

ITCHANNEL

NR. 9, ANUL 5 • IANUARIE 2016 • www.ITChannel.ro • IT MAGAZINE FOR TOMORROW



ADAPTARE ȘI ÎNVĂȚARE PERMANENTĂ, CUVINTE CHEIE PENTRU IT-UL ROMÂNESC

Interviu cu Cristian Barbu, Fondator și Director General IT Smart Systems

>>> pag. 4-6

Soluțiile Veritas, folosite de 86% dintre
companiile din topul Fortune 500

>>> pag. 19

EVOLUȚII PE PIAȚA DE SECURITATE LOCALĂ

>>> pag. 24-25

AMFITEATRUL ȘI LABORATORUL
SUB ASALTUL REVOLUȚIEI DIGITALE

>>> pag. 14-15



tech hub

The community & workspace for tech entrepreneurs



**Join the TechHub Bucharest community
and get access to:**

- a large international network of tech entrepreneurs & startups
- great advice from industry specialists
- local & international investors
- free, weekly events on relevant subjects
- quality networking

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



CONȘTIENTIZAREA NEVOII DE SECURITATE

În lumea conectată de astăzi, nu se mai pune problema dacă vei fi atacat, ci când. Raportul Symantec cu privire la amenințările de securitate online Internet Security Threat Report (ISTR), Volumul 20, expune o schimbare de tactică a atacatorilor cibernetici: se infiltrează în rețele și evită detectarea, atacând infrastructura corporațiilor importante și folosind-o împotriva acestora.

Într-un an record în ceea ce privește vulnerabilitățile de tip zero-day, cercetarea Symantec dezvăluie faptul că pentru crearea și dezvoltarea de patch-uri, companiile de software au avut nevoie în medie de 59 de zile. Atacatorii au profitat de întârziere și, precum în cazul Heartbleed, s-au grăbit să exploateze vulnerabilitatea într-un interval de patru ore.

Între timp, atacatorii avansați au continuat să pătrundă în rețele cu atacuri de spear-phishing bine direcționate, ceea ce a dus la o creștere totală de 8% a victimelor în 2014. O particularitate a fost precizia atacurilor de anul trecut, care au folosit cu 20% mai puține email-uri pentru a-și atinge țintele și au încorporat



Silviu COJOCARU
Redactor-șef ITChannel

mai multe atacuri de tip drive-by download și alte exploatari web.

În acest context, companiile trebuie să investească sume tot mai mari în zona de securitate informatică. Din punct de vedere al investiției în securitate, companiile autohtone realizează investiții destul de mici în raport cu alte țări cu un nivel apropiat de dezvoltare. Veți putea mai multe articole și teste care abordează domeniul securității IT, dar nu numai. Găsiți un articol dedicat evoluțiilor pe piața de open source, un articol dedicat zonei de cercetare și multe alte materiale pe care vă lășăm să le descoperiți.

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)

E-ISSN 2285 – 4967

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

ADAPTARE ȘI ÎNVĂȚARE, CUVINTE CHEIE PENTRU IT-UL ROMÂNESC

INTERVIU CU CRISTIAN BARBU, FONDATOR ȘI DIRECTOR GENERAL IT SMART SYSTEMS

ITC: Fiind înființată în 2002, IT Smart Systems are o experiență importantă pe zona de servicii IT. Puteți trece în revistă momentele importante în dezvoltarea firmei?

Cristian Barbu: Acum, că discutăm despre acest lucru, îmi dau seama că în februarie 2016 se vor împlini 14 ani de la înființare. Iar primul moment cheie a fost chiar în primul an de funcționare a firmei: în trei luni de la începerea activității, aveam deja în producție un proiect de integrare de o complexitate ridicată, cel puțin la standardele la care se afla domeniul intergrării în acel moment, pentru un client din domeniul telecomunicațiilor. Pot spune că am început activitatea în forță.

Acesta a fost primul proiect de integrare din piața românească, așadar s-ar putea spune că am pus bazele unui domeniu care acum este în expansiune permanentă și unul dintre cele mai discutate subiecte din piața de IT locală.

De atunci am crescut constant, ca și echipă, număr de angajați, portofoliu de soluții oferite, portofoliu de clienți, și bineînțeles, cifră de afaceri.

Am crescut constant, dar în planul doi, fără să ne promovăm foarte vizibil soluțiile și competențele, până la un punct în care am constatat că am ajuns la o dimensiune și o maturitate suficient de mari încât să facem un pas înainte, către un dialog direct cu clienții noștri. Acest lucru se întâmpla prin anul 2009 când am început să promovăm și să consolidăm brandul IT Smart Systems în mod coordonat și consecvent. Până în 2009, ne ofeream serviciile indirect, prin intermediul unor integratori mai mari, precum IBM sau Sun Microsystems.

Cât de grea a fost despărțirea de parteneri și mersul pe cont propriu către client? Nu aș caracteriza pro-

cesul drept dificil, nicidecum; a fost transparent, a fost de formalizare a unui fapt deja în derulare. Până la urmă, am făcut schimbări doar din punct de vedere al comunicării, al modului cum ne prezentam în fața clienților.

Pe alte coordonate, alte momente cheie au fost anii 2007 și 2010. În 2007 am decis înființarea unui centru de dezvoltare la Chișinău, în Republica Moldova, iar în 2010 ne-am extins prezența și pe piața din Ucraina, unde am înființat atât o echipă de dezvoltare, cât și o echipă de vânzări.

Deschiderea centrului adițional de dezvoltare de la Chișinău a venit într-un moment în care, pe pia-

ța forței de muncă din România, oferta nu se ridica la nivelul cererii și am fost forțați să ne îndreptăm atenția spre piața externă. Alegerea Chișinăului s-a bazat pe criterii precum: limba comună, proximitatea față de București și calitatea specialiștilor.

ITC: A fost criza începută în 2008 unul dintre momentele importante în dezvoltarea firmei?

Cristian Barbu: Este și anul 2008 un moment important pentru noi, dar poate cu totul diferit față de modul în care a fost resimțită criza de către alți jucători din piața de IT românească. Pentru noi, criza a



„Noi căutăm să ne adaptăm și să ne extindem permanent, pornind de la nucleul de competențe și expertiză pe care îl avem deja și pe care îl extindem pas cu pas. Oricum, este clar că nu putem sta închistați în ceea ce știam să facem bine acum zece ani, ținând cont că nevoile clienților evoluează permanent.”

Cristian Barbu, Fondator și Director General IT Smart Systems

venit ca o oportunitate, și o să vă explic de ce: eram într-un moment de dezvoltare, aveam o excelentă stabilitate, suficientă forță și dorința de a reuși. Crescusem, încă din 2002 organic, fiind o companie integral românească, cu majoritatea clienților din piața locală și eram mai puțin expuși perturbațiilor de pe piețele externe. Nu toate companiile s-au putut adapta la fel de bine, iar unele au ieșit de pe piață lăsând în urma lor un gol pe care am avut și inspirația, și capacitatea de a-l umple. De aceea pentru noi anii 2008-2010 au fost ani de creștere susținută.

ITC: Cum a evoluat compania în cei aproape 14 ani de existență (cifra de afaceri, număr de angajați, cultură organizațională)?

Cristian Barbu: Am pornit singur în februarie 2002, iar la sfârșitul anului 2002 aveam mai puțin de 5 angajați. Sfârșitul anului 2015 ne va găsi cu aproximativ 100 specialiști IT (strict personal de specialitate, în afara personalului suport – financiar, resurse umane, etc). Considerăm că este o creștere spectaculoasă pentru că am pornit de la zero. Nu suntem o subsidiară a unei companii internaționale, nu am pornit cu o bază de clienți sau cu o cifră de afaceri garantată. Cifra de afaceri din anul 2002, anul înființării, a fost de cca. 100.000 Euro, iar în 2015 estimăm că vom avea aproximativ 3.5 milioane Euro, poate chiar mai mult, dar preferăm să lucrăm cu o estimare conservatoare.

Ceea ce nu se vede din cifre, este modul în care am crescut din punct de vedere al culturii organizaționale. Cultura noastră organizațională este un aspect esențial, care ne definește și care ne-a ajutat să obținem succesul în această perioadă.

Am plecat de la antreprenoriat, iar în primii câțiva ani firma s-a identificat cu proprietarul, așa cum se întâmplă, de altfel, cu majoritatea afacerilor de acest tip. Eu eram responsabil de toate aspectele afacerii: relația cu furnizorii, relația cu clienții, livrarea serviciilor, întreținerea aplicațiilor instalate etc.. Între timp, însă, am evoluat către intraprenoriat.

În momentul de față, nici eu, nici restul echipei din top management nu mai suntem prezenți în toate aspectele curente ale afacerii. Colegii noștri au libertatea să abordeze lucrurile cum cred ei că este mai bine, să inoveze și să schimbe astfel încât să răspundă cerințelor clienților și să atingă rezultatele propuse.

ITC: Care sunt elementele care diferențiază modelul de business ISS de cel al competitorilor?

Cristian Barbu: Avantajul nostru cheie în raport cu competiția, ceea ce ne diferențiază în mod clar, chiar dacă nu am conștientizat acest lucru de la început, este ceea ce englezii numesc *reliability*. Adică încredere generată din și bazată pe consecvența noastră în rezultatele obținute de-a lungul timpului. Suntem deja cunoscuți pentru experiența în domeniul de pionierat, aplicabile clienților enterprise, și vedem îndreptându-se către noi clienți care ne analizează portofoliul de proiecte și ne acordă încrederea unei prime colaborări direct în proiecte complexe.

Este cea mai bună dovadă că am reușit în mod constant să nu dezamăgim din punct de vedere al încrederii acordate și acest lucru ne-a ajutat să ne diferențiem. Suntem partenerul și furnizorul pe care

clienții îl sună în momentul în care au o problemă “grea” pe masă.

ITC: Ce ne puteți spune despre expertiza pe zona de business integration? Puteți preciza din ce zone provin clienții? Vă rugăm să ne furnizați câteva date relevante despre un proiect pe această zonă (număr de aplicații integrate, zile de consultanță etc.)?

Cristian Barbu: Soluțiile noastre se adresează clienților enterprise, cu mii de angajați, cu zeci de sisteme complexe, care au nevoie de un mediu IT de nivel avansat. Aceasta ne limitează la un număr restrâns de clienți, undeva în top 50 companii din România. Cu toate acestea, cel puțin în proiectele de integrare, avem referințe din domenii precum telecomunicații, financiar-bancar, retail, oil&gas, utilități.

Abordarea noastră față de domeniul integrării este una extensivă, acoperind aproape toate soluțiile cuprinse de acesta: *information integration* – transfer de volume mari de date între aplicații, *application integration* – transfer de mesaje între aplicații, integrare de procese, integrare de conținut. Avem expertiză în toate aspectele, atât de business cât și tehnologice, care intră sub incidența acestui domeniu.

Ca proiect reprezentativ, alegerea este simplă: proiectul telecom cu care am început activitatea în 2002, pe care am continuat să îl extindem și să îl dezvoltăm în toată această perioadă. Cred că sunt în prezent peste 100 de aplicații și 500 de fluxuri de integrare. Ca efort, am încetat să mai contorizez acum câțiva ani, când am ajuns la 10.000 *man-days* în proiect.

ITC: În mod similar, puteți preciza câteva elemente definitorii privind expertiza pe zona de identity management?

Cristian Barbu: Identity Management este un domeniu de expertiză pe care l-am dezvoltat începând cu 2007. Deși are o istorie mai scurtă decât zona de integrare, a fost o evoluție cel puțin la fel de spectaculoasă.

loasă. Unul dintre cele mai interesante și cel mai provocator proiect de identity management din momentul de față are peste 2 milioane de utilizatori, 35000 utilizatori unici zilnic, simultan se conectează cca. 5000 utilizatori. Proiectul se derulează tot în telecom.

ITC: Se discută despre o criză de specialiști IT, firmele găvind unele cu dificultate angajații dorți. Care este opinia Dvs din perspectiva unui angajator? Care este „profilul” angajatului ideal? Ce tip de specialiști căutați?

Cristian Barbu: Într-adevăr, lipsa de specialiști este o problemă acută în momentul de față, care nu ne afectează doar pe noi, ci și pe alți jucători de pe piața de IT românească. Statisticile arată un decalaj de 75.000-80.000 de specialiști, față de un necesar estimat la 140.000 de persoane la nivelul întregii indus-

tirii. Acest lucru este resimțit de fiecare angajator.

Pe de altă parte, totuși, cred că, în ciuda acestei constrângerii din piață, încă facem o treabă bună în a crește echipa. Încă mai găsim oameni curioși, creativi, care vor să învețe, să aplice ce au învățat și să spună „da” provocărilor. Angajații noștri sunt oameni în care noi am văzut aceste premise și cărora le-am dat o șansă. Uneori am investit încredere „în alb”, în oameni care veneau din cu totul alte domenii decât IT, sau direct de pe băncile școlii, cu care am câștigat extraordinar de mult. Ne mândrim cu faptul că avem oameni valoroși în echipă, unii chiar cu statut de Parteneri. Ne place să ne vedem ca un angajator care oferă un mediu de lucru provocator, unde fiecare poate să se dezvolte.

ITC: Cum au evoluat în această perioadă clienții companiei (existenți sau potențiali) din punct de vedere al complexității proiectelor implementate/ cerințe și așteptări/ sumele pe care sunt dispuși să le investească în această zonă?

