta pentru evoluția centrelor de date este greu de spus în acest moment. Mai ales că diversificarea conceptelor de astfel de centre existente pe piață face ca gama de opțiuni să crească semnificativ, astfel, contribuind la intensificarea nebulozității. Până

la urmă însă este un rezultat firesc al „democratizării” care afectează și domeniul până de curând exclusivist al centrelor de date. Singura certitudine o constituie promisiunea unui viitor interesant. □





XEROX – UN BRAND CARE ÎȘI ONOREAZĂ TRADIȚIA

Mediul de afaceri actual se caracterizează printr-un dinamism accentuat. Compania care a inventat procesul de xerografie, acum peste șapte decenii, și-a schimbat semnificativ modul în care interacționează cu clienții și principalele domenii de activitate. Gabriel Pantelimon, Country General Manager – Xerox România, ne-a oferit mai multe informații despre evoluția acestei companii și despre schimbările care s-au produs în cadrul acesteia.

ITChannel: XEROX a devenit nume comun pentru termenul de copiator. Care sunt obiectivele companiei pe această piață caracterizată printr-o competiție acerbă?

Gabriel Pantelimon: Dacă vorbim numai despre produse, atunci este ușor să aduci pe piață produse similare, după ce un producător a lansat un anumit model. Unul dintre principalele motive pentru care ne aflăm în top este faptul că suntem în permanență atenți la dinamica pieței și la ce își doresc clienții. În zona de servicii, clientul nu își mai dorește și nu se mai uită la specificații tehnice, ci este interesat de rezolvarea necesităților sale de business cu ajutorul tehnologiei, a proceselor și a resurselor umane calificate; discuția așa ar trebui purtată, indiferent de client, o companie mare sau un IMM. Aceasta este schimbarea care a intervenit. IMM-urile se maturizează în mod accelerat, într-un mediu care le obligă să facă acest lucru. Trebuie discutat modul în care serviciul, procesul, tehnologia îl ajută pe client în activitatea lui de zi cu zi, de bază. Noi, Xerox, avem o strategie, atât locală, cât și globală, de a merge accelerat în direcția rezolvării problemelor și ajutării clientului în procesele lui de business.

Pe piața din România, Xerox a început să ofere servicii de managementul documentelor încă din 1997, fiind prima companie care a semnat un contract pentru managementul infrastructurii de imprimare a clientului. Mai exact, clientul nu trebuie să mai aloce resurse importante pentru a se ocupa de infrastructura de imprimare, nu trebuie nici să mai investească bani în tehnologie, iar Xerox, cu oameni, procese și echipamente, face toate aceste lucruri. Clientul ajunge să plătească un abonament lunar, în funcție de cât consumă.

ITC: Pe această piață aveți atât echipamente entry-level, cât și echipamente de top (e.g. DocuColor 8080). Unde credeți că va exista cea mai consistentă creștere în viitor?

G.P.: După părerea mea, avem cel mai larg portofoliu în zona de imprimare laser, plecând de la echipamente pentru utilizatori casnici, până la utilaje tipografice pentru volume foarte mari. Atunci când vorbim despre creștere, este bine să ne uităm la piața globală și la cea locală. Dacă mă uit la piața globală, creșterile în zona de imprimare există, dar nu sunt foarte mari, undeva până în 5%. Există piețele mature din Vestul Europei, SUA,

unde creșterile sunt minime și mai este zona din care face parte și România, unde există potențial. În ceea ce privește piața locală, există potențial pentru orice sector, deci și pentru noi. Direcția este de a merge spre multifuncționalitate, nu doar imprimare, ci scanare, transferare a documentului de pe hârtie către digital, către cloud, de exemplu tehnologia *ConnectKey*, pe care am lansat-o anul trecut. S-a făcut trecerea de la echipamente *stand-alone* la cele multifuncționale și acest lucru se observă ușor. Tehnologia s-a maturizat și se observă o deschidere din ce în ce mai mare a clienților către achiziția de multifuncționale. Mai nou, avem standarde de securitate pentru echipamentele Xerox, avem incorporat antivirus McAfee, existând și un parteneriat cu Cisco pentru această zonă. Industria de imprimare merge în aceeași linie cu cerințele pieței și cu noua tehnologie. Există suport, pentru imprimarea de pe dispozitivele mobile, încorporat în tehnologia *ConnectKey*.

Echipamentele cu *ConnectKey* au în configurația standard posibilitatea de integrare cu Microsoft SharePoint, deci clientul nu mai trebuie să achiziționeze nimic suplimentar. Acest lucru face parte din strategia Xerox de a fi în pas cu schim-

bările tehnologice, precum *cloud*, *Mobile Print*. Există potențial de creștere în România și în țările din Europa Centrală și de Est. Echipamentele care dau posibilitatea unei personalizări a comunicării cu marea masă vor reprezenta viitorul, echipamentele de producție color vor avea, pe viitor, o creștere mai mare. Culoarea va juca un rol important; aceasta este tendința, de la alb-negru se merge spre culoare. Facem abstracție de crize și de momente mai dificile, în care într-adevăr vedem că prețul joacă un rol decisiv.

Tehnologia cu cerneală solidă *ColorQube* aduce o schimbare pe această piață, pentru că avem pentru prima dată prețul alb-negru aproximativ egal cu cel pentru

toate segmentele pieței. Zona de servicii crește deja: în ultimii trei ani, numărul angajaților a crescut, iar anul trecut am deschis un centru în București, care este în continuă creștere.

ITC: Inovarea este crucială în domeniul IT&C. Recent, Xerox a deschis un nou centru de inovație Impika Inkjet, în Aubigné, Franța. Vă rog să ne oferiți informații despre obiectivele companiei pe zona de cercetare-dezvoltare.

G.P.: Vorbim din nou despre echipamente de producție tipografică. Xerox a ieșit de pe piața echipamentelor inkjet pentru utilizatori casnici și de birou încă din anii 2000, în schimb, pentru echipamentele de

G.P.: Noi segmentăm foarte bine piața. Avem produse pentru utilizatori casnici, pentru IMM-uri, pentru companii mari, pentru tipografii, pentru zone mai specializate. Pentru zona de utilizatori casnici și întreprinderi mici avem un canal de vânzare și vrem să avem acoperire cât mai mare, iar Agis Computer este unul dintre cele mai recente exemple în acest sens. Acesta este unul dintre cei cinci distribuitori, care deservește un număr de 3000 de reselleri activi în permanență. Avem și zona întreprinderilor mijlocii, a instituțiilor mari locale, unde avem parteneri strategici, care sunt vânzătorii cu valoare adăugată. Aceștia au capacitatea de a oferi suport acolo unde este nevoie de un echipament A3 mai complex, cu o soluție software integrată, care să se adreseze unor anumite necesități pentru clienții respectivi. De asemenea, avem zona de clienți mari, unde segmentăm pe verticale finanțe-bănci, sectorul public, telecomunicații, industrie, iar acolo mergem în mod direct, prin forța noastră de vânzări, cu serviciile noastre de management al documentelor. Totodată, și în zona de întreprinderi medii am lansat în urmă cu aproape 3 ani Xerox Partner Print Services, prin care un număr de parteneri certificați le oferă același tip de servicii, sub formă de echipament, cu toate serviciile aferente. Este foarte importantă segmentarea și maximizarea în ceea ce privește oferirea serviciilor noastre către toți potențialii clienți.

ITC: Xerox a obținut recent certificarea ISO/IEC 27001:2013 pentru Sistemul de Management al Securității Informației. Xerox a devenit, astfel, prima companie din România care obține această certificare îmbunătățită, una dintre cele mai importante în domeniu. Ce ne puteți spune despre certificările obținute și despre rolul acestora în creșterea calității?

