

Przyszłość teleinformatyki to chmura obliczeniowa

Z Tomaszem Filipów, prezesem zarządu Diskus Polska, rozmawia Krzysztof Polak

Czy lata, w których co roku można było odnotowywać dwucyfrowy wzrost biznesu i sprzedaży na polskim rynku IT, bezpowrotnie przeszły do historii?

– Naszym zdaniem nie, choć oczywiście wszystko zależy od kierunków rozwoju, jakie wytyczają sobie poszczególne firmy rynku IT. Od 2008 r. Diskus budował swoje kompetencje w trzech działach – storage, security i data center. Jednak przez wszystkie te lata zdywersyfikowaliśmy prowadzoną działalność – odeszliśmy od sprzedaży wyłącznie produktów, a w zamian stworzyliśmy ofertę łączącą właśnie sprzedaż produktów ze świadczeniem usług. Przełożyło się to na wzrost obrotów i przychodów. Ponadto umożliwiło nam wypracowanie pewnego rodzaju odporności na zmiany rynkowych trendów.

Wiadomo, że rynek IT charakteryzuje się ciągłymi zmianami, a wynikające z rozwoju technologii i zastępowania starszych rozwiązań nowszymi, jakościowo lepszymi. Z tego powodu działające na nim podmioty wpadają nieraz w pułapkę zbytowego uzależnienia od cykli koniunkturalnych i wówczas osłabienie popytu uderza w nie ze zdwojoną siłą. Jednak to nas nie dotyczy.

Dokonując podsumowania roku 2016, mówił pan na łamach noworocznego wydania „IT Resellera”, że był to czas wyjątkowo interesujący, przy którym nawet lata milenijne wypadają błado. Dlaczego pan tak uważa – przecież w branży narzeka się, że był to rok trudny do prowadzenia biznesu?

– Pracuję na rynku IT od prawie 20 lat i przez cały ten czas byłem świadkiem nieustannych zmian. Charakteryzując pojawiające się w tym czasie tendencje, można powiedzieć, że nastawienie na dywersyfikację oferty występowało na przemian z nastawieniem na

specjalizację. Teraz znów w cenie jest specjalizacja.

A jak było w okresie milenijnym? Przed nastaniem roku 2000 pojawiła się dobra koniunktura – dokonywano zakupów z myślą o zabezpieczeniu się przed nadejściem tzw. milenijnej pluskwy, ale niedługo potem rynek odnotował dotkliwe spadki. Niektórzy twierdzą, że rok 2016 przypominał im właśnie okres dekonunktury po nadejściu roku 2000. Te opinie odzwierciedlają to, co działo się na rynku w zeszłym roku, ale nie pokrywają się z naszymi doświadczeniami.

My, jako dystrybutor IT dysponujący kilkoma swoimi markami, świadomie rozwijamy ścieżkę profilu usługowego w kilku obszarach. Zarządzamy cyklem życia nośników informacji (od ich sprzedaży po utylizację zakończoną wydaniem odpowiedniego certyfika-

Integratorzy, by ratować swoje firmy, nabędą kompetencje do świadczenia usług wdrażania oprogramowania wraz z dostawami sprzętu

tu). W tym zakresie sprzedajemy produkty własne pod marką ProDevice – demagnetyzery – nie tylko w Polsce, ale i w 33 krajach na świecie. Szybko rosnącą ścieżką naszej działalności jest optymalizacja energetyczna istniejących centrów danych (małych, średnich i dużych).

Skuteczny pakiet usług uzyskaliśmy dzięki sporej inwestycji w swoje kompetencje techniczne, narzędzia, oprogramowanie i wreszcie w samą metodologię badań. Świadomie wykorzystujemy sprawdzone technologie, bo to jest ważne w separowaniu trudnych termicznie obszarów. Coraz częściej uczestniczymy w samym tworzeniu projektów koncepcyjnych centrów danych.