Cristian Barbu: Dacă ne uităm de unde am plecat noi în 2002, atunci diferențele sunt majore. Pe atunci, companiile erau încadrate în tiparul în care își creau propriile echipe cu care dezvoltau cele necesare din punct de vedere IT: făceau rețelistică, administrare de servere, creau sisteme informatice proprii. Și, de cele mai multe ori, achizițiile constau în „fiare” - servere, echipamente de rețea, eventual baze de date. Să vinzi software era o activitate exotică. Astfel percepeam noi piața IT în perioada de început a afacerii. Iar acum, ei bine, este o provocare să ții pasul cu cererea clienților. Sunt la curent cu evoluția soluțiilor IT, li se generează din interior probleme din ce în ce mai diverse și caută soluții la cheie care să funcționeze în organizație. Așadar, și activitatea noastră este de o cu totul altă natură. Noi căutăm să ne adaptăm și să ne extindem permanent, pornind de la nucleul de competențe și expertiză pe care îl avem deja și pe care îl extindem pas cu pas. Oricum, este clar că nu putem sta închiștați în ceea ce știam să facem bine acum zece ani, ținând cont ca nevoile clienților evoluează permanent.

O altă schimbare pe care o observăm este faptul că structura bugetelor evoluează, o parte din ce în ce mai mare din costurile cu angajații și sistemele dezvoltate intern sunt direcționate către soluții avansate și mai sofisticate, cel puțin la clienții enterprise, pe care îi vizăm noi. Cea mai mare dinamică o constatăm în domeniul prezenței online și mobile, sub forma unor portaluri care aduc cu ele probleme de scalabilitate, performanță, securitate, dar și integrare cu sistemele de back-end.

Camelia Cojocaru

ISS FACTS & FIGURES

- **Peste 14 ani de palmares în proiecte IT complexe de consultanță și implementare de servicii, software, hardware;**
- **Două centre de dezvoltare în România și Republica Moldova;**
- **Parteneri de vanzari din Europa (Austria, Finlanda, Slovacia, Marea Britanie, Ucraina) și SUA;**
- **Peste 100 de certificări tehnice de la IBM, Oracle, Symantec, Cisco, Websense și alți furnizori de tehnologie;**
- **IBM Premier Business Partner;**
- **Oracle Gold Business Partner;**
- **Symantec Gold Partner, specializat DLP Partner, Consulting Service Partener;**
- **Peste 10 clienți companii enterprise din domeniile: Telecom, financiar-bancar, utilități și sectorul public;**
- **Proiecte livrate în România, precum și în regim near-shore / off-shore (UE, SUA, Republica Moldova, Ucraina, Australia)**



THINK AGILE

Cegeka România, liderul local în servicii de programare Agile, a adus în această toamnă la București seria de evenimente European Agile Tour. Patru experți în metodologiile Agile, cinci cursuri și patru luni în care programatorii juniori și seniori au învățat de la cei mai buni trainerii despre “agile software architecture”, Java și .NET development, agile project management și, nu în ultimul rând, despre sistemul Kanban. Arie van Bennekum, unul dintre co-autorii Agile Manifesto, ne-a oferit mai multe detalii legate de conceptul Agile.

ITCHANNEL: Aș vrea să vorbim puțin despre Agile Manifesto, pentru că se împlinesc 14 ani de când a fost creat acest concept, acest mod de gândire. Care a fost evoluția acestui concept?

Arie van Bennekum: Cred că sunt multe de spus. Am început să lucrez la dezvoltarea acestui model în 1994, iar în toți acești ani după Agile Manifesto am încercat să instruiesc clienții pentru îmbunătățirea continuă a muncii. Diferența față de perioada de început, este că vezi din ce în ce mai mulți oameni integrându-se în sistemul Agile. Cred că astăzi, dacă ești o organizație inteligentă, alegi metodele Agile care te vor ajuta să menții aceleași principii, valori și beneficii în dezvoltarea de soluții. În acest sens, vorbim din ce în ce mai mult despre asamblarea acestor metode.

ITCHANNEL: Să vorbim și despre Kanban, model care a apărut în industria auto. Care sunt beneficiile pe care le aduce pentru dezvoltarea de software?

Arie van Bennekum: Modelul Kanban oferă multiple avantaje în dezvoltarea de software. Dacă într-o fabrică, principiile Kanban ajută la controlul fluxurilor de lucru, Kanban aplicat în dezvoltarea de software, permite

creșterea eficienței echipelor IT folosind concepte precum “Limit Work in Progress” și “Continuous Improvement”.

ITCHANNEL: A existat o mutare spre zona de mobilitate. Se observă o schimbare în utilizarea Agile?

Arie van Bennekum: Ceea ce știu este că utilizatorii finali sunt expuși la din ce în ce mai multă informație. Totul este inteligent, astfel că ei cunosc mai multe lucruri despre posibilitățile reale. Dacă ne uităm în întreaga lume, comunitățile de utilizatori finali s-au înmulțit considerabil datorită dispozitivelor mobile; oamenii au acces la aplicații și pot dezvolta la rândul lor aplicații mobile tot mai simplu. Faptul că ne-am mutat de la automatizarea birourilor la lumea mobilă înseamnă că se lucrează mai mult decât acum 50 de ani și se folosesc o mulțime de aplicații pe care noi nici nu ni le imaginăm acum ceva timp. Agile te ajută să te adaptezi la aceste schimbări. Cred că și competiția pe această piață ne determină să ne menținem la performanțe înalte, iar Agile poate oferi suportul necesar.

ITCHANNEL: Spuneți-ne câteva cuvinte despre sesiunea de training pe care o susțineți în București și despre colaborarea cu Cegeka?

Arie van Bennekum: Este pentru a treia oară când ajung în București, dar am mai fost și la Craiova și la Cluj. Cred că la nivel de dezvoltare și de expertiză, România se află pe un loc fruntaș. Pentru mine, acest tip de training este foarte ușor de realizat în România; oamenii de aici vorbesc foarte bine limba engleză, spre deosebire de alte țări din Europa. Aici se pot ține training-uri complexe și pot fi realizate parteneriate. Consider că România este o țară matură și cu perspective bune. Cegeka ne-a ajutat să înțelegem aceste aspecte. Personal, doresc ca oamenii să plece de la aceste training-uri cu câteva idei pe care să dorească să le aplice începând de a doua zi.

ITCHANNEL: Și o ultimă întrebare: Agile este ceva ce vrei să fii sau ceva ce vrei să faci?

Arie van Bennekum: Cred că Agile tinde să devină un mod de a fi. Trebuie să ne îndepărtăm de această idee conform căreia putem proiecta și defini o soluție complexă fără a aplica principiile Agile.

BILANȚ ENTERSOFT: ÎN 2015 CLIEȚII AU INVESTIT ÎN SOLUȚII SOFTWARE VERSATILE

URMEAZĂ UN AN 2016 CU CREȘTERE MAI ACCELERATĂ DECÂT PIAȚA

Anul 2015 a fost pentru echipa Entersoft unul de consolidare a business-ului și de extindere a portofoliului de clienți în mai multe domenii.

Versatilitate și diversitate

Numărul proiectelor locale noi pe care Entersoft le-a derulat în 2015 a crescut cu peste 20% dar, totodată, și distribuția clienților pe domenii s-a diversificat foarte mult. Mai mult, au apărut și proiecte prin rețeaua de parteneri în care compania a investit în ultimii ani. În acest an, spre exemplu, prin semnarea acordului de parteneriat cu Wippo IT din Republica Moldova, compania a început să atragă activ clienți din țara vecină.

Din industria de carte s-au alăturat Entersoft în acest an mai întâi Editura Univers Enciclopedic și, către final de an, Grupul Editorial ALL, astfel încât, în prezent, prin soluțiile ERP ale companiei se derulează peste 30% din întreaga piață de carte din România. Printre ceilalți clienți din acest domeniu se numără Grupul Editorial Litera, Grupul Editorial Corint, elefant.ro, Editura Diana și Baroque Books & Arts.

Soluțiile de business Entersoft și-au demonstrat versatilitatea și în 2015 au atras clienți din multe domenii precum retail și distribuție, publicitate, producție de materiale de marketing, echipamente medicale, modă sau construcții.

Proiecte internaționale

Totodată filiala din România a fost implicată și în derularea unor proiecte pe care Entersoft SA le desfășoară la

nivel regional pentru companii de anvergură.

Dintre cele mai importante proiecte regionale derulate în acest an, cel cu Antisel, un furnizor de aparatură medicală, este unul dintre cele mai recente. Început de echipa Entersoft din Grecia, proiectul s-a extins ulterior în

“Fiecare proiect internațional unde este nevoie să ne adaptăm la o nișă specifică de business sau la o anumită piață demonstrează o dată în plus că Entersoft este o soluție deseori mai potrivită pentru organizarea și gestionarea unui business decât multe dintre platformele locale sau chiar și decât cele ale marilor jucători”, spune Cristi Cozic, Country Manager Entersoft România.



Nu doar Antisel a ales să își organizeze activitatea din România cu Entersoft, dar și Vans, celebrul producător de îmbrăcăminte și încălțăminte, a optat recent pentru Entersoft ERP, alături de modulul de retail, specific pentru activitatea comercială derulată de client. Vans este, de asemenea, unul dintre proiectele derulate de Entersoft regional, platforma fiind implementată și în Grecia.

Extinderea proiectelor mari

JTI este unul dintre cei mai mari clienți ai Entersoft și compania care reușește cel mai des să provoace echipa Entersoft în găsirea unor soluții personalizate, cât mai apropiate de nevoile sale de business. Recent, Entersoft a anunțat că va migra în perioada următoare pe terminale iPad Mini toată forța de vânzări

Bulgaria și România, atât cu platforma ERP, cât și cu modulele specifice pentru furnizorii de aparatură sau echipamente medicale, precum cel de service.

a JTI, într-un proiect complex de actualizare a soluției integrate Entersoft Mobile SFA.

Astfel, întreaga echipă de vânzări a

JTI va fi dotată cu peste 200 de terminale mobile iPad Mini pentru creșterea operativității în activitatea comercială de zi cu zi. Migrarea la echipamente mai moderne este însoțită și de un upgrade software. Agenții vor avea acces prin noua versiune Entersoft Mobile SFA la calendare, hărți, rapoarte grafice și alte funcționalități.

Tot în 2015 s-a început extinderea soluțiilor implementate la elefant.ro și la Grupul Editorial Litera datorită creșterii activității celor două companii și mai ales a gradului de complexitate a operațiunilor de achiziții și de vânzare.

O soluție pentru toate bugetele

“Dacă 2014 a fost un an mai mult de tatonare pentru multe dintre companii, în 2015 s-a simțit o dezghețare a bugetelor de investiții în software. Doar că, după atâția ani de incertitudini, managerii români sunt foarte atenți pe ce și cum cheltuie bugetele. Astfel, în acest an a fost prezentă mai mult decât oricând întrebarea: Cum finanțez achiziția?”, explică directorul Entersoft România.

Drept răspuns, Entersoft a scos pe piață un întreg arsenal de opțiuni financiare. Astfel, în 2015, clienții au avut posibilitatea de a cumpăra soluțiile Entersoft în leasing urmând a plăti contravaloarea licențelor în maximum 3 ani, prin partenerii financiari ai companiei, dar și în sistem SaaS, cu abonament și totodată au putut opta dacă achiziționează soluțiile în versiunea cloud nemaifiind nevoiți să inves-

tească în infrastructură hardware. Alți clienți au optat în continuare pentru soluțiile Entersoft on premises.

“De multe ori însă, în acest an, clienții ne-au solicitat pentru a participa împreună cu ei la accesarea de fonduri europene pentru investiții. Practic, am reușit în 2015 și vom continua și în 2016 să oferim companiilor soluții complete, la cheie, astfel încât să le ajutăm nu doar să își gestioneze mai bine afacerile, dar și să investească eficient în următorii ani”, explică Cristi Cozic.

2016, un an pe creștere

Anul următor va începe în forță pentru Entersoft, în parte pentru că multe dintre proiectele angajate la finalul acestui an trebuie finalizate în primul trimestru din 2016. “Totodată, sperăm

ca în 2016 să atragem în rețeaua noastră de parteneri mai multe companii cu influență regională care să identifice acele companii din țară care doresc să investească în soluții de business integrate și să se alinieze la noile tendințe tehnologice”, explică Cristi Cozic.

Compania se așteaptă totodată la o migrare tot mai accentuată către mobilitate, multe dintre companii fiind interesate chiar din acest an să optimizeze resursa timp în activitatea zilnică a propriilor angajați.

“Ne așteptăm ca, per total, să avem o creștere în 2016 de două ori mai rapidă decât piața în sine. Conform unor evaluări personale, piața ar urma să evolueze cu 10% în 2016, iar Entersoft va fi cu siguranță peste 20%”, este convingerea directorului Entersoft România.



“Entersoft Business Suite este o soluție eficientă, ușor de administrat și de personalizat.

În elefant.ro, reușim să avem cu ajutorul Entersoft o evidență clară a vânzărilor și stocurilor, să optimizăm procesele de aprovizionare, livrare, importuri de date. Apreciam faptul că soluția este bine integrată cu alte aplicații IT pe care le utilizăm și, cel mai important, cu platforma eCommerce (site-ul) și cu cea de depozit (Warehouse Management System). Mai mult, cu Entersoft dezvoltăm ușor orice rapoarte solicitate din diverse departamente, de la cele pentru echipa de management, până la cele financiare și operaționale.”