G.P.: Certificările și atestările nu fac decât să ateste calitatea și serviciile noastre. Acestea sunt valorile noastre de bază. În ceea ce privește tehnologia, nu mai există diferențiatori în nicio zonă: de imprimare, auto, gadgeturi. Diferențiatorii vor consta în standarde operaționale, calitatea proceselor oamenilor și tehnologiilor. Clientul trebuie să simtă că totul funcționează exact așa cum trebuie, să-i simplificăm munca, nu să-i îngreunăm. □

Camelia Cojocaru și Ștefania Dinu

„Noi, Xerox, spunem că avem o strategie, atât locală, cât și globală, de a merge accelerat în direcția rezolvării problemelor și ajutării clientului în procesele lui de business.”

Gabriel Pantelimon

culoare. Echipamentul poate distinge câtă culoare folosește clientul, iar dacă o culoare este sub un anumit procent, ea va fi considerată la preț de alb-negru. Aici este marea bătălie în materie de cercetare și dezvoltare, pentru că dacă ne uităm la tehnologia de imprimare laser, ea nu s-a schimbat, procesul de xerografiere inventat acum peste 75 de ani nu s-a schimbat foarte mult. Au mai apărut câteva variații, dar toate sunt pe aceeași temă. Schimbări au intervenit la nivelul prețurilor. Vendorii și producătorii mari își dau seama că este presiune mare și se încearcă reducerea costurilor de imprimare.

ITC: Ce ne puteți spune despre obiectivele la nivel local?

G.P.: Obiectivele noastre au fost și vor fi întotdeauna de creștere, atât din punct de vedere financiar, cât și de acoperire a segmentelor de piață, a diverselor zone de tehnologie. Pe partea de tehnologie, în zona de imprimare laser, conform datelor IDC pe trimestrul 1/2014, suntem numărul 1 pe această piață din punct de vedere al valorii soluțiilor laser vândute și numărul 3 din punct de vedere al unităților vândute. Sunt aceleași poziții pe care le-am ocupat și la sfârșitul anului trecut, dar cu o îmbunătățire a cotei de piață, atât în expresie valorică, cât și în unități. În România există potențial, odată cu creșterea economiei, vor crește toate sectoarele,

producție, inkjet-ul are un viitor strălucit. Diferența dintre imprimarea digitală și cea offset este aceea că fiecare pagină poate fi diferită, iar echipamentul poate imprima cu viteze foarte mari. În România nu se folosesc foarte mult mesajele promoționale personalizate, dar acesta este viitorul.

În această perioadă de criză, există un avantaj la nivelul prețurilor pentru offset. Pentru tiraje mici, sunt costuri mai bune la imprimarea digitală. Pentru volume mai mari, offset-ul oferă prețuri mai mici. Offset-ul are un preț mai bun pentru că el imprimă aceeași versiune. Digitalul are și un alt avantaj, având capacitatea de a lucra cu pagini personalizate.

ITC: Cum vedeți tehnologia digitală vs. tiparul offset?

G.P.: Există avantaje și dezavantaje ale tehnologiei digitale. Noi nu ne propunem să înlocuim offset-ul cu tehnologia digitală, ci aceasta din urmă să fie una complementară pentru prima. Trebuie să o folosești pe cea potrivită, în funcție de tiraj, de costuri, de timp de răspuns și de avantajele tipării materialelor personalizate. Un mix între acestea îți poate asigura succesul.

ITC: La începutul anului anunțați un nou distribuitor în România. Ce ne puteți spune despre dezvoltarea rețelei de distribuție din România?



ZITEC – SUCCES PRIN OPEN SOURCE ȘI CLOUD

Zitec este unul dintre exemplele de proiecte de antreprenoriat de succes din România, firma dezvoltându-se exclusiv pe baza unei investiții locale. Am stat de vorbă cu Alexandru Lăpușan (CEO & Founding Partner - Zitec) despre modul în care poți dezvolta un proiect antreprenorial IT&C în România și despre perspectivele unei afaceri inovatoare bazate pe open source și cloud.

ITChannel: Zitec este unul dintre principalii producători de aplicații online din România. Cum caracterizați piețele locale și globale de aplicații online? Sunt diferențe majore între cele două piețe?

Alexandru Lăpușan: Cele două piețe sunt diferite, fiind însă destul de greu să faci astfel de generalizări. Sunt anumite clișee care ies la suprafață, spre exemplu, un client din Marea Britanie sau Germania mereu îți va verifica recomandările, pe când unul din România nu o va face. Este mai greu să intri în afaceri cu un client din Germania și mai ușor cu un client din S.U.A. Românii nu au încredere și nici experiență în a contracta produse software, mai ales dacă sunt personalizate. Nu există această experiență și, mai ales, firmele care nu au un A.D.N. de online, nu au pornit din zona respectivă, ci la un moment dat au fost forțate de timpurile noastre să-și mute prezența, marketing-ul sau vânzările în zona de online, au dificultăți în a fi eficiente în această zonă. Mai degrabă angajează oameni care cunosc bine industria și mai puțin oameni care știu ce înseamnă să cumperi, să comanzi, să recepționezi software. De aici apar probleme de comunicare, de înțelegere. Spre deosebire de un client din S.U.A. sau Marea Britanie, unui client din România trebuie mai mereu să-i explici ce înseamnă o metodologie de dezvoltare,

de ce este mai bine să lucrezi poate nu tot timpul pe buget fix etc. Acest lucru se observă și în procesul de achiziție. De multe ori, întrebările sau procesul nu sunt foarte bine puse la punct, dar acest lucru nu este caracteristic doar pentru români, pentru că și multinaționalele care au procese de achiziție în România introduc de foarte multe ori pași greoi, care nu-i ajută în selecția finală a unui furnizor bun. Dar, ca să concluzionăm, în mod sigur, procesul devine din ce în ce mai bun, oamenii încep să învețe. Cred că în curând vom ajunge la o piață matură în ceea ce privește achizițiile.

„Este important să ai un plan de afaceri, chiar dacă îl vei schimba de multe ori. Nu este vorba de noroc, trebuie să cunoști piața înainte de a te aventura. E adevărat, antreprenorul mai trebuie și să riște, iar unii reușesc, alții nu. Nu există o rețetă de antreprenoriat absolut sigură și nici o cale care să îți garanteze că vei avea succes.”

Alexandru Lăpușan

ITC: Realizați numeroase proiecte bazate pe tehnologii open source și sunteți percepuți ca susținători pasionați ai acestei filozofii. Cum ați îmbrățișat open source? Cum se potrivește aceasta cu valorile și strategia firmei ZITEC?

A.L.: Noi am venit dintr-o zonă de open source. Când am deschis firma în 2003, am fost o firmă integral orientată și care funcționa pe open source, respectiv fă-

ceam aplicații web scrise în PHP-ul vremurilor de atunci, diferit de cel de astăzi, care erau livrate pe un sistem de operare Linux și un server web Apache. Ne-am dorit foarte mult să fim mai mult decât utilizatori de open-source, așa că atunci când am avut posibilitatea, am scris și publicat module open source pentru comunități precum Drupal și Magento. Aceasta este zona de unde am venit. Pe parcurs, anumite componente au fost migrate către o zonă de proprietate din motive de eficiență. În momentul în care ai un număr mai mare de colegi în firmă, când problemele cu interacțiunea și cu exploatarea

sistemelor de operare te duc într-o zonă de ineficiență, atunci vei ajunge în punctul în care vei spune: „Dacă majoritatea oamenilor

sunt familiarizați cu acest sistem de operare, nu au nevoie de un training, nu-și strică sistemul de operare în fiecare zi, nu trebuie să-și recompileze kernelul ca să vadă placa grafică de fiecare dată, atunci anumite lucruri sunt mai eficiente.” De exemplu, pe zona de sisteme de operare pentru desktop am trecut la un moment dat pe Microsoft și suntem mulțumiți de eficiența pe care o obținem. Pentru partea de hosting, de obicei, pentru clienți, în

proportie de 99% folosim sisteme Linux, inclusiv atunci când facem proiecte în zona de cloud Microsoft. De asemenea, mai târziu am decis ca inclusiv proiectele interne dezvoltate, fie că a fost vorba de soluții de content management sau de tip e-comerț *in house*, să fie trase pe linie moartă (să nu le mai suportăm) și am creat departamente în firmă orientate spre Drupal sau Magento. Nu plecăm la drum cu ideea că *open source* este răspunsul la orice întrebare. Este o paradigmă care ne place, suntem fanii ei, o alegem de câte ori avem posibilitatea, dar la urma urmei ce contează este dacă cu acel software îți faci treaba, iar gradul de libertate este rezonabil pentru scopul tău, productivitatea. Nu vrem să ne ducem într-o zonă de extremism în care să spunem că dacă nu este *open source*, nu ne interesează. Cred că aceea ar fi o lipsă totală de viziune, pentru că trebuie să înțelegi scopul, iar *open source* este un instrument. Realitatea este că, la noi, majoritatea sunt mai eficienți pe Windows, iar atunci când vrei să-ți faci o prezentare, ea îți funcționează pe orice proiector. În momentul în care trebuie să livrezi produsul la termen, ne interesează mai multe probleme: de învățare, de blocaj, de eficiență.