Najpopularniejszymi usługami, poza wymienionymi, są takie, na które

innym zwykle brakuje czasu i cierpliwości, np. przywracanie wzorcowej czystości w strefach IT i strefach technicznych, wdrożenia systemów monitoringu, inwentaryzacje sprzętu i audyty. Sporą część pracy wykonujemy za pomocą stworzonego własnymi siłami mobilnego laboratorium – naszego MOBILE IT lab.

Co było dla Diskusa receptą na spokojne przetrwanie tąpnięcia na rynku IT w 2016 r.?

– Już w 2008 r. przewidywaliśmy, że popyt na nośniki danych będzie mały i wobec tego nie możemy koncentrować się wyłącznie na ich dystrybuowaniu. Wtedy zapadła decyzja, by postawić na nowe produkty i rozwój usług. Przez ostatnie lata na tyle zróżnicowaliśmy naszą działalność, że spowolnienie, które dotkliwie uderzyło w podmioty branży IT w 2016 r., nie wyrządziło nam specjalnych szkód. Wprawdzie i my odczuliśmy bezruch w zamówieniach pochodzących z sektora publicznego, ale ubytki w tym zakresie z powodzeniem uzupełniliśmy przychodami z usług.

Przedstawiciele branży jednym głosem wskazują na stagnację rynku IT w 2016 r. – na wstrzymywanie wydatków, zahamowanie inwestycji i posuchę w przetargach. Dlatego miniony rok nie będzie dobrze wspomniany. Czy w przypadku Diskusa jest inaczej?

– Tak, bo gdy inni załamywali ręce z powodu zamierania biznesu, my w drugim półroczu 2016 r. mieliśmy pełne ręce roboty. Nie było to wyłącznie związane ze sprzedażą produktów, ale głównie z usługami świadczonymi przez nas wraz z partnerami. Znacząco rozbudowaliśmy nasze działy: techniczny i wsparcia sprzedaży, co przełożyło się na uzyskanie satysfakcjonujących dochodów i zysków. Tak wygląda w praktyce ewoluowanie wraz z rynkiem. Jeśli rok 2016 nie był dla nas dotkliwy, to dlatego, że nieco wyprzedziliśmy rynkowe tendencje. Ewolucja rynku polega obecnie na tym, że zaczyna przeważać usługowy model IT – użytkownicy końcowi już korzystają i będą korzystać z usług różnego typu chmur obliczeniowych.



Usługowy model IT oznacza rosnące korzystanie z chmur obliczeniowych. Operatorzy dużych serwerowni coraz częściej współpracują bezpośrednio z producentami. Krzyżowanie się tych trendów ogranicza możliwości biznesu dla integratorów

Z kolei podmioty prowadzące duże serwerownie w coraz większym stopniu będą współpracować bezpośrednio z producentami. Krzyżowanie się tych tendencji oznacza stopniowe ograniczanie pola do prowadzenia biznesu dla integratorów. Pod presją realizowania się takiego scenariusza integratorzy, by ratować swoje firmy, nabędą kompetencje do świadczenia usług wdrażania oprogramowania wraz ze sprzętem. Będzie to istotny trend, pod wpływem którego rynek zmieni się w najbliższych latach, już w 2016 r. obserwowaliśmy symptomy takich modyfikacji.

Czy wobec tego z doświadczeń spółki Diskus można wyciągnąć wniosek, że by przetrwać na współczesnym rynku IT, trzeba się ściśle wyspecjalizować?

– Spójrzmy na gigantów globalnego rynku, np. IBM czy HP. Już od kilku lat widzimy wśród nich tendencję odchodzenia od działalności wielokierunkowej w stronę specjalizacji. Można odnieść wrażenie, że następujące tu zmiany są nieodwracalne. Odpowiadając na jedno z wcześniejszych pytań, wspomniałem o dynamicznie rosnącej ścieżce naszych usług bezpośrednich adresowanych do małych, średnich i dużych obiektów data center. Wspierane przez nas działania w kierunku wyższej efektywności energetycznej obiektów wpisują się w aktualne regulacje prawne Urzędu Regulacji Energetyki. Jak wiemy, do końca października tego roku każda duża firma jest zobowiązana do złożenia w URE raportu o swojej energo-

chłonności. Wymogiem formalnym jest wykazanie obszarów szczególnie energochłonnych, technologii i pomysłu na zoptymalizowanie własnej energochłonności. Właśnie temu celowi służą nasze audyty energetyczne, a po ich wykonaniu – wdrożenia narzędzi do bieżącego monitorowania procesu optymalizacji.