George Plumbuitu, Head of Operations la elefant.ro



ERP |
CRM |
retail |
mobile |
e-commerce |





Bogdan MARCHIDANU

Soluțiile open source sunt la ora actuală în continuă expansiune de cucerire a pieței. Ceea ce cu cincisprezece ani în urmă debuta ca un fenomen de mici dimensiuni pe piață s-a transformat acum în curent mainstream și are toate șansele să fie dominant în viitorul apropiat.

O PIAȚĂ ÎN CONTINUĂ CREȘTERE

Analiștii obișnuiți cu termenii de război și cucerire de piață au afirmat la începutul acestui an că sunt toate elementele întrunite ca să se afirme că soluțiile IT open source au câștigat deja războiul dus cu soluțiile IT proprietare. Deși nu există statistici certe care să certifice asemenea afirmații pe baza datelor concrete, anumiți indicatori arată că acești analiști au în bună măsură dreptate.

Unul dintre acești indicatori se regăsește în zona supercomputerelor. Top 500.org publica încă de la începutul acestui an faptul că 485 din cele mai mari 500 super-computere din lume rulează sub o formă sau alta de Linux ca sistem de operare. Există doar un singur supercomputer care rulează sub Windows.

Iar dacă se ia în calcul numărul de core-uri implicate, cifrele devin copleșitoare. Linux este regăsit pe mai bine de 22.850.000 de procesoare, în vreme ce Windows este regăsit pe doar puțin peste 30.000. Aceste cifre arată clar nu doar faptul că sistemul Linux domină acest segment, ci și faptul că acest sistem de operare este deosebit de puternic pe sistemele mari și foarte mari.

Un alt indiciu este oferit de segmentul serverelor web. Soluțiile open source domină acest segment de aproape 20 de ani, ceea ce în sine reprezintă un record. Desigur, Microsoft nu a stat cu mâinile în sân și ofensiva permanentă a acestei companii a avut în mod constant perioade de rezultate interesante. De ce? Conform unor analize de piață, extinderea site-urilor agregate de adverti-

sing, site-uri cu un conținut propriu foarte redus și care preferă să folosească Microsoft IIS ca soluție optimală, a dus la micșorarea distanței dintre cotele de piață deținute de soluțiile open source versus soluțiile proprietare.

În ciuda acestui fapt, rezultatele publicate de entități de supraveghere a pieței precum Netcraft, arată că soluțiile open source continuă să domine piața și există prea puține motive ca lucrurile să se schimbe în viitorul apropiat. Serverele Apache dețin peste 50% din piața serverelor de conținut activ, urmate fiind de cele care folosesc nginx, cu aproape 15%. Ofensiva fermelor de publicitate a făcut ca soluția Microsoft să ajungă să dețină doar aproape 12% din piață, cu șanse de creștere importantă deștul de reduse din pricina naturii site-urilor care folosesc această soluție. Per ansamblu, soluțiile open source dețin aproximativ 65% din piața serverelor web active, o performanță suficient de bună, chiar dacă nu se ridică la nivelul celei de pe segmentul supercomputerelor.

Prezent și viitor

În mod evident, segmentele super-computere și servere web reprezintă o imagine a trecutului perpetuată în prezent și, mai mult ca sigur, continuată în viitorul previzibil. Cu toate acestea, există alte segmente extrem de importante ale pieței care caracterizează prezentul (nu prea dispun de trecut) și, mai ales, viitorul. Iar cele mai importante trei dintre ele sunt cloud computing, mobilitatea și Internet of Things.

Pe segmentul cloud compu-

LIFESIZE - SOLUȚII DE TELECONFERINȚĂ ÎN CLOUD

LifeSize s-a impus drept una dintre companiile inovatoare în domeniul soluțiilor de teleconferință. În anul 2005, LifeSize a lansat prima soluție High Definition, iar în 2014 a fost prima companie care a realizat o soluție end-to-end de teleconferință în cloud. Comparativ cu variantele tradiționale de teleconferință „on premises”, soluțiile în cloud pot avea costuri reduse cu peste 70%. LifeSize este o companie independentă din grupul Logitech, valoarea achiziției din 2009 fiind de 405 milioane. Cu prilejul unui eveniment organizat la București, am stat de vorbă cu Marco Michieluzzi (Sales Director Central Europe & Turkey - LifeSize) despre orientarea spre zona de cloud a companiei.

„Avantajele unei soluții de teleconferință în cloud sunt multiple. Printre acestea se numără gestionarea unitară a conturilor și a drepturilor de acces, precum și posibilitatea de a se conecta la soluție diverse tipuri de utilizatori (angajați, parteneri de afaceri, candidați pentru diverse posturi din companie, în cazul în care se realizează interviul prin sistemul de teleconferință etc.). De asemenea, compania care implementează soluția în cloud nu mai trebuie să investească în soluții accesorii pe zona de securitate, toate acestea fiind deja încorporate în soluția oferită de LifeSize (e.g. firewall, soluții de criptare etc.).” a precizat Marco Michieluzzi, Sales Director Central Europe & Turkey - Lifesize.

Adopția soluțiilor în cloud

L-am întrebat pe Marco, dacă a constatat diferențe majore între

adopția soluțiilor în cloud în regiunea sa vs. țările dezvoltate: „Fără îndoială, există piețe mature în ceea ce privește adopția cloudului, cum ar fi USA, Marea Britanie sau Germania. Cu toate acestea, piețe precum România prezintă un potențial imens pentru noi, înregistrându-se un trend foarte bun pentru adopția soluțiilor de acest tip. Flexibilitatea și costurile mai reduse în raport cu soluțiile <<on premises>> sunt principalele motive care au condus la creșterea gradului de adopție. Suplimentar, cloudul a permis și companiilor mici să implementeze soluțiile de teleconferință profesionale LifeSize. În varianta <<on premises>> costurile erau destul de prohibitive pentru această categorie de companii.”

Strategia LifeSize

„Principalele direcții de dezvoltare ale companiei privesc zona

de mobilitate și cloud. În aceste zone, considerăm că se vor înregistra cele mai importante evoluții tehnologice pentru soluțiile de teleconferință. Suplimentar, vom investi în parteneri și ne bucurăm că Veracomp este unul dintre cei mai mari parteneri din regiune. Veracomp este cel mai bun Value Added Partner din România, având o echipă de profesioniști capabilă să răspundă prompt cererilor resellerilor și clienților locali.” a completat Marco Michieluzzi.

Veracomp Europe a fost înființată în 2007, iar de atunci a înregistrat o evoluție permanent ascendentă. De la începutul activității, Veracomp a implementat un model specific pentru businessul de distribuție.

„Atunci când am deschis Veracomp în România, am realizat prima investiție într-un sistem de teleconferință LifeSize. A fost una dintre investițiile care s-au recuperat cel mai rapid. Călătoriile prin țară la parteneri au fost înlocuite cu teleconferințe, înregistrând astfel o importantă economie de timp și o reducere de costuri. Soluția LifeSize și-a găsit multiple utilizări de-a lungul timpului: traininguri pentru parteneri și clienți, asistență tehnică la distanță, interviuri de angajare și multe altele.” a precizat Călin Maței, CEO - Veracomp.

Silviu Cojocaru

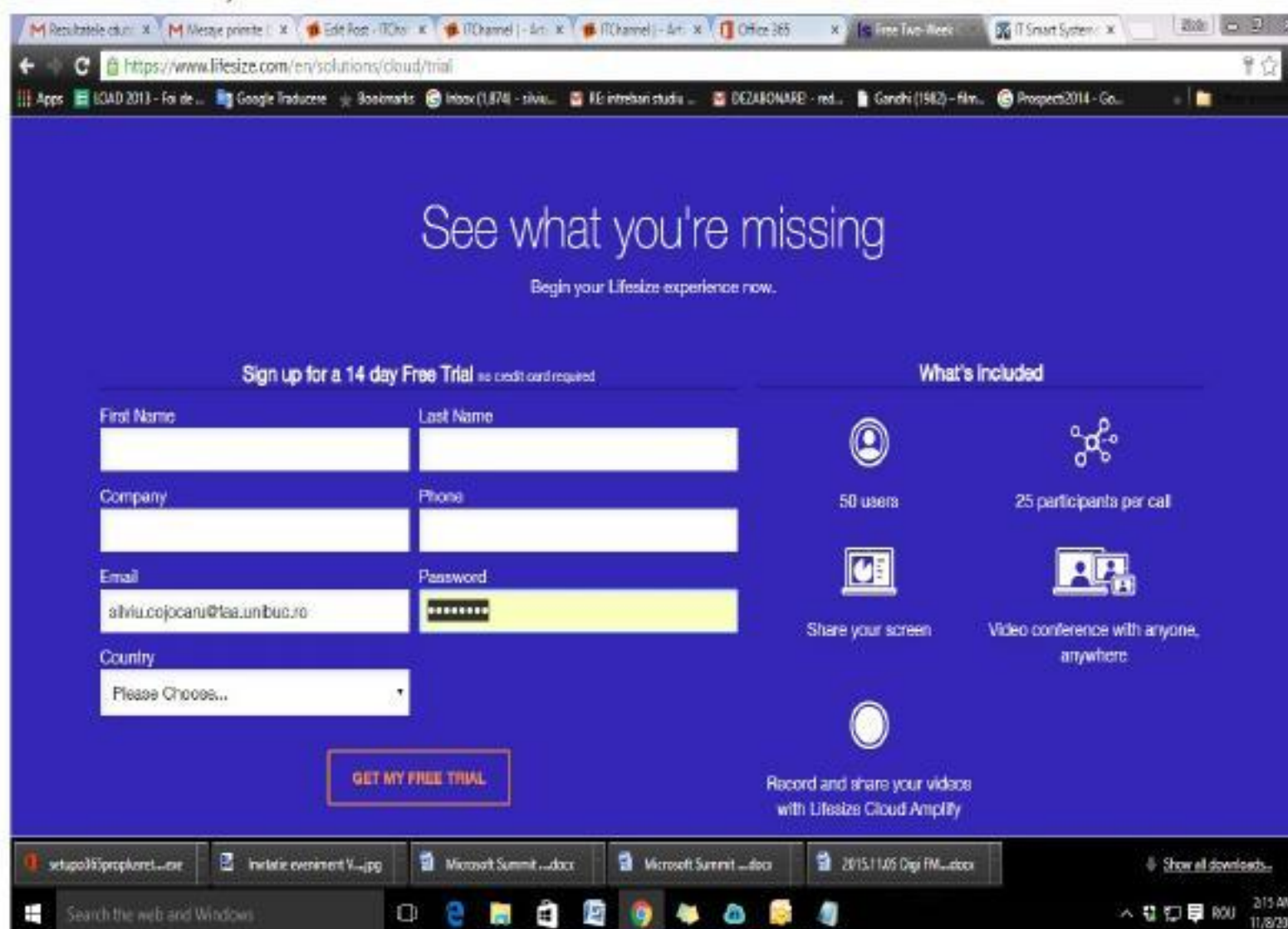


Test - LifeSize

LifeSize a fost primul jucător care a oferit o soluție completă de teleconferință în cloud. Am testat recent soluția trial, oferită pe site-ul producătorului, și vă voi prezenta câteva concluzii ale testului în materialul ce urmează.

Pasul 1 - Crearea contului

LifeSize se bucură de o interfață extrem de simplă și fluidă, bazată exclusiv pe elemente vizuale de configurare. În unele cazuri, apar elemente de tip wizard, care te îndrumă pas cu pas în realizarea unor operațiuni mai complexe, contul demo realizându-se prin parcurgerea unui astfel de element. Într-o primă etapă, este completat formularul pe secțiunea trial, urmând ca apoi se fie descărcată aplicația client și să fie adăugați utilizatorii. Contul trial vine cu suport pentru 50 de utilizatori care pot fi adăugați la versiunea de evaluare și un număr maxim de 25 de utilizatori care se pot conecta efectiv la o teleconferință. De asemenea, sunt disponibile funcții pentru partajarea ecranului (foarte utile pentru programele de training la distanță) și posibilitatea de a înregistra teleconferințele. În afara aplicației desktop și a interfețelor Web, sunt disponibile aplicații pentru Apple iOS și Android.



Pasul 2 - Interfața

Interfața este punctul forte al programului, fiind extrem de simplă și intuitivă. Am lucrat atât cu interfața aplicației desktop, cât și cu interfața aplicației Web

(în browserele Chrome și Firefox). Se remarcă bara din stânga, care oferă acces rapid la principalele funcționalități ale sistemului:

- MEETING - permite gestionarea teleconferințelor
- DIRECTORY - prin intermediul căreia se poate implementa o ierarhie de contacte la nivelul organizației sau cu utilizatori din afara organizației.
- RECENT - este un log util al ultimelor acțiuni realizate în aplicație
- CHAT - pentru zona de mesagerie text, foarte utilă în comunicarea în teleconferințe
- VIEW- se pot vizualiza teleconferințele înregistrate
- INVITE - invitații (a se vedea pasul 3)

Pasul 3 - Invitații

Din bara din stânga puteți trimite foarte rapid invitații la teleconferințe. Aplicația este integrată cu Outlook, unul dintre cei mai răspândiți clienți de mail în mediul de business, generând automat emailul sau intrarea în calendar. Practic, în invitație este disponibil un singur link, prin intermediul căruia utilizatorii pot începe rapid teleconferința prin interfața Web, folosind Chrome sau Firefox, fără a fi necesară instalarea unei aplicații desktop.