ITC: În același timp, aveți și proiecte pe platforma Microsoft – și aici mă gândesc la Azure. Spuneți-ne mai multe: cum ați ajuns la Azure? Ce oportunități vedeți în cloud computing?
A.L.: Amazon este cel mai mare și cel mai vechi jucător pe această piață. Noi am început să lucrăm pe Amazon în urmă cu aproximativ 7 ani,

când încă erau la început multe dintre serviciile de tip *cloud*. A fost un enorm avantaj pentru noi, ca firmă, pentru că am putut să livrăm clienților, bazându-ne pe *open source*, proiecte de o complexitate mai mare, proiecte pe care, în alte condiții, poate că nici clienții și nici noi nu ni le-am fi permis. Acestea ar fi presupus existența unei infrastructuri mari de la început. De asemenea, pentru Amazon Web Services (AWS) se pare că suntem încă singura firmă din România certificată AWS Advance Technology Partner. Am fost printre primele firme care și-au mutat e-mail-ul în *cloud*, înainte de apariția unor alte oferte. În momentul de față, folosim Rack Space pentru sistemele de email, Amazon și Windows

toate instrumentele disponibile în piață și să vedem care este cea mai bună pentru clientul care vine pentru consultanță. Ofertele de *cloud* și avantajele sunt diferite, mai ales când te uiți în zona de prețuri. Noi vrem să ne păstrăm această poziție echidistantă și să-i facem clientului o informare corectă. Prin urmare, în momentul în care Microsoft a lansat Azure, am fost de la început interesați de acest produs. Am fost prima firmă din România care a ieșit cu o aplicație în producție și acest lucru demonstrează că cei care se află în zona de *open source* se mișcă mai repede, sunt mai aproape de zona de inovație.



În momentul în care Microsoft a deschis o platformă către cei din zona de *open source*, nouă nu ne-a fost frică să deschidem ușa și să intrăm, pentru că ne interesează să știm ce putem oferi și noi mai departe clienților noștri.

ITC: Portofoliul de aplicații și produse este foarte cuprinzător și pare a fi produsul unei echipe pline de creativitate și pasiune. Cum vă caracterizați echipa cu care lucrați?

A.L.: De la înființarea firmei, am învățat la fiecare pas, dar am făcut multe greșeli. Nu a venit nimeni să ne învețe, nu a venit nimeni să ne finanțeze, prin urmare drumul a fost mai lung și mai sinuos. Acum probabil că aș dezvolta o firmă nouă, cu același obiect de activitate, mai repede și mai ieftin. Am făcut multe greșeli, dar în ultimii

Azure pentru multe altele. Tocmai aici este și poziția obligatorie pentru noi. Noi trebuie să avem o poziție agnostică, trebuie să ne uităm la



ani am găsit formula care funcționează, formula prin care reușim să identificăm oameni care se potrivesc cu cultura noastră, care sunt inovativi, care se uită tot timpul la un proces existent și se întreabă cum se poate îmbunătăți, care comunică, care sunt dispuși să lucreze în echipă. Am reușit să găsim și procesul de recrutare care funcționează, dar și procesul optim de organizare internă, astfel încât să nu fim o firmă care funcționează pe directive, ci o firmă în care să apară inițiative, acestea să fie sprijinite, iar la sfârșit să producă ceva bun, deosebit. Aceste inițiative nu sunt neapărat tehnice, dar sprijină setul de valori în care noi credem și la care colegii noștri aderă în foarte mare măsură. Pentru noi, echipa este mai importantă decât orice altceva, acesta este secretul nostru. Media de vârstă este undeva în jur de 26 de ani, iar legat de profilele angajaților am avut combinații nenumărate: absolvenți de liceu, studenți, absolvenți de studii superioare, oameni din străinătate care au vrut să facă un internship la noi, etc..

ITC: Ce ne puteți spune despre dezvoltarea companiei în prima jumătate a anului? Ați înregistrat o cifră de afaceri record pentru companie. Care ar fi

obiectivele până la finele anului?
A.L.: Ne-am dori să păstrăm acest trend și sperăm la o creștere puțin mai mare de 50%, deci să ajungem la o cifră de afaceri de aproximativ 3 milioane EUR, dar sunt șanse, reale, să ajungem undeva la

(aproximativ 80%), dar acum am ajuns la un nivel de paritate (aproximativ 50% din proiecte în România și 50% proiecte externe). Am putut să creștem rata proiectelor locale pentru că am reușit să atragem branduri mari din România, care să ne contacteze și să lucreze direct cu noi, ceea ce a fost mai greu la început. Realitatea este că la început nu aveam nici maturitatea și nici calitățile necesare pentru parteneriate de acest calibru.

ITC: Ați intrat în afaceri la o vârstă foarte fragedă. Ce îi trebuie unui tânăr antreprenor pentru a reuși?

A.L.: Problemele se schimbă pe parcurs. La început ești stresat că ai primul angajat și mai verifici din când în când să vezi dacă se mai află în birou. Ulterior, când ai o echipă mai mare și încerci să induci o anumită cultură și un anumit mod de conlucrare, apar alte provocări. Stresul era mai mic la început. Eram trei studenți, care nu am fi pierdut mare lucru dacă am fi închis firma după 2 ani. Responsabilitatea este mult mai mare acum. Noi ne-am luat foarte în serios această misiune. Eu aș recomanda cuiva care vrea să-și deschidă o afacere, unui tânăr, să nu se apuce să facă nimic, ci să stea să studieze puțin piața pe care dorește să intre, să vadă câtă desfa-

cere ar avea pentru produsele respective, să vadă care sunt cu adevărat clienții lui și să-i înțeleagă foarte bine. După ce vei observa și vei analiza toate aceste aspecte, îți vei da seama câți bani ar putea face afacerea respectivă, iar după aceea vei face investiții dozate, în concordanță cu potențialul adevărat. Greșeala care se face este că se sare cu capul înainte. Este important să ai un plan de afaceri, chiar dacă îl vei schimba de multe ori. Nu este vorba de noroc, trebuie să cunoști piața înainte de a te aventura. Este adevărat, antreprenorul mai trebuie și să riște, iar unii reușesc, alții nu. Nu există o rețetă de antreprenoriat absolut sigură și nici o cale care să îți garanteze că vei avea succes. □

Interviu realizat de Silviu Cojocaru



aproape 4 milioane EUR. Încă suntem la un nivel mediu, în care o întârziere care poate apărea în marile contracte poate să îți schimbe planurile pentru finalul de an. Când am lansat firma, activam cu predilecție pentru clienți din străinătate

ALLEVO OFERĂ COMUNITĂȚII OPEN SOURCE UNA DINTRE CELE MAI IMPORTANTE APLICAȚII FINANCIAR-BANCARE

Interviu cu Horia Bescea, CTO Allevo

ITChannel: Care au fost principalele motive care au determinat această migrare spre open source?

