

Felhős idők jönnek az informatikában

Budafoki Róbert: A kisebb szolgáltatók készek a rendszernek az ügyfél igényei szerinti testre szabására is

Több mint két éve már tulajdonosként is részt vesz egy a régióban terjeszkedő cég felépítésében Budafoki Róbert, akit hosszú évekig a Cisco Systems magyarországi vezetőjeként ismert a szakma. A terület, amellyel a CE On Demand Zrt. foglalkozik – a mostanában oly divatos felhőalapú IT-szolgáltatás –, evangelizációs feladatot is ad, annyira újak a fogalmak – mondja a Telebitnek adott interjújában.

SÁGI GYÖNGYI

Hogyan jutott eszébe, hogy az ismert informatikai multi, a Cisco után pont ezzel a területtel foglalkozzon?

Mindig olyan dolgok tetszettek nekem, ahol magát a piacépítést is végigkövettem. Ilyen volt a 90-es években a Cisco által kínált technológia is, az IP-telefonát addig nem nagyon ismerték Magyarországon.

Saját vállalkozás helyett választott volna egy másik multit. Miért nem tette?

Képletesen szólva „a bélszint is meg lehet unni”. Jó érzés saját céget építeni, másfajta izgalmat hoz az ember életébe, mint a multivilág.

Felhőalapú számítástechnika, hosting, SaaS – ezek mostanában különösen divatos fogalmak az informatika világában. Ön szerint a potenciális megrendelők meny-

nyire vannak tisztában a tartalommal?

A „felhősödéssel”, vagyis a cloud computinggal már a nyolcvanas években találkozhattak a cégek, amikor gépidőt vásároltak maguknak. A hostingról többnyire csak a szerverhosting jut az emberek eszébe, a fogalmat gyakran összekeverik a kollokációval, vagyis adott cég szervereinek külső adatközponti elhelyezésével. A Software as a Service (szoftver mint szolgáltatás – SaaS) talán a legérthetőbb, a nevében hordja a jelentését. Mi egyszerűen fogalmazva egy felhőalapú közműcég vagyunk, amely havidíjas szolgáltatásként nyújt üzleti alkalmazásokat cégeknek, amelyek annyit fizetnek a szolgáltatásért, amennyit igénybe is vettek.

Hol tart ma ezen a téren a magyarországi piac?

Egyre több vállalat foglalkozik ezzel, hogy mennyibe kerülne, ha felhőre vinné igénybe az egyes IT-szolgáltatásokat. Kérdés, hogy helyi vagy globális felhőt vegyen-e igénybe. A globális felhő mellett ér, hogy nagy szolgáltató van mögötte, ellene szól, hogy nem biztos, ez a megfelelő a kelet-európai vállalatméretekhez. A megoldások túlzottan szabványosítottak, a szolgáltató pedig nem arra készül fel, hogy számunkra testre szabja. Mi viszont erre is hajlandók vagyunk.

Sok potenciális megrendelő ugyanakkor attól is vonakod-



dik, hogy az adatait külső félnek adja ki...

Így van, ez meg a bizalom kérdése. Nagyon fontos, hogy aki ilyen jellegű szolgáltatást vásárol, győződjön meg arról, hogy a tevékenységet végző cégnek milyen a háttere, milyen nemzetközi szabvánnyal rendelkezik, mondjuk épp az adatkezelésre. A felhőalapú szolgáltatások esetében egy ilyen szabvány létezik, az ISO 27001. Ilyen tanúsítványa még

kevés piaci szereplőnek van, mi már elmondhatjuk magunkról, hogy rendelkezünk vele.

Hogyan látja, mi a legnagyobb akadálya annak, hogy a piac gyorsabban fejlődjön?

Mi elsősorban távközlési operátoroknak nyújtunk szolgáltatásokat, elég nagy cégeket tudhatunk az ügyfeleink között, idesorolható az Invitel és a GTS Hungary.

BUDAFOKI RÓBERT. Már kezdettől látszott, hogy csak Magyarországból nem tudunk megélni. Így léptünk ki a régióba is

FOTÓ: VG

A piac még evangelizációs fázisban van, az ügyfelek számára világossá kell tenni, mit tudnak ezekkel a szolgáltatásokkal nyerni. Sok potenciális megrendelőnek előbb a saját lehetőségeivel és eddigi megoldásaival is tisztába kell jönnie, mielőtt dönt.

Kezdtől arra törekednek, hogy a régió többi országában is megjelenjenek a szolgáltatásaikkal. Nem tartja kockázatosnak az egyszerre ennyi „fronton” való bevetést? Már az első naptól kezdve látszott, hogy csak Magyarországból nem fogunk tudni megélni. Így kezdtünk el a régióban építkezni.

Más IT-cégek is próbálkoztak a regionális terjeszkedés ezen formájával, de nem igazán voltak sikeresek, túl drágának bizonyultak...

Mielőtt újabb piacra lépne, szigorúan megnézzük a helyi lehetőségeket. A napokban Ausztriában nyitunk irodát, ezt megelőzte egy alapos, három hónapos előkészítés. A helyi ember fontos, mert a helyismerete, de főleg a helyi kapcsolatrendszere miatt alkalmasabb, mint az odatelepített magyarországi szakértő.