Pasul 4 Teleconferința propriu-zisă

La pornirea teleconferinței, apare suplimentar o bară în partea inferioară a ecranului. Prin intermediul acesteia, se poate opri/porni microfonul sau webcamul, existând posibilitatea de inițializa înregistrarea teleconferinței (stocarea acesteia făcându-se tot în cloud) și iniția partajarea ecranului.

Concluzii

Am testat cloud Lifesize pentru 15 utilizatori concomitenți la o teleconferință, iar rezultatele au fost foarte bune. Nu am înregistrat latențe și diferențe între coloana video și audio. Interfața este bine realizată și este important de subliniat eficiența componentei Web. Nu în ultimul rând, este de menționat că soluția este integrată cu toate standardele și producătorii notabili de pe piața soluțiilor de teleconferință (Polycom, Cisco, Radvisio/Ava-ya și Skype for Business).

Silviu Cojocaru

AMFITEATRUL ȘI LABORATORUL SUB ASALTUL REVOLUȚIEI DIGITALE

Despre activitatea de cercetare din domeniul Geografiei Umane și Economice, despre rolul IT-ului în această activitate, am stat de vorbă cu dl. Conf.Univ.Dr. Daniel Peptenatu, din cadrul Facultății de Geografie, Departamentul Geografie Umană și Economică al Universității din București, director al Centrului de Analiză Integrată și Management Teritorial (CAIMT).

Revoluția digitală în educație este în plin avânt, și afectează mai mult decât sălile de cursuri și amfiteatrele universităților, așa cum ar părea la o primă vedere. În egală măsură, cercetarea academică se confruntă cu un impact puternic din partea tehnologiei informației. Impactul activităților de cercetare academică se poate resimți în multe aspecte ale vieții noastre, inclusiv în domenii precum economia, medicina și comportamentul uman – ca să menționăm, câteva dintre cele mai <<vizibile>> domenii. Așadar, un lucru este clar:

tehnologia a devenit noua coloană vertebrală în amfiteatre și laboratoare.

Pe partea de cercetare, eficientizarea proceselor de analiză minuțioasă a datelor rezultate în urma cercetărilor a început la sfârșitul anilor 60, când lumea academică a început utilizarea de aplicații software, precum cele statistice,



pentru a face calcule și analize complexe. De asemenea, GIS (Geographic Informational Systems) a avut un rol important în cercetarea științifică geografică. În plus, utilizarea tehnologiei a permis, mai apoi, reducerea potențialelor erori umane, creșterea vitezei procesului de cercetare, dar și capacitatea de a analiza și interpreta cantități din ce în ce

mai mari de date.

Activitatea de cercetare științifică nu este numai o componentă obligatorie a învățământului universitar, este, totodată, o activitate ce conferă prestigiu unei universități, acesta este și motivul pentru care majoritatea clasamentelor internaționale din domeniul universitar includ dominant criterii și indicatori referitori la cercetarea științifică, atunci când urmăresc să stabilească „world-class universities”. Mai mult decât atât, reconfigurarea și optimizarea activității de cercetare permit dezvoltarea unor noi generații de absolvenți bine pregătiți, precum și creșterea capacității de inovare și competitivitatea unei națiuni.

Domeniul de cercetare

“CAIMT este un centru de cercetare din cadrul Universității din București. Derulăm o gamă largă de proiecte de cercetare avansată fundamentală și aplicativă. Un exemplu recent îl reprezintă proiectul privind dezvoltarea capacității de planificare strategică pentru o sută de orașe din România, la nivelul organizațiilor publice locale.”, declară dl Peptenatu. “Dezvoltăm tot-



odată, în prezent, o serie de idei rezultate în urma altor proiecte, idei pe care le reluăm acum în extenso și în context mai larg.”

Sunt tinerii interesați de cercetarea avansată? Ei bine, se pare că doritorii nu lipsesc. Un centru de cercetare, precum CAIMT, urmărește permanent antrenarea studenților și absolvenților în activități de cercetare științifică. Conform celor declarate de dl. Peptenatu, aproximativ 40 de cercetători se implică anual în proiecte de cercetare, dar mai puțin de o treime din aceștia continuă după perioada de probă. Motivele sunt diferite: unii se îndreaptă către alte oportunități, iar pentru alții, conformarea cu standardele profesionale este dificilă.

“Calitatea de cercetător științific cere și sacrificii, pe care nu mulți sunt dispuși să le accepte. Îmbucurător este faptul că aproximativ o treime dintre cei care se alătură proiectelor noastre rămân și după perioada de acomodare, ceea ce ne face optimiști cu privire la dezvoltarea proiectelor viitoare. CAIMT caută să impună standarde pentru cercetătorii care doresc să facă parte din echipă, precum un scor H de cel puțin 2, un progres de cel puțin 1 scor H pe an. Avem permanent în vedere standardele Web of Science.”

“Ceea ce doresc să subliniez este că noi nu doar pretindem aceste standarde. În cadrul Centrului, ajutăm fiecare cercetător să atingă aceste standarde. În primul rând, Centrul asigură integral finanțarea cercetărilor, asigură acces la publicații științifice de top, și nu în ultimul rând, oferă acces la baze de date extinse pentru procesare și analiză, indispensabile în proiectele de cercetare.” a completat dl. Peptenatu

Printre proiectele de referință, este de



Centrul de Analiză Integrată și Management Teritorial (CAIMT)

Centrul de Analiză Integrată și Management Teritorial are drept scop dezvoltarea unor programe de cercetare avansată fundamentală și aplicativă, și antrenarea studenților și absolvenților în cercetarea științifică. Printre obiectivele Centrului se numără atragerea de fonduri pentru susținerea unor programe de cercetare avansată în analiza integrată și managementul teritoriului, diseminarea rezultatelor științifice la nivelul fluxului internațional de publicații, dar și impunerea unui standard științific în cercetarea avansată și managementul teritoriului, în conformitate cu standardele internaționale consacrate. CAIMT își propune dezvoltarea permanentă și promovarea unor metodologii de analiză integrată a teritoriului. Centrului îi sunt afiliați în acest moment 14 cercetători.

menționat că Centrul de Analiză Integrată și Management Teritorial a finalizat cercetările privind presiunea economică asupra fondului forestier din România. Proiectul a avut ca punct de plecare rezultatele obținute de o echipă de cercetători condusă de Hansen M.C., care au publicat în Science articolul High-Resolution Global Maps of 21st-Century Forest Cover Change. Pornind de la aceste rezultate, au fost realizate corelații între suprafețele defrișate și dinamica economică a sistemelor teritoriale în care s-au defrișat suprafețe importante. De asemenea, s-au comparat suprafețele, raportate de instituțiile statului ca fiind defrișate, și situația reală din teren. Analizele s-au realizat la nivel de unitate administrativă, pentru perioada 2000-2012.

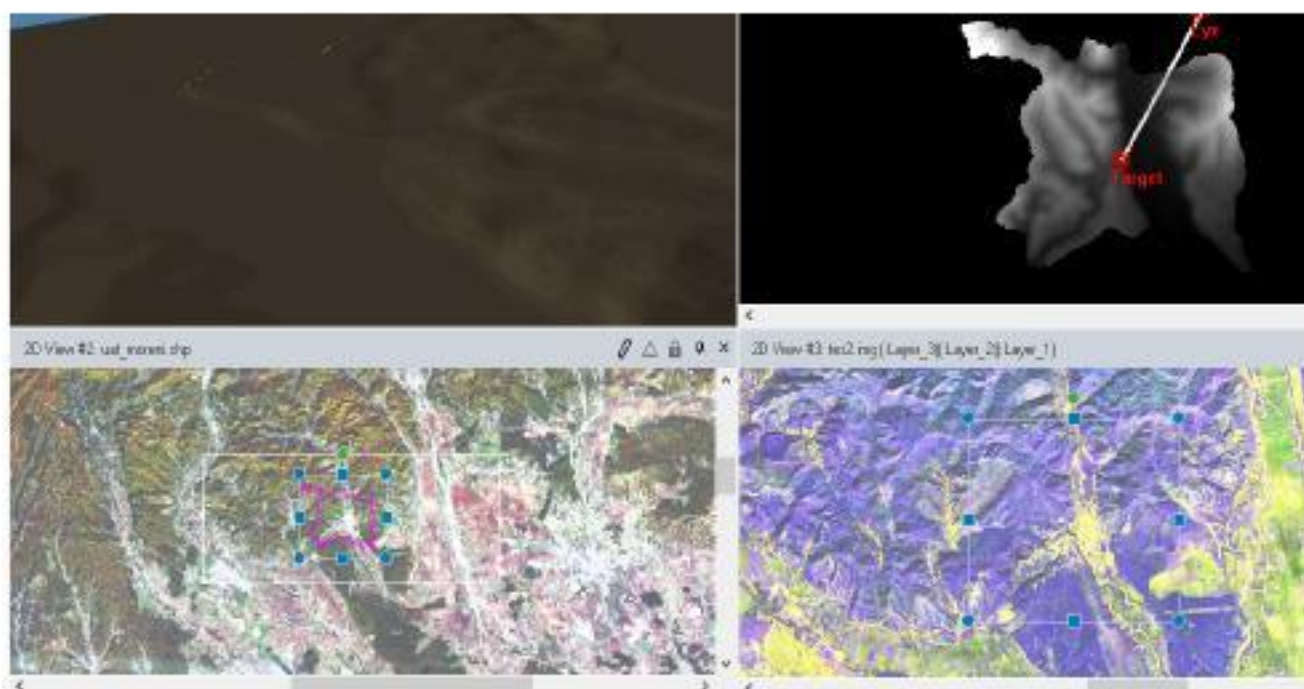
“În toate proiectele noastre de cercetare, tehnologia informației este indispensabilă. Intenționăm ca în viitor să ne extindem capacitatea de stocare și de procesare de date, pentru a realiza proiecte din ce în ce mai complexe. Am dori să includem în arsenalul nostru de lucru și drone, pentru a obține informații legate de temele noastre de cer-

cetare în timp real. Tindem, așadar, să creăm o infrastructură demnă de nivelul unei mari universități.”, menționează Daniel Peptenatu.

În privința tehnologiilor utilizate, Daniel Peptenatu menționează: “Tehnologia schimbă fundamental cercetarea, așa cum o cunoaștem până acum. Trebuie să admit că IT-ul ne simplifică foarte mult munca de culegere și procesare a informațiilor. De exemplu, pentru noi, având în vedere proiectele de dezvoltare teritorială, platformele GIS sunt indispensabile. Toți cercetătorii noștri au participat la cursuri GIS, realizate împreună cu companii private cu care avem acorduri de colaborare, precum Intergraph. Dealtfel, acesta este unul dintre punctele noastre forte. Toți cercetătorii urmează cursuri de utilizare a tehnologiei informației.

Pe alt palier, folosim R (n.r. limbaj de programare și soluție open source pentru domeniul statistic și de analiză), alături de SPSS. De curând, am generalizat în cadrul Centrului R Software, ca program de analiză de date pentru cercetările noastre. Un alt tip de aplicații necesare activității noastre o reprezintă platformele de teledetecție, precum ENVI. Intenționăm să folosim aceste platforme pentru captarea și interpretarea imaginilor din satelit și se află pe lista noastră de tehnologii pe care intenționăm să le avem disponibile în cadrul Centrului.”

Camelia Cojocaru



MIGRAREA LA MICROSOFT SQL SERVER 2014

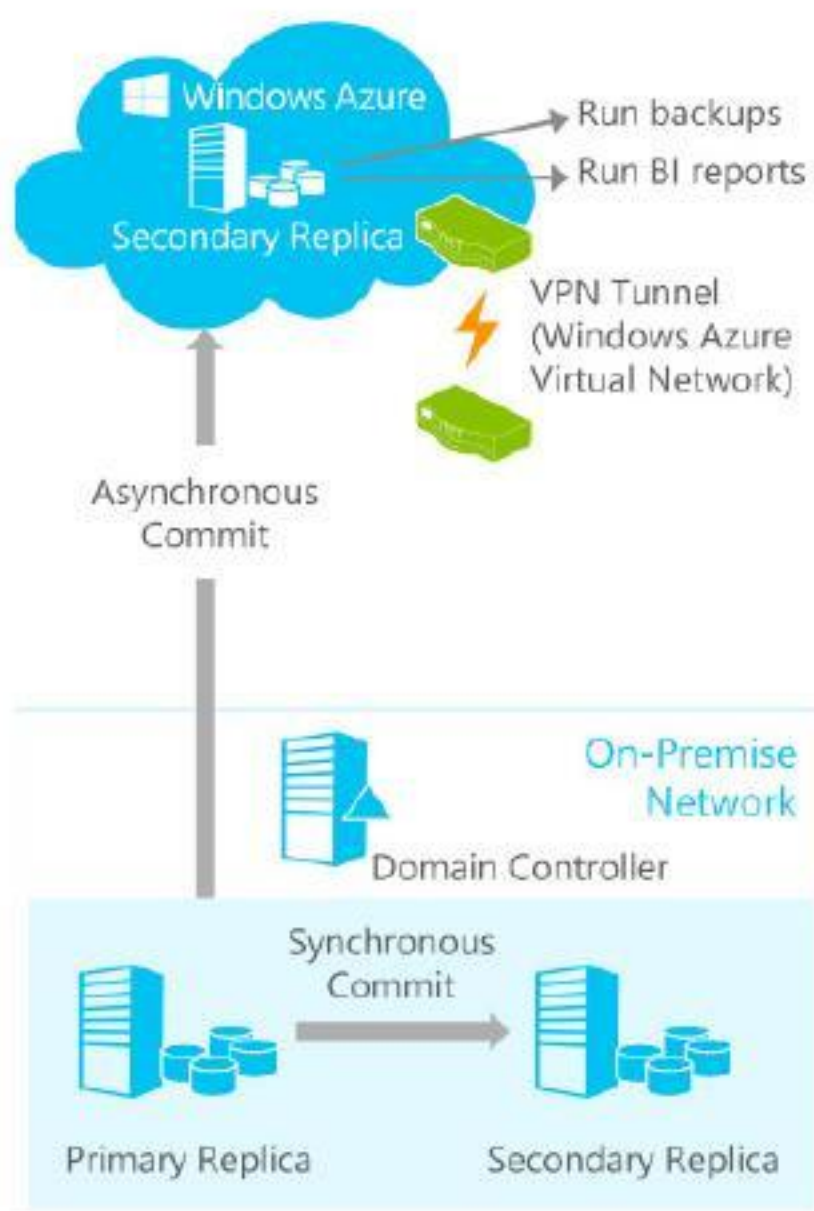
Microsoft a anunțat, acum aproximativ un an, încetarea suportului pentru SQL Server 2005 începând cu data de 12 aprilie 2016. În contextul orientării spre Web a aplicațiilor și a unui nivel de performanță tot mai ridicat solicitat de acestea, trecerea la SQL Server 2014 a devenit o cerință sine qua non pentru adaptarea la condițiile actuale.