Horia Bescea: Echipa Allevo a dezvoltat o cultură deschisă privind comunicarea cunoștințelor, astfel încât evoluția către distribuția open source a fost extrem de firească. În plan pragmatic, Allevo a ales să-și promoveze internațional portofoliul începând cu anul 2004. Experiența acumulată a condus la o intimă înțelegere a poziționării principalilor competitori, precum și a practicii de afaceri a acestora. Întrucât aplicațiile software dezvoltate de Allevo sunt poziționate în zona operațiunilor financiar-bancare (practic o zonă fără impact competitiv direct), am ajuns la concluzia că sunt extrem de potrivite pentru schimbarea modelului de distribuție într-unul colaborativ, care să faciliteze lărgirea amprentei de adoptare a produselor Allevo.

ITC: Software-ul financiar-bancar este în majoritatea cazurilor software comercial. Cum a fost privit de comunitatea financiară acest demers?

H.B.: Inițiativa Allevo a fost evaluată cu prudență, atât în întâlniri directe, cât și în întâlniri ale grupului de utilizatori ai produselor Allevo sau în dezbateri internaționale (de exemplu, la Sibos, începând cu anul 2012). Suntem în punctul în care, având acceptul clienților existenți pentru migrarea la varianta open source a produsului nostru de procesare a tranzacțiilor financiare, câștigăm încrederea unor noi instituții bancare care vor adopta această soluție. Principala temă de dezbateră a fost legată de asigurarea conformității cu cerințele de securitate ale instituției și industriei financiar bancare în sine, cu atât mai mult cu cât anul acesta în mod special s-au înregistrat breșe importante de securitate în cadrul unor proiecte open source (Heartbleed și Shellshock - expunerea de securitate Unix/Linux Bash). În perioada de început a formării comunității proiectului FinTP, noi eliminăm aceste riscuri prin păstrarea aceluiași control riguros privind auditarea și includerea unui nou cod, ca și până în prezent, iar în măsura în care comunitatea capătă vizibilitate și dezvoltare, prin transferul proceselor documentate pe care noi le aplicăm către aceasta.

ITC: Din punctul de vedere al dezvoltării aplicațiilor, există diferențe majore între

aplicațiile comerciale și cele open source?

H.B.: Succesul unui proiect open source depinde de adopția sa și de comunitatea care se formează în jurul proiectului.

Pentru a încuraja participarea la proiect, a trebuit să modificăm procesele interne de dezvoltare, verificare a codului, testare, pentru a permite participarea unor membri externi și a menține în același timp coerența proiectului. Aplicațiile open source oferă transparență prin faptul că oricine poate audita codul, dar această transparență poate deveni o vulnerabilitate. Este o diferență majoră între cele două tipuri de aplicații și suntem siguri că această schimbare va crește calitatea produsului pe care îl oferim prin descoperirea mai rapidă a vulnerabilităților și accesul unui număr mai mare de specialiști la propunerea unei soluții.

Pentru a oferi o soluție pur open source, a trebuit să găsim, să adaptăm și să integrăm componente open source ca alternativă la cele proprietare pe care aplicația noastră era construită. Fundația soluției noastre open source este foarte diferită de cea bazată pe software proprietar și suntem încântați să putem folosi cele mai bune librării concepute și realizate de comunități deschise și să participăm chiar la dezvoltarea lor.

ITC: Care au fost principalele provocări în migrarea soluției dvs. la open source?

H.B.: Proiectul inițiat de noi se adresează unei piețe de nișă, de obicei reticentă la schimbare, piața financiar-bancară. Probabil cel mai greu a fost să explicăm clienților și partenerilor noștri avantajele unei soluții bazate pe componente open source, dar suntem convinși că prin colaborare și nu prin competiție se poate crește calitatea și viteza de inovare în acest domeniu. Un sfat pe care l-am primit chiar de la începutul proiectului nostru a fost să ne asigurăm că putem ajuta comunitatea să se dezvolte singură și să ne dăm la o parte cât mai repede. Din punct de vedere tehnic, acest sfat l-am tradus în construirea unei infrastructuri care automatizează cea mai mare parte din procesul de construire a aplicației. Portalul www.fintp.org oferă acum versiunea gata-de-urulare a versiunii comunitare de FinTP construită automat pe baza codului disponibil pe www.github.com/fintp.



ITC: Înțeleg că procesul de migrare la open source este în plină desfășurare, existând o serie de noi module care urmează a fi portate. Care sunt obiectivele companiei dvs. și cum vedeți business-ul Allevo transformat de această migrare?

H.B.: Allevo va publica integral sub licență GPL V3 codul sursă pentru toate funcționalitățile FinTP. Pentru codul executabil Allevo va publica instrucțiuni de descărcare, instalare, configurare (pentru toate instrumentele financiare suportate, pentru formatele de date suportate, pentru fluxurile operaționale cele mai comune, etc) și validare a aplicației. În acest mod, noi intenționăm că în cursul anului 2016 să punem la dispoziția celor interesați o versiune consistentă, disponibilă în spațiul comunității FINKers United. Allevo își va realiza veniturile din distribuția versiunii garantate de firmă, care vor fi reflectate în termen cât mai scurt și în versiunea disponibilă comunității. Este simplu de concluzionat că această migrare multiplică activitatea de dezvoltare software și de mentenanță în cadrul Allevo. Noi sperăm că această activitate suplimentară va fi răsplătită de coagularea unui nucleu de talente exterioare Allevo, care în timp vor utiliza eficient FinTP ca platformă de învățare și inovare. Concluzionând, obiectivul nostru este să ajungem să lucrăm (în Allevo) în condițiile pe care industria software le va consacra în viitorul nu foarte îndepărtat, și astfel să ne creștem competitivitatea și atractivitatea într-o geografie mai largă decât cea națională. □

Silviu Cojocaru



CLOUD COMPUTING - SUB IMPERIUL LINUX ȘI OPEN SOURCE

Ediția Linux Open Alternative Day (LOAD) 2014 a avut alături mulți profesioniști și susținători din domeniul open source și Linux. Marius Pană, CEO Spearhead Systems, este unul dintre cei mai buni experți pe zona de Redhat Linux, distribuție foarte răspândită în mediul enterprise. Marius Pană ne-a oferit mai multe detalii despre specificul pieței Linux din România și despre schimbările pe care le-a adus cloud computing în companiile autohtone.

Marius Pană și echipa sa au fost angrenați, de-a lungul timpului, în proiecte de anvergură, deși compania lor nu este foarte mare. „Noi suntem destul de nișați, clienții care vin la noi știu ce înseamnă o tehnologie Linux și își dau seama că nu au neapărat o valoare adăugată dacă se duc la o companie mai mare. La proiectele foarte mari, ajută să fii specializat și clienții mari ajung la tine, te subcontractează,” a precizat Marius Pană.

„Suntem foarte competenți pe zona de Linux și Redhat, dar, din păcate, piața locală nu este destul de dezvoltată pentru a ne absorbi întreaga noastră energie. Chiar dacă ai vrea să faci lucruri mari, nu prea ai avea de la cine să primești susținere și suport. Aceasta este piața din România. Avem, totuși, câțiva clienți

„Suntem foarte competenți pe zona de Linux și Redhat, dar, din păcate, piața locală nu este destul de dezvoltată pentru a ne absorbi întreaga noastră energie. Chiar dacă ai vrea să faci lucruri mari, nu prea ai avea de la cine să primești susținere și suport.”

care au mers pe mâna noastră, la costuri semnificativ mai mici decât ce oferă concurența (discutăm aici mai ales despre soluțiile comerciale) și acum sunt foarte mulțumiți. Pe piața globală există un potențial uriaș în această zonă. În zona open source, piața este foarte dinamică, avem tehnologii extraordinare, care ar putea face lucruri mărețe, dacă ar exista o deschidere spre așa ceva,” a declarat Marius Pană.