W IT wspieramy tworzenie obiektów klasy Green Data Center. Aktualnie budujemy własne laboratorium badawczo-rozwojowe. Zwiększając nacisk na innowacje, równolegle pracujemy nad skutecznym usuwaniem danych z wszelkiego rodzaju nośników. Poziom zaawansowania wymaga od nas stałej współpracy z krajowymi i zagranicznymi ośrodkami naukowymi.

Specjalizacja Diskusa ściśle wiąże się z wiodącym obecnie trendem IT, czyli wzrostem znaczenia chmur obliczeniowych. Czy głównie dzięki niemu zyskują na znaczeniu profesjonalne serwerownie i towarzyszące im usługi?

– Przyszłość IT to chmura obliczeniowa. Wiele firm i instytucji staje przed dylematem: budować i utrzymywać własne zaplecze infrastrukturalne IT czy skorzystać z gotowej profesjonalnej oferty, które rozwiązanie jest wygodniejsze, bezpieczniejsze i bardziej ekonomiczne. W Polsce mamy już sporo podmiotów zdolnych konkurować z gigantami rynku chmurowego na tym samym poziomie SLA (Service Level Agreement). Cieszy mnie, że aktywnie wspieramy rozwój usług w chmurze proponowanych przez

polskich oferentów. Ich sukces już jest i będzie naszym sukcesem.

W jakiej fazie rozwoju chmury obliczeniowej znajduje się obecnie polski rynek?

– Potencjalni użytkownicy usług chmurowych często przyjmują ofertę chmury obliczeniowej z dystansem i nieufnością. Efekt jest taki, że adopcja chmury w naszym kraju postępuje znacznie wolniej niż na Zachodzie. Ta sytuacja jest pochodną konserwatywności, nadmiernej ostrożności, a niekiedy wprost czynnika psychologicznego – wielu decydentów nie może sobie poradzić z wizją, że ich dane będą przetwarzane gdzieś na zewnątrz firmy. Niebagatelną przeszkodą jest również obawa o utratę miejsc pracy. Tymczasem model chmurowy nie tyle redukuje poziom zatrudnienia informatyków i wyspecjalizowanych inżynierów, co raczej stawia przed nimi nowe wymagania. Wystarczy wspomnieć, iż kilkadziesiąt lat temu podobne dylematy mieli przeciwnicy rewolucji przemysłowej. Moim zdaniem takie obawy są nieuzasadnione.

Jak w 2017 r. i w latach następnych będzie zmieniać się rynek serwerowni w Polsce? Jakie perspektywy widzi na nim dla siebie Diskus?

– Z czasem, w miarę krzepnięcia standardów usług chmurowych i upowszechnienia się świadomości zalet chmury, zostanie przełamany opór przed przenoszeniem środowisk produkcyjnych do zewnętrznych, wyspecjalizowanych ośrodków. Dla nas to dobra wiadomość, bo już obecnie rozwijamy usługi adresowane do serwerowni, np. monitorowanie parametrów środowiskowych oraz elektrycznych, zarządzanie infrastrukturą i zmianami, serwisami (DCIM), profesjonalne zarządzanie cyklem życia nośników wykorzystywanych w systemach storage. Przed Diskusem dobre lata. Jesteśmy już gotowi na ich nadejście, i to z każdym miesiącem coraz bardziej. Oczekujemy, że budowane obecnie laboratorium badawczo-rozwojowe pomoże tak udoskonalić nasze produkty, by możliwa stała się dla nas dalsza ekspansja na rynki zagraniczne, w tym na rynki Ameryki Północnej. ●