Mediul de afaceri și infrastructura IT s-au schimbat radical în cei aproximativ 10 ani de la lansarea versiunii SQL Server 2005. Bazele de date sunt fundamentul unei palete variate de aplicații (ERP, CRM, gestiune stocuri, aplicații de e-commerce etc.), iar performanțele scăzute sau indisponibilitatea serverului de baze de date afectează dramatic funcționalitățile aplicațiilor.

Suport pentru baze de date în cloud

SQL Server a fost conceput ca o platformă pentru un Cloud hibrid, înglobând unele caracteristici noi și foarte interesante. Un server on-premise SQL Server poate avea baze de date care sunt stocate pe Windows Azure Storage. Acest lucru înseamnă că puteți muta stocarea în cloud păstrând în același timp procesarea tranzacțiilor pe serverul local.

Mai mult, puteți activa funcțiile de criptare pentru a asigura



confidențialitatea totală a datelor păstrate în cloud.

Această arhitectură de cloud hibrid este foarte utilă pe partea de backup și restaurare pentru datele păstrate în cloud. Procesul de backup este prin natura sa costisitor și consumator de timp pentru administratorul bazei de date, iar prin utilizarea Windows Azure atât backupul, cât și restaurarea datelor este sensibil simplificată.

Performanță îmbunătățită

Toate aplicațiile pentru afaceri au ca suport o bază de date, iar problemele de performanță a bazelor de date trag în jos performanțele aplicațiilor de afaceri (e.g. ERP, CRM). SQL Server 2014 vine cu o serie de îmbunătățiri tehnologice la nivel de hardware, care îmbunătățesc semnificativ performanțele serverului. Versiunea 2014 suportă memoria SSD, care oferă o viteză de transfer mult mai bună în comparație cu tradiționalul hard disc. De asemenea, procesarea *in memory* a fost îmbunătățită în ultima versiune.

SQL Server 2014 include un motor de procesare In-Memory OLTP (nume de cod Hekaton). Hekaton este complet integrat în SQL Server și folosește ca standard limbajul T-SQL. Spre deosebire de alte produse de pe piață, Hekaton nu este un sistem separat, aceasta făcând parte din SQL Server Database Engine. Hekaton vă permite să folosiți atât tabele salvate pe hard disk / SSD, cât și tabele salvate în memorie.

Silviu Cojocaru

Top 5 facilități SQL Server 2014

- *Îmbunătățirea performanței procesării în memorie cu până la 30 de ori și realizarea de interogări de 100 de ori mai rapide decât în cazul bazelor de date relaționale stocate pe hard disk.*
- *Noua tehnologie de criptare ajută la protejarea datelor dvs.*
- *Facilități avansate OLTP.*
- *Posibilități de vizualizare a datelor pe dispozitive mobile cu aplicații native pentru Windows, iOS și Android.*
- *Backup-uri mai rapid în mediul hibrid, disponibilitate ridicată și scenarii de recuperare în caz de dezastru folosind Microsoft Azure.*

O NOUĂ EDITIE ROMSYM DATA DAY

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 unul dintre liderii pieței de distribuție de aplicații. Ediția 2015 a inclus mai multe prezentări structurate pe secțiunile securitate și soluții de business. La aceasta secțiune, s-a adăugat și un track extrem de interesant dedicat demonstrațiilor live.

Novell

O prezentă inedită la această ediție a fost Novell, companie care a adunat în portofoliu mai multe soluții: Micro focus (producătoarea cunoscutului limbaj și mediu de dezvoltare pentru zona financiară - Cobol), distribuția Linux SUSE (achiziționată de Novell), instrumentele de dezvoltare Borland etc. Legat de soluțiile Novell, Arpad Kelemen, SEE Pre-Sales Technical and Partner Manager - Novell, a declarat:

"Novell se plasează astăzi ca un furnizor de soluții de top în zona <<on premises>>. Cu toate că soluțiile în cloud sunt pe val, serviciile oferite de acesta (în special SaaS) nu pot oferi nivelul de siguranță specific soluțiilor integrate la nivel local. În fapt, consider că siguranța este unul dintre principalele atuuri ale por-

tofoliului nostru. Novell Groupwise este probabil una dintre cele mai sigure aplicații de e-mail, fiind folosită în domenii critice



în care informația stocată în mail-uri este extrem de valoroasă (firme de avocatură, armată, centre de cercetare etc.)."

Romsym Data

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, Veritas, Red Hat, SPSS (IBM), Business Objects (SAP) etc.

Infrastructură

"Red Hat presupune un sistem de operare și tot ce implică acesta. În primul rând, virtualizarea pe Red Hat a înregistrat o creștere semnificativă în ultimii ani. Tehnologia de middleware de la Red Hat și-a consolidat poziția, în special prin competențele obținute de distribuitorii noștri. Piața românească este una dintre cele mai dinamice, având în România primul partener Red Hat Premium Premier." a declarat Wojciech Furmankiewicz, Senior Solution Architect, Red Hat

Big Data

Big Data și instrumentele de analiză a datelor a fost un alt subiect abordat. *"Organizațiile acumulează un volum tot mai mare de date, date care ascund informații foarte valoroase pentru desfășurarea afacerilor. Procesele de data mining și modelare a datelor au devenit o cerință obligatorie pentru cele mai multe dintre organizații. Pentru IBM zona de analiză a datelor este strategică, compania având un portofoliu vast de produse. Apreciem suportul și know-how-ul Romsym Data, compania fiind partener SPSS încă dinaintea achiziției acestei tehnologii de către IBM."* a declarat Stefan Baciu, Sales Leader, Advanced Analytics & BI – IBM România.

Silviu Cojocaru

ACUMEN INTEGRAT - RETROSPECTIVA ANULUI 2015

Anul 2015, a reprezentat un an de succes pentru organizația noastră, un an în care ne-am îndeplinit misiunea de a oferi soluții personalizate de management al performanței, interacționând cu organizații din diverse domenii de activitate, aflate în diferite stadii de implementare a sistemului de management al performanței.

Activitatea noastră nu s-a rezumat doar la cursuri și traininguri personalizate fiind completată și de cele două evenimente de profil Conferința Managementul Performanței în România, aflată la cea de-a V-a ediție, și Conferința Managementul Relațiilor cu Clienții în România.

De asemenea, membrii echipei Acumen Integrat și colaboratorii noștri au susținut un workshop în cadrul evenimentului Business Mark și s-au implicat în două evenimente cu scop educativ, realizate în parteneriat cu Universitatea Babeș-Bolyai, vizând orientarea în carieră

și familiarizarea studenților cu universul indicatorilor cheie de performanță.

Anul 2015 a fost unul special și în ceea ce privește gama de produse și servicii Acumen Integrat, agenda acestui an fiind completată cu 10 noi cursuri de certificare, pentru a adresa nevoile cât mai multor profesioniști în managementul performanței.

Vă mulțumim că ne-ați fost alături de-a lungul acestui an și ne dorim ca informațiile și instrumentele de management al performanței să vă rămână un aliat de încredere și pe viitor!

Echipa Acumen Integrat își propune pentru anul 2016 să rămână promotorul principal al managementului performanței în România și să dezvolte în continuare soluții inedite pentru provocările mediului business!

Detalii suplimentare pe

www.acumen.ro

2015



23

Sesiuni de curs
organizate în regim intern

15

Sesiuni de curs
organizate în
regim deschis

4

Sesiuni de curs deschis ale
Certificării Profesionale:
Indicatori Cheie de Performanță



Prima ediție a
**Conferinței Managementul
Relațiilor cu Clienții în România**



Prima ediție a
**Galei Premiilor de Excelență în
Relațiile cu Clienții în România**



Cea de-a V-a ediție a
**Conferinței Managementul
Performanței în România**



Evenimente educaționale
organizate în parteneriat cu
Universitatea Babeș-Bolyai



21 Webinarii
gratuite



Noi cursuri de
**Certificare
Profesională**



Dezvoltarea
programului
**Top Management
Performance 360**

SOLUTIILE VERITAS, FOLOSITE DE 86% DINTRE COMPANIILE DIN TOPUL FORTUNE 500

Symantec a anunțat recent un acord final pentru vânzarea companiei de management al informației din cadrul grupului, cunoscută sub numele de Veritas, către un grup de investitori din care fac parte: The Carlyle Group, GIC (fondul de investiții suveran al statului Singapore) și alți co-investitori. Valoarea tranzacției a fost de 8 miliarde USD. În acest context, în cadrul unui eveniment dedicat partenerilor din România, Veritas a anunțat strategia legată de soluțiile din portofoliu.

Soluțiile Veritas sunt disponibile în România din anul 2000 și, începând cu anul viitor, vor fi reprezentate și vândute pe plan local de către o echipă dedicată, prin intermediul lanțului de parteneri al companiei. În următorii ani, acționarii vor continua să investească în dezvoltarea operațiunilor Veritas în România și la nivel regional. Veniturile pentru soluțiile Veritas la nivel global au însumat 2,5 miliarde USD din totalul veniturilor companiei Symantec, în anul fiscal 2014.

Provocări pentru organizații

"Volumul de date crește cu o viteză uluitoare, iar informația se răspândește pe servere și în cloud. Creșterea necontrolată a volumului de date este costisitoare pentru mediul de afaceri și poate pune în pericol securitatea acestora. Astfel, produsele Veritas permit organizațiilor să recunoască valoarea propriilor informații, pentru a-și atinge obiectivele mai rapid și mai eficient. În România, există oportunități majore de dezvoltare în domeniile adresate de Veritas prin portofoliul amplu de soluții al companiei pentru managementul și guvernarea informațiilor, menit să sprijine clienții din România să valorifice puterea informațiilor pe platforme locale și în cloud." Vasile Aniculăesei (Territory Manager - Veritas pentru

România, Bulgaria, Grecia și Cipru)
"Alături de creșterea volumului de date, companiile se confruntă și cu un nivel tot mai ridicat de fragmentare al acestora. Astăzi, datele sunt stocate pe diverse dispozitive și în diverse centre de date, aceste lucruri conducând la dificultatea proceselor de backup și restaurare a datelor." a continuat Vasile Aniculăesei.

Veritas au peste 30 de ani de când au fost lansate, fiind practic compania care are cel mai important know-how pe zona de backup și restaurare. De asemenea, la aceste soluții s-au adăugat instrumente complexe de management și administrare bazate pe tehnologii Web și alte soluții de ultimă generație. În cadrul acestui eveniment, am prezentat soluția Infoscale o soluție de top în zona de management al infrastructurii de stocare."

Veritas furnizează soluții pentru 86% dintre companiile incluse în topul Fortune 500.

În România, soluțiile Veritas oferă organizațiilor oportunitatea de a recunoaște informațiile cu adevărat importante, de a le proteja și menține disponibilitatea continuă pentru utilizarea la nivel operațional, pentru a-și putea realiza obiectivele mai rapid, mai



Soluții și parteneriate

Vlad Stanciu (Infrastructure Architects Team Lead la Romsys – partener Veritas) a realizat o prezentare a Veritas NetBackup în cadrul evenimentului. *"În România, este disponibilă toată gama de soluții Veritas. Ne bucurăm că și appliance-urile Veritas sunt accesibile pe piața autohtonă." a precizat Vlad Stanciu.*

Cătălin Scintei (Arhitect Crescendo International) a precizat: *"Tehnologiile*

eficient și la costuri reduse. Soluțiile Veritas sunt oferite în România și în regiune ca urmare a investițiilor ample ale companiei în resurse tehnice și de vânzări.

