Reseller News
01.07.14 nr: 7-8 str. 18 nakład: 5500 egz.

COVER story

Mariusz Ludwiński

Trendy na II półrocze

Połowa wakacji za nami, pora wracać myślami do rzeczywistości. Drugie półrocze 2014 zapowiada się interesująco w większości segmentów rynku IT

Metoda delficka to jedna z technik przewidywania przyszłości. Ankieter pyta fachowców w danej dziedzinie, a następnie zbiera ich opinie w całość. Trzeba tylko pamiętać, że eksperci ze swej biznesowej natury patrzą na solidne, długotrwałe podstawy, raczej nie wypatrują chwilowych szczytów czy tąpnięć.

PIENIĄDZE SPADAJĄ Z NIEBA Z CHMURY

Chmura istnieje na rynku od wielu lat. W pierwszym półroczu 2014 pojawiło się – w Polsce i na świecie – sporo badań oceniających wpływ przejścia na ten właśnie sposób pozyskiwania zasobów IT i udostępniania aplikacji wewnątrz firm na jakość pracy, wskaźniki techniczne, oraz wyniki finansowe. Za kilkoma z nich stał Microsoft.

– Raport Business Consulting Group dla Microsoft z kwietnia tego roku wskazuje, że polskie firmy, które inwestują w najnowsze technologie, stają się bardziej konkurencyjne, rosną szybciej, tworzą więcej nowych miejsc pracy. Porównując to z firmami, które nie wykorzystują dostatecznie technologii IT, różnica to 9 proc. pod względem liczby miejsc pracy i 21 proc. pod względem wzrostu przychodów – przedstawia Michał Jaworski, dyrektor ds. strategii technologicznej w Microsoft Polska. – Z kolei badanie pt. Wyzwania CMO 2014. Dokąd zmierza marketing, przeprowadzone przez Microsoft w partnerstwie z IAB Polska, pokazało, że ogromny duży wpływ na efektywność marketingową będzie miała analityka biznesowa (BA/BI), realizowana w oparciu o wielkie zbiory danych (Big Data).

MOBILNOŚĆ EVERYWHERE

Zwrot z powyższego śródtytułu brzmi jak stylistyczny overkill (lub bardziej swojski lecz mniej

Reseller News
01.07.14 nr: 7-8 str. 18 nakład: 5500 egz.

mówiący odpowiednik: pleonazm), ale to poprawne wyrażenie. Mobilność to dostęp do danych, tworzenia i przesyłania informacji do systemów informatycznych przedsiębiorstwa poza właściwym stanowiskiem pracy. A co oznacza w tym kontekście słowo everywhere?

– Zainteresowanie technologiami mobilnymi wśród klientów biznesowych stabilnie rośnie. Już nie tylko sprzedaż czy serwis, ale kolejne działy w przedsiębiorstwach (kadry, marketing, finanse – czyli everywhere) pytają lub domagają się możliwości pracy i dostępu do danych. Dlatego coraz częściej pojawiają się projekty migracji całości lub większych partii infrastruktury do rozwiązań mobilnych (PC do/na Tablety). Biorąc pod uwagę znacznie mniejsze koszty zarzadzania i zabezpieczania rozwiązań mobilnych w porównaniu do rozwiązań opartych o PC (zgodnie z raportami IDC), spodziewam się, że to zjawisko będzie się umacniać – uważa Łukasz Kosuniak, B2B marketing manager w Samsung.

PO FINANSE, BIEGIEM MARSZ

Potocznie uważa się, że długoterminowe planowanie, z horyzontem dłuższym niż 2-3 lata, mija się z celem. Zmiany technologiczne zachodzą tak szybko, założenia tracą aktualność, kończy się kadencja władz spółki. W jednym segmencie otoczenia biznesu warto jednak patrzeć daleko: w finansach. Zwłaszcza tych, które dostajemy z Unii.

– W drugiej połowie roku pojawią się pierwsze projekty finansowane z nowej perspektywy środków UE. To ostatnia tak obfita transza, firmy i instytucje o tym wiedzą. W pierwszym półroczu liczba nowych projektów w Veracomp wzrosła o ponad 30 proc. – mówi Adam Rudowski, prezes zarządu Veracomp. – Uważam jednak, że głównym zadaniem dla sektora IT, w najbliższych miesiącach, powinno być nie tyle konsumowanie inwestycji, co ich wymiarowanie i budżetowanie na przyszłe lata (wraz z klientami). Planowane w programach operacyjnych kwoty mogą być wykorzystane zarówno na teleinformatykę, jak i na lepszą organizację produkcji, organiczne przedsięwzięcia, udoskonalenie zarządzania itd. To, ile w najbliższych latach nam przypadnie, zależy od pracy, jaką dziś włożymy w uświadamianie przyszłych beneficjentów.

ALL ABOARD, ALL-IN-ONE

W prywatnych rozmowach wielu menedżerów branżowych deklaruje, że rynek IT w Polsce czeka dalszy okres wzrostów. Czy jest to optymizm uzasadniony? W Lenovo odpowiedź brzmi: tak. – Mamy więcej powodów do zadowolenia niż przed rokiem. Pierwsze dwa kwartały przyniosły dobre wyniki, a przecież dopiero przed nami okres zakupów do szkoły oraz nabywania świątecznych prezentów – uważa Andrzej Sowiński, Country General Manager w Lenovo Polska.

– Jeśli chodzi o trendy produktowe, urządzenia z ekranem dotykowym zyskają jeszcze większą popularność, niezależnie od segmentu produktowego. Liczę, że do końca 2014 roku zostaną pobite kolejne rekordy, jeśli chodzi o wzrost sprzedaży modeli all-in-one. Przedsiębiorcy, ale także odbiorcy indywidualni, coraz częściej przekonują się do zalet takiego sprzętu. Również tablety i notebooki hybrydowe będą przynosić profity resellerom. Nawet jeśli wydaje się, że każdy mieszkaniec Polski posiada już takie urządzenie, to w praktyce, egzemplarze wciąż schodzą z półek: czy to w indywidualnych transakcjach, czy to w kompleksowych przetargach na sprzęt biurowy lub edukacyjny.