FELHŐS KISKATÉ

Felhő (cloud) – az internet szinonimája. Az elnevezés onnan ered, hogy már a 60-as évektől kezdve a számítógépes rendszereket illusztráló rajzokon az internetet felhő alakú ábrával jelölték. **Számítási felhő (cloud computing)** – az a számítástechnikai környezet, amely lehetővé teszi bármely termék/szolgáltatás/megoldás interneten keresztüli igénybevételét. **Felhőszolgáltatások (cloud services)** – szolgáltatások, termékek az interneten keresztül. Az ügyfelek nem rendelkeznek a szolgáltatások fizikai infrastruktúrájával, ezeket a felhőszolgáltatótól bérlik. Adataikat nem a saját gépükön tárolják, hanem internetes szervereken. Szolgáltatásalapon vagy havidíjas rendszerben fizetnek. **Számítási felhő:** segít a különböző eszközökön lévő adatok szinkronizálásában. **Hosting** – internetes SaaS- vagy webtárhely-szolgáltatás. **Kollokáció** – céges szerverek külső adatközponti elhelyezése.

Szárnyra kapott a Sa(a)s

Kettős az IT-szolgáltatás itthoni megítélése

OUTSOURCING. A gazdasági válság az outsourcing számos területén lehűlést hozott, de a szoftverszolgáltatás (Software as a Service – SaaS) a nehéz időkben is prosperál. Először az elvek szintjén kell elfogadni az SaaS-koncepciót, ehhez azonban el kell szakadni a birtoklási vágytól.

Az utóbbi években a távközlési szolgáltatók számára életbevágóan fontosá vált – a piaci részesedések megőrzése mellett – az árbevétel védelme. A vállalati költségvetéskönyvságra való törekvés, valamint az adatkommunikációs és internet-hozzáférési piacon a rendelkezésre álló sáv szélességek „tartalommal megtöltése” lehetőséget adott a hosztolt és menedzselt szolgáltatások térnyerésére – áll a BellResearch által készített Magyar infokommunikációs jelentés internetalapú megoldásokkal és menedzselt szolgáltatásokkal foglalkozó, friss elemzésében.

A SaaS megítélése kettős. A hozzáférés területén feltételezi a magasabb szolgáltatási szintet, miközben fogadtatása elmentmondásos: a kínált előnyöket könnyen háttérbe szorítja az outsourcing jelleg, mely sokszor még mindig negatívan cseng a hazai üzleti döntéshozók fülének. A piacot jellemző, ma még viszonylag jelentős távolmaradásra jó indikátor, hogy az egyik leginkább „egyértelmű” menedzselt szolgáltatással, a szolgáltatói VoIP-telefon-megoldással a kutatásban meg-

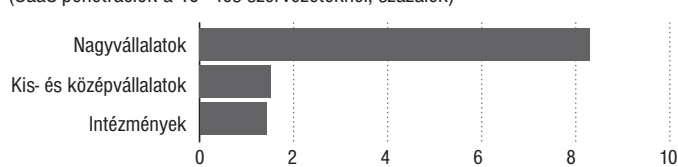
kérdezett távközlési és informatikai döntéshozók alig találkozott érdemi információval pedig közülük is csupán minden második rendelkezett. A menedzselt szolgáltatások terjedésének egyik legfőbb kéreklőtője kétségtelenül az információhiány – mutat rá a BellResearch kutatása.

A szolgáltatások sikeres piacra vitele során meg kell küzdeni a bizalmatlansággal, a projektszerzés érdekében pedig egyaránt el kell jutni az üzleti és az informatikai döntéshozókhoz is. A referenciák, a már meglévő jó ügyfélkapcsolat kiemelten fontos, de a döntő faktor az esetek túlnyomó többségében mégis az ár, illetve az elérhető költségmegtakarítás. VG

A szolgáltatók célja, hogy minél több vállalatnál tekintsenek valódi alternatívaként erre a megoldásra. Bár az SaaS főleg a nagyvállalatok – elterjedtsége nyolcszázalékos –, kisebb részben – az elterjedtség háromszázalékos – a közép- és nagyvállalatok körében reális megoldás, a kutatássorozat eredményei szerint a piac töretlenül fejlődik. A hazai vállalati és intézményi szférában a kiszolgált funkciók között a dobogón jelenleg a vállalatirányítási rendszerek, a pénzügyi-üzemeltetési szoftverek, valamint a csoportmunka-alkalmazások állnak. A kutatók szerint a következő időszakban fokozott figyelem kísérheti az ügyfélkapcsolati (CRM) megoldásokat. VG

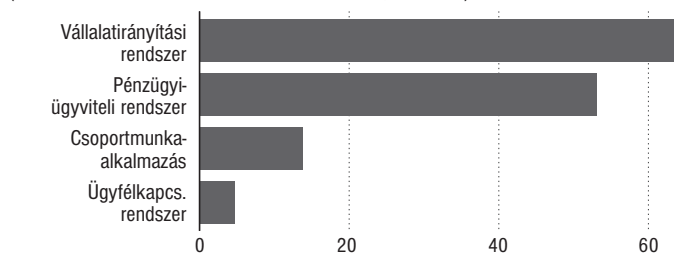
Elterjedtség

(SaaS-penetrációk a 10+ fős szervezeteknél, százalék)



Ígénybe vett alkalmazások

(SaaS-alkalmazások a 10+ fős szervezeteknél, százalék)



VG-GRAFIKA

Forrás: BellResearch

HIRDETÉS

Soha nem volt ilyen könnyű dönteni.

25 év tapasztalat.
Több ezer aktív felhasználó. Rugalmas és testre szabható rendszerek. Ennyi sok esetben már elég, de hogy informatikai fejlesztésének döntését még jobban megkönynyítsük, 2010. december 31-ig a LIBRA3S integrált ügyviteli és vállalatirányítási rendszer licencdíjából 40% kedvezményt biztosítunk.

További információ: www.mve.hu

Libra Szoftver Zrt.
1113 Budapest, Kamina ut 65.
Tel.: 372-3333
Fax: 209-1477
E-mail: info@mve.hu
www.mve.hu