Rețeaua de revânzare a companiei cuprinde peste 200 de parteneri activi, printre care integratori de sisteme, parteneri specializați sau parteneri globali și regionali.

Silviu Cojocar

Veritas Software

Veritas Software este una dintre cele mai longevive companii pe zona de infrastructură, fiind înființată în anul 1983 de către doi foști ingineri de la Intel (numele inițial al companiei a fost Tolerant Systems).

Symantec a achiziționat businessul Veritas în anul 2005, valoarea estimată a achiziției fiind la data respectivă de 13,5 miliarde USD.

TEST – XEROX PHASER 6022



Xerox Phaser 6022 este un echipament de imprimare de birou cu performanțe foarte bune în ceea ce privește imprimarea color. Principalul atu al echipamentului este tehnologia HiQ LED, care reinventează tehnologia LED pentru zona de imprimare. Cercetătorii de la Xerox au folosit tehnica de ultima generație (capete

rea având o calitate excelentă atât pentru documente care au inclus elemente grafice diverse, cât și pentru fotografii. Viteza de imprimare este de asemenea foarte bună pentru imprimantele din această categorie (18 ppm pentru color și alb negru), prima pagină fiind imprimată în 12-13 secunde. Imprimanta este compati-

de imprimare care includ circuite integrate cu auto-scanare, combinate cu drivere noi pentru procesoarele ASIC) care asigură obținerea unor caracteristici optice și de rezoluție mult mai bune decât în cazul utilizării tehnologiei LED tradiționale. De asemenea, tehnologia HiQ LED este folosită împreună cu Xerox EA Toner și tehnologia de marcarea electro-fotografică.

Calitatea HiQ LED am constatat-o pe parcursul testului, imprima-

re având o calitate excelentă atât pentru documente care au inclus elemente grafice diverse, cât și pentru fotografii. Viteza de imprimare este de asemenea foarte bună pentru imprimantele din această categorie (18 ppm pentru color și alb negru), prima pagină fiind imprimată în 12-13 secunde. Imprimanta este compati-

bilă PostScript 3, PCL 5c și 6, precum și PDF Direct. Conectivitatea imprimantei este bună fiind suportate atât conectivitate wireless (Wi-Fi b/g/n și Wi-Fi Direct), cât și USB 2.0 de mare viteză.

Aprecieri ITChannel

Specificații	*****
Aspect	*****
Funcții	*****
Preț	****

Specificații tehnice

Viteză de imprimare	Până la 18 ppm color/ 18 ppm alb-negru
Volum lunar maxim	-Până la 30.000 pagini/lună
Procesor / Memorie	- 525 MHz/256 MB
Conectivitate	- Wi-Fi b/g/n, Wi-Fi Direct, USB 2.0 de mare viteză

TEST – ASROCK BEEBOX



BeeBox este un echipament interesant din categoria mini-PC. Unul dintre atuurile BeeBox este conectivitatea cu mai multe dispozitive video (monitoare, proiectoare etc.), folosind cele două porturi HDMI și DisplayPortul incluse standard pe echipament. Existența celor trei porturi

și de stocarea pe un SSD de 128 GB. Cei care doresc un preț mai mic pentru mini-PC pot înlocui SSD-ul cu un hard disk tradițional, existând desigur o scădere de performanță. Dispozitivul poate fi folosit ca media PC (una dintre funcțiile

fac din BeeBox un dispozitiv ideal pentru gameri sau cei care doresc o conectivitate cu mai multe echipamente video.

Mini-PC-ul este înzestrat cu un procesor Intel Quad-Core la 2,08 GHz și un procesor grafic Intel HD generația 8. BeeBox vine fără sistem de operare pre-instalat, dar a rulat foarte bine Windows 10 Professional. Performanțele pentru Windows 10 sunt susținute de 4 GB de RAM

pentru care a fost gândit), în acest sens în pachet fiind inclusă și o telecomandă. Suplimentar, prin intermediul plăcii VESA incluse, există posibilitatea de a prinde mini-PC-ul de un monitor tradițional, transformându-l pe acesta într-un echipament all-in-one.

La un preț de achiziție de aproximativ 1350 RON (potrivit site-ului www.pcgara.ro consultat pe data de 28 decembrie 2015), considerăm că dispozitivul are un raport cost/performanță excelent.

Aprecieri ITChannel

Specificații	*****
Aspect	****
Funcții	*****
Preț	*****

Specificații tehnice

Mini Sistem PC ASRock Beebox N3000,
Procesor Intel® Celeron® N3000 1.04GHz Braswell, 4GB, 128GB SSD, GMA HD

TEST ITCHANNEL - TELEFON ALLVIEW A7 LITE

Personal, nu am crezut că un telefon în care investesc mai mult decât într-un laptop de ultimă generație îmi poate aduce productivitatea oferită de un calculator pentru a justifica investiția. Din acest motiv, am fost din totdeauna fanul telefoanelor inteligente entry level. A7 lite consider că este un telefon cu facilități foarte bune pentru un cost de 499 RON (potrivit site-ului Allview consultat la finele lui noiembrie 2015 - <http://allview.ro/a7-lite.html>).

Telefonul are două camere foto, un procesor dual-core la 1GHz, 1 GB RAM și 8 GB memorie flash. Am apreciat cel mai mult ecranul mare de 5 inch care oferă o vizibilitate foarte bună. Aplicațiile Office (Google Drive, Kingston Office și chiar Microsoft Office pentru Android) au rulat foarte bine și fără întreruperi. Același lucru se poate spune și despre jocuri, Asphalt 8 și Minecraft rulând excelent la rezoluția de 854x480px a telefonului.

A7 Lite s-a comportat excelent pe tot parcursul testului. A fost un test de durabilitate, pentru că l-am folosit peste o lună. Am apreciat foarte mult durabilitatea materialelor, mai ales că au fost mai multe accidente în utilizare. Cel mai grav a fost că l-am scăpat pe o suprafață dură, dar toate componentele au fost funcționale și ecranul a scă-



pat fără nici o zgârietură. **Recomand A7 Lite celor care doresc un telefon cu ecran mare și nu doresc să investească o sumă mare într-un astfel de dispozitiv.**

Apreciere ITChannel
Specificații ****
Aspect *****
Funcții *****
Preț *****

Specificații tehnice

3G: UMTS 900/2100MHz
 Display 5", 854x480px
 CPU: Dual Core 1GHz
 GPU: Mali 400MP
 GPS, WiFi Direct
 Android™ 5.1, Lollipop
 Camera principala: 5MP, LED Flash
 Camera frontala 0,3MP
 Memorie RAM: 1GB
 Memorie Flash: 8GB
 Suporta card microSD de pana la 128GB
 Baterie: Li-ion 2100mAh
 Tethering prin WiFi si Bluetooth
 Bluetooth 4.0

PIAȚA ROMANEASCĂ DE CLOUD ESTIMATĂ

LA 200 DE MILIOANE DE EURO ÎN 2018

Soluțiile pentru afaceri în cloud vor înregistra o creștere medie anuală de 15-20% în următorii ani, potențialul pieței fiind estimat la 200 de milioane de euro în 2018, potrivit Ymens, primul broker de cloud din România. Serviciile de tipul Software ca Serviciu (SaaS) au un potențial ridicat de creștere pe piața locală, licențele în cloud urmând să reprezinte, conform datelor companiei de cercetare IDC, 15% din totalul vânzărilor de soluții software din România în următorii patru ani.

Creșterea estimată a pieței de cloud din România este aliniată tendințelor și perspectivelor de dezvoltare la nivel european. Soluțiile pentru afaceri în cloud de tip ERP (Enterprise Resource Planning), management de document și conținut, colaborare sau CRM (Customer Relationship Management) înregistrează o creștere cuprinsă între 16% și 31% de la an

la an în comparație cu soluțiile tradiționale de IT, a căror evoluție este estimată la 3% pe an, potrivit datelor IDC pentru Europa Centrală și de Est. Email-ul este principala soluție de business utilizată în prezent în rândul IMM-urilor din România (64,3%), urmată de soluții de facturare electronică (39,1%) și stocare de date (36,8%), conform datelor publicate de Consiliul Național al Întreprinderilor Private Mici și Mijlocii din România în Carta Albă a IMM-urilor din 2015.

Peste 26% dintre respondenții studiului IDC văd în utilizarea de noi tehnologii oportunități de dezvoltare a afacerii, iar respondenții văd că plata unui abonament lunar pentru soluțiile informatice, similar modelului cloud, a înregistrat o creștere semnificativă, de la 5,16% în 2014 la 18,9% anul acesta.

MICROSOFT - SINGURUL FURNIZOR NUMIT LIDER ÎN GARTNER MAGIC QUADRANTS ATÂT PENTRU IAAS, CÂT ȘI PAAS ȘI CLOUD STORAGE

Gartner a publicat recent studiul Magic Quadrant pentru Cloud Infrastructure as a Service, iar Microsoft a fost numit lider de piață IaaS pentru al doilea an consecutiv. De asemenea, Microsoft este lider și pentru PaaS și pentru stocarea în cloud (Cloud Storage) pe baza studiilor Gartner realizate pentru aceste segmente de piață.

Microsoft este în prezent singurul furnizor care este lider în Magic Quadrants Gartner pentru Cloud Infrastructure as a Service, Application Platform as a Service, Cloud Storage și Server Virtualization. Strategia Microsoft a condus la o creștere semnificativă pentru Azure, cu mai mult de 90.000 de noi abonamente Azure în fiecare lună. De asemenea, peste 57% dintre companiile din Top Fortune 500 utilizează Microsoft Azure.

Astăzi, Microsoft are nouăsprezece centre de date în diverse zone geografice, acestea permițând implementarea și rularea de aplicații mai aproape de clienți. Platforma cloud Microsoft gestionează mai mult de 1 milion de servere.

Inovare în cloud

Inovarea rapidă este la baza strategiei Microsoft și în ultimele 12 luni au fost adăugate platformei Azure peste 500 de caracteristici și servicii. Printre anunțurile recente făcute de Azure se

numără:

- Azure App Service, o soluție cu mare productivitate pentru dezvoltatorii care au nevoie de instrumente pentru a crea aplicații web și mobile;
- Azure Service Fabric, o platformă care permite dezvoltatorilor și companiilor ISV să construiască servicii de cloud cu un grad ridicat de scalabilitate și personalizare;
- Azure Resource Manager pentru VMS, stocare și rețele, care permite implementări-șablon pe baza unor aplicații complexe.



Zitec – integrare MS SQL Azure – PHP

Zitec este o companie de consultanță IT cu sediul în București, România, specializată în dezvoltarea de soluții software personalizate. Din 2003, colectivul Zitec a crescut de la

trei pasionați de dezvoltarea aplicațiilor online la 45 de angajați în prezent. Compania are o bună reputație ca dezvoltator de tehnologie LAMP: Linux, Apache HTTP Server, MySQL și PHP.

Situația

Zitec avea nevoie de o bază de date relațională, cloud based, cu sintaxă SQL și interoperabilă cu limbajul PHP, cu ajutorul căreia să dezvolte HotelPeeps Trends, un serviciu de social networking, care pe baza ofertelor obținute în timp real permite utilizatorilor să-și aleagă hotelul în funcție de tendințele în evoluția prețului.

Soluția

Zitec a ales Microsoft SQL Azure pentru gestiunea unui volum mare de date statistice în cadrul aplicației sale dezvoltate în PHP, folosind în acest scop Microsoft Azure Software Development Kit pentru PHP.

Beneficii

- Scalabilitate maximă fără afectarea performanței
- Reducerea cu până la 90% a costului cu bazele de date relaționale
- Reducerea timpului de livrare a serviciului
- Identificarea unor noi oportunități pentru creșterea veniturilor

Microsoft Dynamics AX

Soluția ERP Dynamics AX, cea mai complexă soluție din portofoliul Microsoft Dynamics, este disponibilă în cloudul Azure. Pentru a implementa AX 2012 R3 pe Azure este utilizat Microsoft Dynamics Lifecycle Services. Lifecycle Services este un spațiu de lucru din cadrul Azure pe care clienții și partenerii îl pot utiliza pentru a gestiona proiecte Microsoft Dynamics AX. Dynamics Lifecycle vă permite să implementați rapid soluția în cloud, folosind mașini virtuale predefinite.

Printre avantajele integrării Microsoft Dynamics AX 2012 R3 în cloud se numără:

Reducerea costurilor - Din moment ce nu trebuie achiziționate sau administrate servere "on premises", Azure asigură un cost mai scăzut de utilizare a soluției.

Economie de timp - Instalarea AX pe servere "on premises" poate dura zile, fiind necesară în prealabil configurarea și instalarea serverelor cu soluțiile

solicitate pentru funcționarea AX (Windows Server, SQL Server etc.). Folosind Dynamics Lyfecicle, timpul de instalare în cloud a AX se reduce la câteva ore.

Flexibilitate – Cloudul Azure oferă o scalabilitate mult mai bună decât sistemele tradiționale “on premises”.

Microsoft și open source

De aproximativ 10 ani, Microsoft arată un interes constant pentru soluțiile open source și pentru integrarea acestora pe platforma Microsoft Azure. Printre contribuțiile Microsoft se numără: peste 20 de mii de linii de cod la kernelul Linux, contribuții la stiva LAMP (Linux Apache MySQL PHP), peste 1600 de proiecte open source pe CodePlex și GitHub etc. Detalii suplimentare, legate de contribuția Microsoft la comunitatea open source pentru perioada 2004 – 2015, sunt disponibile în imaginea alăturată (foto).