Lumea cloud și schimbarea

„Zona de cloud ne-a schimbat într-un mod clar modelul de business. Ne-a schimbat tipologia de clienți, modul în care ne livrăm serviciile, ne-a ușurat enorm munca, ne-a ajutat să reducem costurile. Surprinzător, acest lucru funcționează doar cu o parte dintre clienții noștri din România, mai puțin de 15% au fost deschiși pentru cloud. În alte țări din Europa de Vest lucrurile sunt total diferite. Avem clienți din Europa care sunt în totalitate în cloud public. Compania noastră crește, în zona de cloud, mai mult cu clienții din afară decât cu cei din România. Clienții din România încă ne mai cer servere, cutii, iar clienții din afară ne cer mai cu seamă servicii în cloud,” a precizat Marius Pană.

Oricum, este important de spus că, deși cloudul este recomandat în foarte multe cazuri, există și situații în care sistemele <<on premises>> au de câștigat, după cum ne-a precizat și Marius Pană. „Depinde de mai multe lucruri, printre acestea relevante sunt: numărul de utilizatori pe care dorești să-i migrezi în cloud, precum și infrastructura „moștenită” pe care o deții (în special investițiile în servere din perioadele anterioare). Trebuie cântărit foarte bine. De asemenea, depinde și de specificul companiei. Sunt anumite companii care își permit un OPEX (n.r. OPerational EXpenditure) mai mare, dar, din anumite motive, nu își permit

și investiții și atunci aceștia sunt compatibili cu cloudul. Pe de altă parte, dacă stai bine pe zona CAPEX (n.r. CAPital EXpenditure), versiunea <<on premises>> poate fi o variantă viabilă, cel puțin pentru proiectele cu mii de utilizatori.”

High Performance Computing (HPC)

Spearhead a fost una dintre primele companii autohtone care a investit în tehnologii HPC, devenind primul partener din România al SGI, unul dintre liderii globali pe zona de HPC. „Acesta este un punct de care sunt extrem de pasionat. Nu am ajuns să facem astfel de soluții pentru că am analizat piața și am văzut că există potențial semnificativ în România. Dimpotrivă, după ce am făcut o analiză, am constatat că nu există piață pentru HPC, iar ceea ce există deja este înțeleas greșit în totalitate. Am ales să fac acest lucru pentru că sunt extrem de pasionat de știință și în România ne lipsește această cultură științifică de care avem nevoie. Am studiat ce se întâmplă în zona mea de calcul de înaltă performanță, cum ajută IT-ul domeniul științific și așa am ajuns să aduc această zonă de HPC în România. Am încercat să identific acele persoane care chiar au probleme serioase de rezolvat, spre exemplu cei care fac dinamica fluidelor sau cei care încearcă să descopere noi medicamente. Până în acest moment s-au introdus sisteme de calcul general, gândite să fie cât mai generice. Noi aducem o idee cu totul diferită. Construim totul la comandă, în funcție de specificul aplicației pe care o rulezi și este cunoscut faptul că toate aplicațiile rulează diferit.” □

Silviu Cojocaru



CE ÎNSEAMNĂ HPC - HIGH PERFORMANCE COMPUTING?

High Performance Computing înseamnă folosirea unor calculatoare cu o putere foarte mare de calcul, pe o infrastructură cu o rețea cu bandă largă de transfer de date și latență redusă, capacitate de stocare ridicată și viteză rapidă de acces, cu scopul de a soluționa probleme din domenii precum știință, tehnologie, astronomie, aeronautică, afaceri și medicină.

Deși punctual utilizarea **HPC** poate fi întâlnită în numeroase scenarii, utilitatea cea mai importantă se regăsește în cercetare, în căutarea răspunsurilor pentru întrebările cu adevărat importante. Oamenii veșnic însetați de cunoaștere, cei care nu se mulțumesc cu a vedea imaginea de ansamblu, ci vor să atingă și să depășească limitele ariilor lor de activitate sunt cei care se pot folosi de această unealtă cel mai bine. Ei sunt avangardiștii și adevărații inovatori care își dedică viața pentru a găsi răspunsuri, oamenii care ne ridică limitele cunoașterii, care ne cresc potențialul și care ne îmbogățesc viața.

Pentru a evidenția importanța **HPC**, putem aminti câteva exemple din viața modernă. În știință, simulări sunt posibile la orice scară, de la nivel molecular la astronomic. Astfel, supercomputerele sunt folosite pentru a prevedea producerea de tornade sau alte dezastre naturale. În inginerie, supercomputerele sunt folosite pentru simularea diferitelor scenarii de accidente rutiere pentru a îmbunătăți siguranța vehiculelor care intră în producție. În realitate, doar o parte din testele de siguranță ale unei mașini sunt făcute cu mașini reale și manechini, majoritatea fiind făcute cu ajutorul supercomputerelor. Tot în domeniul ingineriei, ele permit proiectanților să testeze aerodinamica autoturismelor sau a avioanelor pe care ulterior le propun pentru producție. În medicină se pot folosi pentru

descoperirea unor noi tipuri de medicamente și pentru urmărirea dezvoltării și transmiterii unor boli. În domeniul financiar, ele pot fi folosite pentru determinarea anumitor factori de risc, prin urmărirea unor cicluri economice.

Spearhead Systems, partener exclusiv SGI în România, este alături de cercetătorii locali, ajutându-i pe cei dedicați cunoașterii și explorării domeniului lor de activitate să își atingă potențialul exploatare corespunzător această unealtă ce poartă denumirea HPC.

„Avem instituții prestigioase în România și cercetători care au proiecte extraordinare și nu există un vendor dedicat acestui segment; existau furnizori de calcul general, de cele mai multe ori producători pentru sisteme de calcul general, dar nu neapărat firme specializate în ceea ce înseamnă HPC și mai mult decât atât, în ceea ce înseamnă paradigmele acestui domeniu, care, prin natura lui, este foarte tehnic. Furnizorii locali adresează nevoile acestui segment împrumutând de la domeniul de calcul general servere de business, care rezolvă nevoi generale și le împachetează ca HPC. Acest lucru nu înseamnă HPC, iar potențialul tehnic extraordinar al acestui domeniu rămâne neexplorat. Ne-am aliniat cu un vendor dedicat, leader din toate punctele de vedere pe acest segment, deoarece ne interesează ca cercetarea din România să aibă șansa de a beneficia de puterea acestor tehnologii care pot potența realizările viitoare, la fel ca și instituțiile prestigioase din întreaga lume în care s-au implementat aceste soluții. Și aici nu mă refer numai la institute de cercetare, ci și la organizații care se ocupă cu securitatea națională și nu numai” a declarat pentru IT Channel Marius Pană, Director General - Spearhead Systems.

Deși în primul sfert al anului 2014 piața **HPC** la nivel mondial a cunoscut o scădere cu 9.6%, coborând de la 2,5 miliarde USD la 2,3 miliarde USD față de aceeași perioadă din anul precedent (conform www.IDC.com), se așteaptă în perspectivă o creștere constantă. *„Veniturile pentru serverele tehnice HPC se așteaptă să crească la o rată ridicată datorită rolului crucial pe care îl joacă în competitivitatea economică, precum și în progresul științific”*, a declarat Earl Joseph, vicepreședinte pentru Technical Computing la IDC. **Spearhead Systems** este singura companie de pe piața IT din România care deține competențele tehnice necesare pentru a susține aceste soluții. Deși este o piață tânără, există directive europene care au scopul de a crește competențele **HPC** deoarece se știe că acesta este viitorul. Trendurile arată că există din ce în ce mai mare nevoie de analiză, de a se obține cât mai multe informații din procesarea datelor. Institutele pot accesa aceste fonduri pentru a beneficia de soluții cu o performanță nemaiîntâlnită până acum, care să le servească drept unelte în proiectele de cercetare și dezvoltare. *„Aici ne vedem pe noi în timp, susținând acest segment, alături de cei care sunt deschiși să depășească constant limitele. Direcția nu este decât înainte, viteza o dăm noi”*, declară în încheiere Marius Pană. **Spearhead Systems** acționează pe piața IT locală ca furnizor de servicii IT. Pe lângă tehnologiile **HPC**, cele mai populare soluții ale lor sunt soluția de monitorizare a infrastructurii IT Check_MK, soluțiile cloud intermediare de Joyent (un furnizor de public cloud), soluțiile de virtualizare Red Hat și cele de securitate de la Watchguard și Bitdefender.

Detalii suplimentare la:
www.spearheadsystems.ro



PHILIPS – NOI TELEFOANE PE PIAȚA ROMÂNESCĂ ȘI UN PARTENERIAT CU UN LIDER AL PIEȚEI DE TELECOMUNICAȚII

Recent am avut ocazia de a sta de vorbă cu Radu Ionescu, reprezentant pentru distribuția de telefoane mobile Philips în România, despre parteneriatul dintre China Electronics Corporation (CEC) și Philips. De asemenea, am aflat mai multe informații despre parteneriatul cu RCS&RDS.

L-am întrebat pe domnul Radu Ionescu, în primul rând, care a fost resortul care a stat la baza creării parteneriatului dintre CEC și Philips. „Este un parteneriat care a început la sfârșitul secolului trecut, este unul de tradiție. A început ca un joint-venture, în care s-au pus bazele unei fabrici de telefoane mobile. De-a lungul timpului, acest joint-venture și-a modificat structura acționariatului. În 2007, Phillips a decis să iasă din această inițiativă comună, să licențieze numele și să pună la dispoziția părții chineze tot ceea ce înseamnă know-how în legătură cu controlul calității, design, inginerie. Toate acțiunile și procesele trec printr-un comitet de aprobare, de la produsele care se fabrică sub numele respectiv până la piețele pe care se distribuie. Phillips nu și-a pus niciodată numele pe ceva care nu a însemnat calitate și fiabilitate, fiind recunoscută drept o marcă de calitate,” a menționat Radu Ionescu. Punctând asupra istoriei și expertizei tehnologice a companiei olandeze, domnul Ionescu a adăugat: „Philips este una dintre cele mai vechi mărci din lume, având aproximativ 125 de ani de existență. Nu rezisti pe piață atât de mult timp dacă nu ai ceva de spus și Phillips are cu siguranță. Phillips este unul dintre cei mai mari deținători de patente la nivel global, având mai multe zone de activitate. În momentul de față,

parteneriatul cu CEC include și partea de monitoare și televizoare, iar de curând s-a adăugat partea de iluminat pe bază de LED”.

Legat de piața locală de telefoane inteligente, Radu Ionescu ne-a declarat: „În România, piața de smartphone-uri s-a



Telefoanele mobile Philips sunt produse și comercializate sub licență Philips de către China Electronics Corporation (CEC), una dintre cele mai mari companii de comunicații mobile din China, ce operează atât pe piața chineză, cât și pe numeroase piețe de export.

dublul anul acesta față de anul trecut, creșterea fiind de 50%. Pentru Phillips, creșterea este mult mai mare. Phillips este o marcă de renume, iar calitatea cu care vine nu dezamăgește.” Despre ultimele lansări de telefoane inteligente,

realizate în această toamnă, reprezentantul Philips a completat: „Prin modelele Philips 1928 și Xenium 1908, vizăm segmentul high-end, care, cu siguranță, va aprecia caracteristicile de top ale celor două telefoane mobile. Noile modele oferă funcționalități deosebite atât pe zona de business, cât și pentru utilizatorii individuali.”

Xenium este gama de top de telefoane mobile realizate de CEC sub brandul Philips. Modelul Philips Xenium 1908 (foto) este înzestrat cu o cameră de 13 megapixeli, Android 4.4 și procesor de 1,7 Ghz. De asemenea, telefoanele sunt fabricate dintr-un material solid și sunt înzestrate cu ecrane full HD.

Odată cu lansarea acestor modele de telefoane, CEC a anunțat și parteneriatul cu operatorul RCS&RDS. Clienții Digi Mobil pot achiziționa cele două telefoane la prețuri accesibile. Spre deosebire de alți operatori de telecomunicații, RCS&RDS furnizează aceste telefoane cu plata în rate, metodă care personal mi se pare mult mai corectă decât alternativele oferite de competitori. „În cazul Digi Mobil va fi diferențiat foarte clar costul abonamentului de rata care o plătește

clientul pentru telefon,” după cum ne-a declarat Ovidiu Bejan, Director Comercial – Digi Mobil. □

Silviu Cojocaru

ALLVIEW - X2 TWIN

X2 Twin este un telefon propus de brandul local Allview, cu facilități de excepție atât în ceea ce privește dotările, cât și cu privire la design. Ceea ce este important de subliniat este că telefonul vine cu Gorilla Glass atât pe ecran, cât și pe partea din spate (care este confecționată tot din sticlă). În cele două săptămâni în care am avut telefonul, nu am constatat zgârieturi sau alte probleme. Totuși este prematur să tragem o concluzie legată de rezistența acestui telefon, fiind necesară o utilizare pe un termen mai îndelungat pentru un verdict. O altă noutate a telefonului X2 Twin este opțiunea Anti Theft. Este un sistem care îi ajută pe utilizatori să își securizeze informațiile din telefon în cazul în care pierd telefonul, prin blocarea acestuia. În plus, funcția permite setarea unui număr de telefon de siguranță, care va fi notificat printr-un sms în momentul în care în telefon este introdusă o altă cartelă SIM și astfel, posesorul telefonului va putea contacta persoana care l-a găsit. Totodată, X2 Twin este compatibil cu tehnologia Miracast. Astfel, conținutul smartphone-ului poate fi vizualizat pe orice televizor

cu port HDMI, utilizând adaptorul Allview Smart2View.

Dotări de excepție

Telefonul este înzestrat cu un display de 5 inch, care suportă o rezoluție de 1280x720 px. Procesorul Cortex-A7 la 1,4GHz Octa Core, completat cu un procesor grafic Mali450 MP4, s-a descurcat foarte bine cu jocurile Android de ultimă generație. Memoria RAM este de 1 GB, iar cea flash de 8 GB. Suplimentar, camera foto Sony este înzestrată cu facilități de excepție (înregistrare video Full HD1080p, 30fps, voice capture, smile shot, gesture shot, face beauty, face detection)

Plusuri și minusuri


- + procesorul octa core
- + procesorul grafic
- + camera foto
- Memoria flash destul de restrânsă

Preț pe site-ul producătorului: 999 RON

Smartphone Dual Sim

- ▶ Procesor: Cortex-A7, 1,4GHz Octa Core
- ▶ Procesor grafic: Mali450 MP4
- ▶ Display: 5" HD IPS LCD 1280x720 px, Touchscreen capacitiv multitouch OGS
- ▶ Gorilla Glass 3 – față/spate
 - ▶ Memorie Flash: 8GB, extensibilă prin card Micro-SDHC de până la 32 GB
 - ▶ Memorie RAM: 1GB
 - ▶ Camera principală: 8MP cu autofocus / Sony IMX179, înregistrare video Full HD1080p, 30fps, voice capture, smile shot, gesture shot, face beauty, face detection
 - ▶ Camera frontală: 2MP
 - ▶ Sistem de operare: Android 4.4.2 Kit Kat
 - ▶ Aplicație de securitate: Anti Theft
 - ▶ Wi-fi display (Miracast)
 - ▶ Sygic
 - ▶ Baterie: Li-Poli-mer 1920 mAh





CAREER INNOVATION WEEK

Brașov
4 noiembrie

București
13 & 15 noiembrie

Ploiești
19 noiembrie

Trend-urile sunt în schimbare. Cum arată oportunitățile de mâine? Intră pe hipo.ro/ciw și află care sunt noile provocări în zona de business sau technology!