De asemenea, Microsoft a susținut și comunitatea locală de open source. În acest context, Microsoft a susținut mai multe ediții LOAD (Linux Open Alternative Day) și a participat la ediția cu numărul 10 a LOAD de anul acesta. Invitat ca vorbitor la LOAD 2015, Adrian Ionescu - Azure Business Development – Microsoft România ne-a declarat: *“Microsoft este un susținător al comunității open source, existând în prezent numeroase exemple de integrare cu soluțiile open source a tehnologiilor Microsoft. În prezent, peste 25% dintre serverele care rulează pe platforma Microsoft Azure sunt cu Linux. De asemenea, există un puternic ecosistem de parteneri care*



Flanco - Infrastructura Cloud aduce o nouă dimensiune vânzărilor online pentru retailerul român

Organizația
Flanco este unul dintre cele mai cunoscute lanțuri de retail românești. Compania gestionează un număr de 97 de magazine mari în toate regiunile țării și are cei mai buni indicatori de performanță la nivel de vânzări pe suprafață magazin și angajat.

Situația
Înainte a celui mai mare eveniment comercial pentru consumatori din România, Black Friday, Flanco avea un site web găzduit pe servere locale a cărui infrastructură nu ar fi făcut față traficului din ziua evenimentului.

Soluția
Flanco a apelat la compania Zitec pentru a dezvolta o aplicație separată, cu o arhitectură optimizată pentru Cloud, care rulează în întregime pe Microsoft Azure.

Beneficii

- reducere a costurilor de infrastructură cu 80%
- posibilitatea de a scala cu ușurință în funcție de trafic
- plată doar pentru resurse folosite
- timp de downtime foarte mic

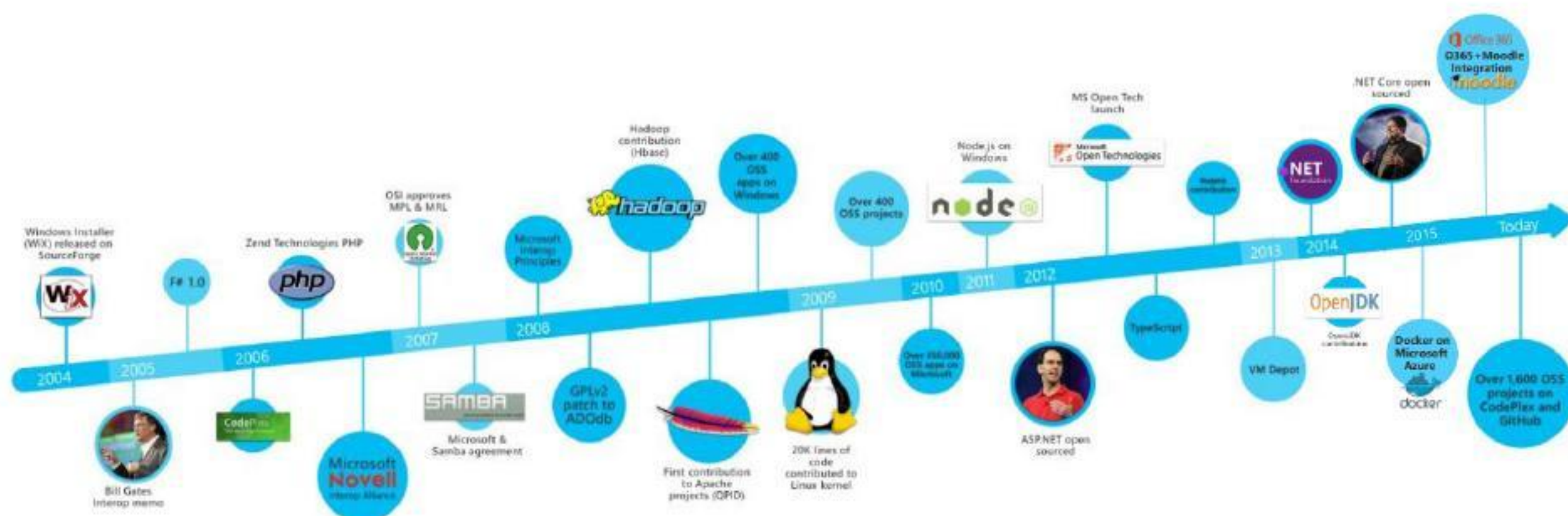
oferă soluții pe baza open source și a infrastructurii Azure.”

tehnologiile open source dorite și implementate pe Azure.

Azure oferă suportul pentru cele mai răspândite distribuții: RedHat, Ubuntu, CentOS, Debian, Suse Enterprise Server, FreeBSD etc. De asemenea, Microsoft coordonează mai multe proiecte care susțin comunitatea open source. VM Depot este un exemplu de proiect care susține comunitatea și implementarea tehnologiilor open source pe Azure. VM Depot este o colecție de mașini virtuale, construită cu sprijinul comunității, prin intermediul căreia pot fi descărcate mașini predefinite cu

Code Plex este un exemplu de site de găzduire de proiecte open source, oferit de Microsoft. CodePlex cuprinde o mare varietate de proiecte open source bazate pe tehnologii SQL Server, WPF, Windows Forms, ASP.NET și SharePoint. Unul dintre cele mai importante proiecte de pe Codeplex este AJAX Control Toolkit, realizat în urma unei colaborări dintre comunitate și Microsoft.

Silviu Cojocaru



EVOLUȚII PE PIAȚA DE SECURITATE LOCALĂ

Domeniul securității este unul dintre cele mai dinamice domenii IT, înregistrând printre cele mai importante evoluții calitative și cantitative la nivel global. Ce se întâmplă cu piața locală de securitate IT, care sunt evoluțiile specifice – sunt câteva întrebări la care Bogdan Sârbu, Business Development Manager la Veracomp Europe, a avut amabilitatea să ne răspundă în continuare.

Potrivit studiilor realizate de site-ul www.marketsandmarkets.com piața de soluții pe zona de cyber security (care include soluții din categoriile DLP, Risc și Compliance Management, IDS/IPS, UTM, Firewall, Antivirus/Antimalware, SIEM, Disaster Recovery, DDOS Mitigation, Web Filtering și servicii pe zona de securitate) a depășit 106 miliarde USD în 2015, fiind estimat să atingă în 2020 valoarea de 170,21 miliarde USD. Creșterea medie anuală pentru piața de cyber security va fi, pentru perioada 2015-2020, de 9,8%.

“Companiile trebuie să răspundă astăzi la un număr tot mai mare de provocări privind securitatea IT. An de an, sunt identificate tot mai multe vulnerabilități și posibile probleme de securitate.

De asemenea, vulnerabilitățile de tipul zero day (n.r. vulnerabilități care au fost exploatate de hackeri înainte de a fi identificate de producătorii aplicațiilor software) au înregistrat o evoluție fără precedent în ultimii ani. În acest context, organizațiile au nevoie de soluții tot mai complexe de securitate, soluții apte să răspundă acestor noi provocări.” a declarat Bogdan Sârbu.



Piața autohtonă de securitate

“Din păcate, piața autohtonă este foarte sensibilă la preț. Veracomp activează pe mai multe piețe din Europa și putem face o comparație cu alte țări, iar bugetele pe zona de securitate sunt încă foarte mici în România. Putem face o comparație cu Polonia (țara de origine a Veracomp), unde investițiile realizate în soluții de securitate sunt mult mai mari pentru toate categoriile de companii (de la firme mici, până la organizații

foarte mari).” a precizat Bogdan Sârbu.

“Lipsa soluțiilor de securitate adecvate conduce la compromisuri în modul în care este utilizată infrastructura IT. În urma unor incidente de securitate, s-a întâmplat ca firme locale să aibă un <<downtime>> de peste o săptămână. Deci trebuie pusă în permanență în balanță investiția în securitate cu pierderile de date importante pentru business și cu imposibilitatea de desfășurare a activităților economice în mod normal. Existența unui timp de <<downtime>> atât de mare conduce fără îndoială și la pierderi financiare.” a precizat Bogdan Sârbu.

„Atacurile de securitate privesc o mulțime de dispozitive. Cel mai recent exemplu este malware-ul Tyupkin ATM, care a permis unui grup de hackeri români să atace unitatea de eliberare de numerar a ATM-urilor din România și Republica Moldova, producând pagube însemnate.” a concluzionat Bogdan Sârbu.

Unified Threat Management (UTM)

Unified Threat Management (UTM) este o soluție completă de securitate IT care a apărut în anul 2004. Termenul UTM a fost inițial utilizat de firma de cercetare de piață IDC (potrivit Wikipedia), iar acum este larg utilizat. UTM este, în fapt, îmbunătățirea vechiului firewall, căruia i s-au adăugat numeroase facilități, având în prezent posibilitatea de a efectua mai multe funcții de securitate într-un singur dispozitiv.

UTM și securitate unificată

Conceptul de Unified Threat Management (UTM) este relativ nou în domeniul cyber security, asigurând o protecție unificată a infrastructurii IT. *“UTM include mai multe componente de securitate, printre cele mai importante numărându-se: antivirus la nivel de gateway, filtrare conținut Web, antiSPAM, intrusion detection etc. UTM asigură o protecție unificată a infrastructurii IT a organizației, acționând asupra diferitelor amenințări de securitate.”* a precizat Bogdan Sârbu.

Implementarea UTM este un pas important pe care trebuie să-l facă firmele care doresc să-și îmbunătățească procesele de securitate. *“Avem în portofoliu soluțiile UTM de la FortiNet, liderul de necontestat al pieței acestor soluții. Soluțiile UTM de la FortiNet acoperă nevoile diverselor categorii de companii, începând cu companiile mici și încheind cu companiile foarte mari. FortiWiFi 30D (n.r. disponibil în testul din acest număr al revistei – paginile 26-27) este echipamentul entry-level, fiind ideal pentru birourile de avocatură sau agențiile de turism. De asemenea, portofoliul FortiNet include soluții precum FG-600D capabile să deservească arhitecturi extrem de complexe de rețea.”* a precizat Bogdan Sârbu.

Securitate wireless

Studiile FortiNet privind securitatea wireless arată că infrastructura este tot mai expusă, prin creșterea numărului de dispozitive mobile nesigure care se conectează la rețea (telefoane inteligente, tablete, laptop-uri ale vizitatorilor etc.). De asemenea, se constată creșterea numărului de aplicații mobile ce pot reprezenta o breșă de securitate atunci când sunt folosite în interiorul rețelei. În proporție de 92%, respondenții studiului FortiNet (CIO și IT Manageri de la companii din SUA) au declarat că infrastructura wireless nu poate răspunde la toate provocările actuale privind securitatea. În plus, 13% dintre companiile intervievate folosesc o infrastructură comună WLAN atât pentru vizitatori, cât și pentru angajați.

“Domeniul securității wireless este foarte important pentru FortiNet și pentru

Veracomp Europe

Veracomp Europe este prezentă pe piața românească de IT din anul 2007, ca o companie cu capital mixt, româno-polonez.

Veracomp Europe operează ca distribuitor IT oferind soluții de securitate, rețelistică, stocare și telecomunicații printr-o rețea puternică de parteneri și integratori. Veracomp a reușit să-și dezvolte rapid un canal puternic de distribuție, prin promovarea constantă a conceptului de parteneriat și prin portofoliul soluțiilor de elită oferite, care dau partenerilor săi posibilitatea de a oferi soluții integrate clienților.

În Europa Centrală și de Est, Veracomp operează în 16 țări: Polonia, Cehia, Slovacia, Ungaria, Croația, Slovenia, Bosnia și Herțegovina, Serbia, Muntenegru, Macedonia, Lituania, Letonia, Estonia, România, Belarus și Bulgaria.

În România, Veracomp are o experiență de peste 9 ani, și este un distribuitor cu valoare adăugată recunoscut pentru portofoliul și competențele sale.

noi. Piața locală este încă la început, dar considerăm că se va dezvolta în următorii ani. Extinderea rețelelor wireless și a utilizării dispozitivelor mobile a condus la apariția unor noi amenințări, care nu pot fi combătute decât prin mijloace adecvate.” a adăugat Bogdan Sârbu.

Testarea de echipamente

“Oferirea de echipamente clienților și testarea rol într-un mediu de producție este o parte integrantă a strategiei noastre. În acest sens, putem oferi echipamente FortiNET UTM pentru nevoi de securitate de bază sau dispozitive pentru combaterea atacurilor specifice - spre exemplu Distributed Denial of Service (DDoS). Cel mai recent atac DDoS a reușit să oprească cunoscutul site BBC, hackerii reușind să depășească 602 GBs pe perioada atacului DDoS.

FortiNET DDoS este un echipament care are nevoie de aproximativ 6 luni de <<învățare>> a traficului clientului, timp în care vor putea fi identificate atacurile DDoS legitime (e.g. accesarea unui site de e-commerce de black fri-

day) și cele nelegitime. Suntem în măsură să oferim clienților echipamentele din portofoliul Veracomp, pentru testare pe termen lung. Considerăm că acesta este un avantaj competitiv important și o garanție a calității produselor din portofoliu.” a completat Bogdan Sârbu.

Un nou nivel de conștientizare

“Considerăm că este necesar un nou nivel de conștientizare a securității IT și a problemelor care pot apărea prin implementarea defectuasă a unor politici de securitate IT. Securitatea nu se reduce numai la instalarea unui antivirus pe stațiile de lucru și la conectarea unui ruter wireless și a unei infrastructuri tradiționale de rețea.

Astăzi, este nevoie de mult mai mult pentru a asigura securitatea și implementarea unor politici adecvate, iar companiile trebuie să înțeleagă că investiția în securitatea IT este o parte a viitorului afacerilor lor.” a concluzionat Bogdan Sârbu.

Silviu Cojocaru

TEST ITCHANNEL-

FORTIWIFI 30D



Potrivit studiului Gartner Magic Quadrant, FortiGate este lider de piață pentru zona UTM (Unified Threat Management). Am testat recent FortiWifi 30D, produsul din gama FortiGate dedicat SOHO (Small Office, Home Office). Vă prezint mai jos concluziile testului.

FortiWifi este un produs interesant de tip UTM dedicat în special afacerilor mici, dar și gospodăriilor. Dispozitivul este bazat pe un procesor FortiASIC -System on a Chip (construit special pentru problemele pe zona de securitate) și pe baza sistemului de operare proprietar al companiei pentru dispozitivele appliance (Forti OS).

UTM și protecție unificată

Unified Threat Management (UTM) este o soluție completă de securitate informatică apărută în anul 2004. Termenul UTM a fost inițial utilizat de firma de cercetare de piață IDC (potrivit Wikipedia), iar acum este larg utilizat. UTM este, în fapt, îmbunătățirea vechiului firewall, căruia i s-au adăugat numeroase facilități, având în prezent posibilitatea de a efectua mai multe funcții de securitate într-un singur dispozitiv.

O soluție UTM poate conține, pe lângă funcțiile de firewall clasic, și servicii de tip:

- IPS (Intrusion Prevention System) - mecanisme de avertizare privind intruziunile în rețea;
- IDS (Intrusion Detection System)- mecanisme de detectare a intruziunilor.

UTM-ul FortiWIFI mai include funcții de gateway antivirus, gateway anti-spam, funcții VPN, filtrare de conținut web, load balancing și prevenirea scurgerii de informații sensibile legate de accesul la rețea.

În prezent, FortiNet este lider de necontestat în domeniul UTM, menționat ca atare și în raportul Magic Quadrant corespunzător, realizat de Gartner în ultimii ani.

Configurarea și instalarea

Cu toate că este un dispozitiv UTM (cu facilități de antivirus, intrusion detection, anti-SPAM, web filtering etc.), configurarea FortiWifi este extrem de simplă. Există practic două modalități de configurare:

- Folosind aplicația FortiExplorer disponibilă pentru sistemele de operare desktop (Windows și Apple) și mobile (iPad și iPhone).

- Folosind browserul web. Personal am folosit a două metode de configurare, metodă recomandată și de producător în cazul FortiWifi. Pentru configurare, trebuie să parcurgeți următoarele etape:

1. Înainte de configurare, este bine să vă asigurați că adresele IP sunt asignate automat. Pentru acest lucru mergeți în CONTROL PANEL – NETWORK INTERNET – NETWORK AND SHARING CENTER – LOCAL AREA NETWORK.

2. Pentru a accesa interfața web Forti OS introduceți în browser <http://192.168.1.99>

3. Selectați butonul WIZARD din colțul stânga sus al interfeței.

4. Trebuie să cunoașteți condițiile și credențialele pentru conectarea la furnizorul de servicii de Internet (DHCP, Static IP, Protocolul punct la punct prin Ethernet - PPPoE). Eu având ISP RCS&RDS, am folosit PPPoE și conectarea la rețea s-a realizat fără probleme.

5. La pasul următor, puteți schimba parola pentru Forti OS



și puteți stabili securitatea rețelelor wireless.

6. De asemenea, "vrăjitorul" vă permite să setați serviciile aferente UTM:

- Antivirus la nivel de gateway;
- Intrusion detection;
- Anti-SPAM;
- Blocarea aplicațiilor malițioase;
- Application și web filtering.

Cui se adresează FortiWifi?

Așa cum am mai scris, consider că FortiWifi 30D se adresează cu predilecție afacerilor mici, sau afacerilor la început de drum. Dispozitivul poate conecta 5-10 utilizatori, ceea ce îl face ideal pentru firmele de avocatură sau agențiile de turism, de exemplu.

Funcțiile de Firewall, IPS și Antivirus sunt foarte utile în cazul companiilor de servicii profesionale, precum un cabinet de avocatură, dar și în orice afacere în care datele manipulate sunt confidențiale și foarte sensibile, și prin urmare rețeaua trebuie să fie securizată la cel mai înalt nivel. Printre funcțiile de securitate foarte utile în această zonă se numără:

a) Funcționalități de control al traficului, precum web filtering și application control:

o Web filtering: Aceasta permite controlul accesului utilizatorilor la anumite site-uri web bazate pe categorii globale, disponibile prin serviciul Fortiguard sau prin filtrare manuală de URL-uri. Totodată, permite controlul accesului la pagini web cu anumit conținut, ce conțin anumite cuvinte cheie, imagini, etc.

o Application control: Aceasta permite controlul aplicațiilor în/din rețeaua clientului. De exemplu, cu ajutorul acestei funcționalități se poate limita accesul utilizatorilor interni la aplicații consumatoare de timp și bandă, ce nu sunt productive, precum Facebook, Youtube, alte site-uri de partajare de resurse, etc.

b) VPN: Este permis accesul remote securizat la resursele interne din rețeaua companiei;

c) Multiple ISP-uri: Acestea sunt utilizate pentru conectarea redundanță la mai mulți furnizori de Internet (facilitatea permite evitarea căderii conexiunii la Internet în situația în care apar probleme cu una dintre companiile ISP);

d) User & Device Identity Control: Permite identificarea echipamentelor conectate la nivel de sistem de operare, pentru a diferenția politicile de securitate aplicate, în funcție de acestea.

Concluzii

În concluzie, după ce am testat echipamentul aproximativ o lună, s-a dovedit că acesta excelează la capitolul securitate (o confirmare, fără îndoială, a poziției de leader a Fortigate în studiul Gartner pentru zona de UTM).

Trebuie să fim conștienți că, având în vedere expunerea tot mai ridicată a afacerilor pe Internet și riscurile la care sunt supuse, nu mai este suficient să deții numai un antivirus instalat pe calculatoarele desktop. FortiWifi și facilitățile UTM aliniază securitatea micilor companii din România la noile nevoi de securitate.

Aprecieri ITChannel

Specificații	*****
Aspect	*****
Funcții	*****
Preț	***

Silviu Cojocaru

TEST - ALLVIEW X2 EXTREME



X2 Extreme este "nava amiral" a producătorului brașovean Allview. Device-ul este a doua generație Extreme, Allview păstrându-și în continuare statutul de singur producător autohton care oferă un telefon din gama high-end. Telefonul are o serie de facilități excelente, printre acestea numărându-se: procesorul octa core X64 la 2 GHz, 3 GB memorie RAM și stocarea internă de 64 GB (extensibilă până la 128 GB prin card microSD). Procesorul este un MediaTek Helio

X10 (utilizat și de gama HTC one) și oferă performanțe de excepție, atât pentru aplicații de business, cât și pentru jocuri.

Am apreciat Displayul QHD Amoled foarte bun și calitățile celor două camere de 8 și, respectiv, 32 megapixeli. Telefonul a obținut rezultate foarte bune în PCMark for Android, excelând prin performanțele procesorului și a componentei grafice. Prețul telefonului pe site-ul producătorului, consultat la finele lunii ianu-

arie a.c., a fost de 2199 RON (TVA inclus). Singura întrebare care se poate pune cu privire la acest dispozitiv este fiabilitatea pe termen lung. Performanțele sunt de excepție și recomandăm acest telefon ca alternativă la orice alt telefon din gama high-end de pe piața locală.

Apreciere ITChannel

Specificații	*****
Aspect	*****
Funcții	****
Preț	***

Specificații tehnice

Smartphone Dual SIM 4G FDD și TDD
 Display 6" Quad HD, 2560x1440px, matrice activa de leduri organice
 CPU: Octa Core 64-bit, 2GHz, Helio X10
 GPU: Power VR Rogue G6200/700MHz
 OS: Android™ 5.1, Lollipop
 Camera foto principala 24MP, Autofocus, filmare 4K
 Eraser, best picture, face beauty, HDR, mod Profesional, Lossless Zoom
 Camera foto secundara 8 MP Autofocus
 Memorie RAM: 3GB
 Memorie Flash: 64GB
 MicroSD card: pana la 128GB
 Gesture mode, NFC

TEST - ALLVIEW VIVA C701

Allview VIVA C701 este o tabletă entry level, cu un cost de numai 249 RON (potrivit site-ului www.allview.ro consultat la începutul lunii ianuarie a.c.) și o serie de facilități interesante. Se remarcă procesorul Quad - Core Cortex A7 la 1,2 GHz, care oferă un nivel de performanță mai mult decât decent pentru prețul tabletei. Memoria flash este de 8 GB, iar cea RAM DD3 de 1 GB. Pe parcursul testului, tableta a rulat concomitent, fără probleme, mai multe aplicații (aplicația Gmail, Google Drive, o suită Office cu mai multe fișiere Word și Excel deschise în paralel, precum și un player video). Nu am constatat întreruperi sau alte probleme, acest lucru fiind fără îndoială o consecință a performanțelor procesorului.

Ecranul de 7 inch are o calitate bună și suportă o rezoluție de 1024x600px. Este de remarcat și versiunea 5.1 a Android, foarte stabilă și cu multe facilități noi (suportul multi-user perfect funcțional pe ta-

bletă este numai un exemplu).

Apreciere ITChannel

Specificații	****
Aspect	*****
Funcții	****
Preț	*****

Specificații tehnice

S.O. Android™ 5.1, Lollipop
 CPU: Quad Core 1,2 Ghz
 GPU: MALI 400 MP2
 Display 7" TN-LCD, Capacitiv multitouch, 1024x600 px
 Memorie RAM: 1GB DDR3
 Memorie Flash: 8GB
 Memorie externa pana la 32GB prin card microSD
 WiFi 802.11 b/g/n
 Camera frontala
 Gaming
 Baterie 2700 mAh



IoT (INTERNET OF THINGS) – COLECTAREA ȘI ANALIZA DATELOR FOLOSIND MICROSOFT EVENT HUB

IoT este un concept care definește o lume în care toate obiectele (mașini, electrocasnice, sisteme de iluminat, dispozitive mobile, portabile, etc) sunt conectate între ele cu ajutorul Internetului. Microsoft Event Hub este o soluție cloud, bazată pe Windows Azure, pentru colectarea de evenimente IoT. Se pot colecta milioane de evenimente pe secundă, astfel încât este posibilă prelucrarea și analiza unei cantități masive de date produse de dispozitive conectate și aplicații. După colectare în Event Hub, datele se pot transforma și stoca. În continuare, vă prezentăm trei studii de caz relevante pentru utilizarea Microsoft Event Hub pentru preluarea evenimentelor transmise de IoT.

Honeywell

Honeywell Building Solutions

Honeywell Building Solutions este un lider global în afaceri de eficiență energetică și de automatizare a clădirilor. Compania instalează și administrează sisteme integrate de control al clădirilor, inclusiv de aer condiționat, de iluminat, de

siguranță, precum și sisteme de securitate pentru mii de facilități comerciale, municipale și industriale, inclusiv clădiri de apartamente, centre comerciale și aeroporturi din întreaga lume. Honeywell ajută clienții să conserve energia și să efectueze întreținerea promptă a echipamentelor din clădiri. Sistemul Event Hub notifică echipa de service atunci când este nevoie de reparații sau întreținere, permițând Honeywell să inoveze, pentru a-și îmbunătăți operațiunile

și serviciile.

Suplimentar, Azure Stream Analytics oferă Honeywell un mod mai eficient de a transforma datele de monitorizare a clădirilor în activități care pot conserva energia și anticipa nevoile de întreținere, compania putând astfel ajuta clienții să îmbunătățească procesele de afaceri și să creeze noi oportunități pentru fluxuri de lucru mai eficiente.

Aerocrine

Aerocrine - monitorizare în domeniul medical

Aerocrine este un exemplu de utilizare a Microsoft Event Hub și IoT în domeniul medical. Milioane de suferinzi de astm din întreaga lume depind de dispozitive de supraveghere Aerocrine pentru diagnosticarea și a tratarea bolii lor în mod eficient. Dar aceste dispozitive sunt sensibile la mici schimbări în mediul ambiant. De aceea, Aerocrine folosește o soluție de analiză cloud pentru a crește fiabilitatea acestor dispozitive. Event Hub asigură preluarea parametrilor aerului respirat, permițând analiza lor în timp real și calibrarea eficientă a aparatelor medicale.

Arcoflex Sensei – monitorizare în mediul agricol

Arcoflex Sensei este un serviciu de monitorizare la distanță, proiectat pentru fermele vegetale și sere. Vândut ca un pachet complet, soluția este ușor de instalat și nu necesită expertiză IT. Instrumentele de monitorizare Arcoflex oferă agriculturilor o perspectivă mai clară a operațiunilor lor. Datele sunt stocate în Microsoft Azure, iar clienții pot accesa vizualizări și rapoarte folosind orice browser.





LOAD 11.0 - Thinking to the Future

Bucharest, October 26 2016,
TechHub Bucharest
The 11th Edition