IBM

BRD
GROUPE SOCIETE GENERALE

accenture

Hellenic
Passion for ExcellenceEY
Building a better working world

BRITISH AMERICAN TOBACCO

Continental

ENEVO GROUP

LIBRA BANK

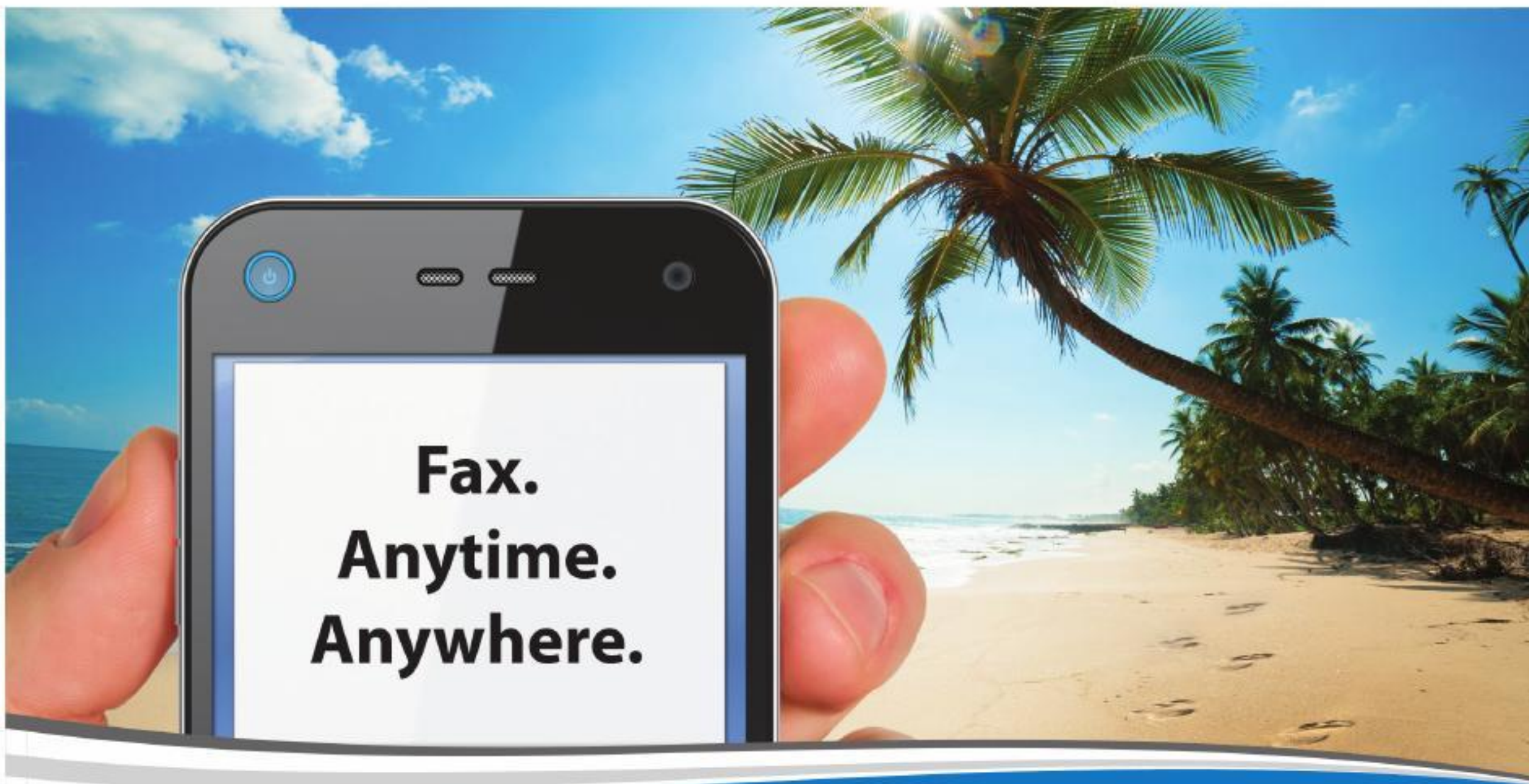
L'OREAL ROMANIA

FEDERAL-MOGUL MOTORPARTS

Groupama Asigurări

9AM, Business24, CARIERE, Expres, Ziare.com, regie.ro, EDUCATIVA, HotNews, HRManager, IT CHANNEL, Studentia.ro, studentio, SECURITATI, IAI, techcafe, COMUNICATE DE PRESA, NEWER, Ramada, PESTEL, BLUBRICH

NECA



Economisești timp, reduci costurile cu GFI FaxMaker

GFI FaxMaker® este un server de fax care face din trimiterea și primirea de faxuri un proces simplu, sigur și eficient. GFI FaxMaker permite utilizatorilor să primească și să trimită faxuri direct prin e-mail sau prin aplicațiile de business, nefiind necesară utilizarea dispozitivelor de fax tradiționale. Cu mii de clienți și numeroase premii, GFI FAXmaker oferă fiabilitate și funcționalitate la nivelul companiilor, la prețuri extrem de competitive. Beneficiile sunt numeroase: mai puțin timp petrecut cu trimiterea, colectarea și distribuirea faxurilor, reduceri de costuri vizibile și salvarea fiecărui fax primit sau expedit în format digital, ca e-mail sau fișier.

Experiență de peste 10 ani

Mii de clienți activi

Performanțe excelente

Preț competitiv

BENEFICII

- » Raport excelent preț-performanță și recuperare imediată a investiției (ROI).
- » E-mail-to-fax și fax-to-e-mail, prin majoritatea serverelor de mail *on premises* și *cloud-based* (sunt suportate Microsoft Exchange 2000, 2003, 2007, 2010, Office 365™, Lotus Domino, MDaemon, Gmail™).
- » Utilizarea unor linii telefonice existente, folosirea *fax-over-IP* sau conectarea la servicii de fax online pentru faxuri hibride.
- » Automatizarea transmiterii documentelor pe fax, utilizând aplicațiile de business (dacă poate fi imprimat, poate fi trimis și prin fax).
- » Fax din e-mail, dispozitive multifuncționale, aplicații și dispozitive mobile.
- » Elimină nevoia unor mai multe dispozitive de trimitere a faxurilor.
- » Ușor de utilizat și de configurat.



GFI FaxMaker™

Network fax server software for Exchange/SMTP/Lotus

Simplitate în administrare

GFI FaxMaker este ușor de instalat, necesită puține operațiuni de întreținere și se integrează cu clienții de mesagerie, aplicațiile și soluțiile personalizate existente.

Integrare cu procesele de afaceri existente

GFI FaxMaker se integrează cu serverele de e-mail *on premises* sau în cloud, permițând utilizatorilor să trimită și să primească faxuri și mesaje SMS/text utilizând contul de e-mail. Nu mai sunt necesare imprimarea, mersul la un aparat fax, formarea numerelor și așteptarea pentru ca faxul să fie trimis. Nu vor mai exista teancuri de mesaje fax care așteaptă să fie transmise către diverse departamente din organizație. În plus, o companie poate identifica și salva toate mesajele fax în același mod ca și e-mailurile care sunt stocate și regăsite în rețea. Modulul OCR permite utilizatorilor să caute cuvinte sau fraze cheie pentru extragerea rapidă a faxurilor din conturile de e-mail sau din soluțiile de arhivare a e-mailurilor.

Lucrează cu Microsoft Exchange, Lotus Domino, alte servere SMTP și soluții de e-mail bazate pe cloud

GFI FaxMaker se integrează cu Exchange Server 2000/2003/2007/2010 și 2012, prin intermediul unui conector standard Exchange SMTP. Acest lucru face GFI FaxMaker scalabil și compatibil nativ cu noile versiuni și pachete de servicii Exchange. GFI FaxMaker poate fi instalat pe serverul de e-mail sau pe un dispozitiv separat, caz în care nu mai trebuie instalat niciun software pe serverul de e-mail în sine. De asemenea, GFI FaxMaker se integrează cu alte servere populare SMTP, Lotus Domino și soluții de e-mail bazate pe cloud, cum ar fi Office 365 și Gmail.

Fax hibrid

Fax hibrid vă permite să utilizați GFI cu anumite servicii de fax online, oferindu-vă toate funcționalitățile *enterprise* ale unui server fax *on premises*, combinate cu simplitatea tehnică a serviciilor de fax bazate pe cloud. Nu mai sunt necesare linii telefonice, modemuri, plăci de fax sau integrare PABX - doar GFI FaxMaker, împreună cu un cont de utilizator și o conexiune la Internet. Deoarece nu este necesar hardware pentru fax, costurile inițiale sunt mult mai mici. GFI FaxMaker poate fi instalat în medii virtuale, economisind spațiu fizic, reducând consumul de energie și oferind avantajele utilizării unei soluții de server de fax prin rețea.

Fax-over-IP (FoIP)

FoIP vă permite să trimiteți cu ușurință faxuri, utilizând infrastructură IP. GFI FaxMaker se integrează cu furnizorii de servicii deja existenți, PBX IP-enabled sau T.38 compatibil VoIP, pentru a oferi FoIP fără alte cerințe de hardware suplimentare.

Livrare automată pentru mesajele fax primite

GFI FaxMaker poate ruta automat faxurile primite în cutia poștală a utilizatorilor sau la o anumită imprimantă, pe baza unui număr DID/DDI/DTMF sau, opțional, pe baza unor termeni de căutare OCR. Faxurile pot fi transmise, de asemenea, spre un folder public sau atribuit unui multifuncțional conectat la rețea.

Suportă dispozitive multifuncționale (MDF)

GFI FaxMaker 2013, prin intermediul integrării cu Nuance eCopy ShareScan SDK, suportă acum o selecție de dispozitive multifuncționale precum Canon, HP, Konica Minolta, Ricoh și Xerox. Dispozitivele multifuncționale pot trimite acum faxuri de la același sistem, precum utilizatorii și aplicațiile, eliminând nevoia de mai multe linii telefonice la mai multe dispozitive și permițând exploatarea centrală, arhivarea și regăsirea tuturor faxurilor într-un singur loc.

Integrarea Active Directory reduce administrarea

GFI FaxMaker pentru Exchange/SMTP/Lotus a fost proiectat de la zero pentru a minimiza administrarea sa. Se integrează cu Active Directory și, prin urmare, nu necesită administrarea unei baze de date de utilizatori de fax separate. Setările pentru utilizator pot fi aplicate pentru utilizatorii de Windows sau pentru grupuri în mod direct.

Alte caracteristici:

- » Gateway-ul de SMS/mesagerie text permite utilizatorilor să trimită și să primească SMS-uri/mesaje text de la desktop-ul lor.
- » Arhivează faxurile în GFI MailArchiver®, în SQL sau într-o altă soluție de arhivare.
- » Modulele OCR convertesc faxurile la un format text pentru o căutare și regăsire mai rapidă, dar și pentru introducerea mai ușoară a datelor.
- » Suportă contactele Outlook.
- » Multiplică valoarea GFI FaxMaker cu o raportare puternică, prin intermediul Integrat ReportPack.

Descărcați versiunea trial a produsului la <http://www.gfi.com/faxmaker>

Romsym Data distribuitor autorizat al produselor GFI în România

Tel: +4 0213231431

Fax: +4 0213221650

E-mail: romsym@romsym.ro

CUM CONSTRUIM SOCIETATEA VIITORULUI

Trăim într-o societate în continuă schimbare, iar inovația stă la baza acestei dinamici care de cele mai multe ori ne ia prin surprindere. Pentru a putea supraviețui în acest context, trebuie să profităm de fiecare oportunitate care apare pentru a ne reinventa. Am stat de vorbă cu doi dintre keynote speakeri de la How to Web 2014 și am aflat mai multe despre modul și viteza cu care se schimbă lumea în zilele noastre.



Aceste schimbări au loc într-un timp foarte scurt și cu toții suntem conștienți de beneficiile și efectele lor. „O simplă privire aruncată acestor transformări te ajută să înțelegi cât de repede se mișcă totul. Social Media reprezintă un element care a transformat modul în care comunicăm, împărtășim informații. Acesta este doar primul pas pe un lung drum. Mediul este foarte dinamic, iar Social Media ne ajută să ne menținem conectați. Aceasta reprezintă puterea distribuției, ciocnirea dintre

care au loc aici produc schimbări semnificative în viețile noastre. „Zona de Mobile are un impact impresionant asupra transformării societății actuale. Un bun exemplu îl reprezintă alegerile democratice, acolo unde modul de implicare al cetățenilor s-a schimbat, acolo unde ei sunt mult mai activi, iar acest lucru a putut fi observat chiar și în România. (n.r. How to Web 2014 s-a desfășurat imediat după turul 2 al alegerilor prezidențiale de pe 16 noiembrie 2014) La fel, metodele de plăți și modul în care are loc achiziția de bunuri se schimbă. Divertismentul este o altă zonă unde se observă schimbări majore, unde artiști importanți au fost descoperiți pe Youtube. Are loc o democratizare a accesului publicurilor la informație și la piețe, acum fiecare dintre noi are oportunitatea de a

ces, toate au un numitor comun: antreprenorii au căutat în viețile lor o problemă și au rezolvat-o cu ajutorul tehnologiei. Calea spre succes nu este să îți alegi o companie și să produci aceleași lucruri ca și ea, să rezolvi o problemă pe care nu o ai. Trebuie să vii cu modalități mai bune, mai eficiente de a face lucrurile. Așa vei reuși să ajungi la succes,” continuă Chris Chabot.

„Nu putem ști cum va arăta viitorul. Ce putem, însă, observa este că valoarea muncii ca resursă scade din ce în ce mai mult, iar valoarea ideilor crește surprinzător de mult. De aceea, mulți se tem de dispariția joburilor permanente, că sarcinile lor vor fi realizate în viitor de computere și alte dispozitive. Dar ei nu sunt conștienți de faptul că acestea nu le pot înlocui creativitatea, nu pot conecta punctele de care vorbea Steve Jobs. Steve Jobs este și un bun exemplu pentru o persoană care a văzut întregul, nu părțile componente. Calea spre succes este să înveți să fii curios, să îți dezvolti creativitatea. Sistemul de învățământ trebuie să înțeleagă acest lucru, că viitorul nu este în conformitate, ci în creativitate,” a adăugat Paul Papadimitriou.

Cam așa stau lucrurile în prezent. Nu știm cum va arăta viitorul, dar putem bănuși. Conectivitatea, creativitatea, mobilitatea, inovația reprezintă premise pe care se construiește societatea viitorului. Depinde de noi cum vom jongla cu aceste elemente, cum ne vom lăsa pe mâna imaginației pentru a ne transforma, pentru a ne reinventa. □

Ștefania Dinu



două generații, dintre două viziuni. Trebuie să înțelegem că aceasta este realitatea. Cineva născut astăzi va vedea altfel lumea și nici nu ne putem imagina nivelul la care se va ajunge,” declară Paul Papadimitriou, Innovation Strategy.

Unul dintre domeniile arhiprezente în viețile noastre, care este privit și ca unul dintre pionii pe care se construiește societatea viitorului, este acela al mobilității, zona de Mobile. Dezvoltarea și inovațiile

ajunge la succes. Acestea sunt efectele transformărilor și inovațiilor în zona Mobile,” declară Chris Chabot, Digital Innovator.

În acest context, tot mai mulți se gândesc să pornească pe calea antreprenoriatului, să își pună în practică ideile, cu speranța că vor sparge barierele și își vor îndeplini visele. Ce ar trebui să știe înainte să se avânte în acest univers? „Atunci când te uiți la start-up-uri de suc-

HOW

TO

WEB

CONFERENCE

2014

Join us and enhance your knowledge on product management, game development & disruptive technologies, along with 70+ tech leaders who will speak at How to Web Conference!



Michael Ni

Chief Marketing Officer/Senior Vice
President Marketing and Products
Avangate



Dennis Cox

Chief Product Officer,
IXIA



Jason della Rocca

Co-founder and indie evangelist
Execution Labs

BUCHAREST, ROMANIA | 20-21 NOVEMBER

WWW.HOWTOWEB.CO

