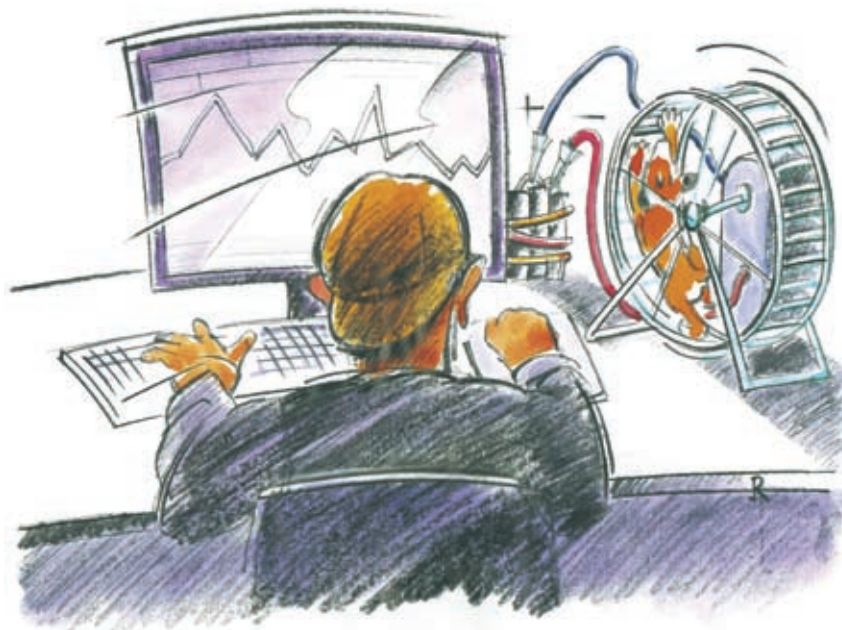


# Finanční krize – hrozba či příležitost?

pozitivní rozměr pro IT odvětví

„Innovation Loves a Crisis“ neboli česky „Inovace miluje krizi“: CEO společnosti Sun Microsystems Jonathan Schwartz toto prohlášení použil již několikrát při komentování současné finanční krize. Rád bych se v následujícím článku pokusil o komentář na stejné téma s cílem poukázat na některé faktory, které podporují názor, že současná ekonomická situace může mít pro IT odvětví pozitivní rozměr.



Bylo by asi pošetilé tvrdit, že se krize na finančních trzích v USA a ostatních ekonomicky vyspělých zemích, a vlastně v celém světě, nedotkne IT. V nejrůznějších rozborech od renomovaných analytických společností, jako je IDC či Gartner, se můžeme dočíst o korekci předpokládaného růstu v tomto oboru, a to včetně poměrně důvěryhodných důvodů, proč tomu tak bude. Nalezneme tam také informace, které říkají, jak budou jednotlivé oblasti IT zasaženy. Můžeme například vidět korekce předpokládaného růstu výdajů na IT v našem regionu z 12,4 na 8,5%, přičemž například v oblasti serverů se předpokládá pokles. Ve většině oblastí ovšem tato korekce znamená pouze větší či menší snížení tempa růstu, zatímco celkové výdaje na IT nadále porostou.

Další poměrně hodně diskutovanou otázkou je, za jak dlouho se můžeme vrátit na úroveň před začátkem finanční krize. Zde se většina analytiků poměrně vzácně shoduje, že by k tomu mohlo dojít někdy v druhé polovině roku 2010, což není zase tak vzdálená budoucnost. Vše, co bylo uvedeno výše, pocho-

pitelně platí pro celé IT odvětví, pro poměrně velké regiony i poměrně obecné oblasti oboru. Pokud se pokusíme hodnotit současnou situaci pouze z pohledu společnosti Sun Microsystems, případně trhu v České republice, budou se východiska i jednotlivé předpovědi dost lišit. Pochybuji o tom, že lze něco takového vůbec provést s dostatečnou důvěryhodností. Proto si dovoluji zaměřit se dále na příležitosti, které současná situace podle nás přináší.

Je pochopitelné, že většina našich velkých zákazníků bude nějakým způsobem zasažena a ocitne se pod výrazně větším tlakem kvůli zpomalení trhu, nutnosti redukce vnitřních nákladů atd. Určitě však neuslyšíte od žádné takové společnosti nebo instituce větu typu „přestaneme kupovat technologie a raději najmeme další pracovníky“. Téměř jistě se budou hledat přesně opačné cesty: automatizace, optimalizace či zvýšení efektivity cestou implementace moderních technologií. A to pro společnost, jako je Sun, jednoznačně představuje vynikající možnost položit těmto zákazníkům otázku: Jak vám

můžeme pomoci? Je zřejmé, že zákazníci, kteří doposud byli velmi úspěšní a necítili žádný extrémní tlak z hlediska změn ve svém tržním segmentu, z hlediska svých vnitřních nákladů a podobně, budou ochotni na toto téma diskutovat a daleko snadněji přistoupí k modernizacím, které před začátkem finanční krize nepovažovali za nezbytně nutné. Na druhé straně to pro nás představuje velkou příležitost i v oblastech trhu, kde je náš podíl malý, protože ze stejných důvodů budou i zákazníci, kteří s námi doposud nespolečupracovali, daleko otevřenější změnám v technologickém vybavení.

### Kde jsou tedy konkrétní příležitosti?

Jednou z oblastí je například specifický internetový trh (často označovaný jako Web 2.0 – jde o společnosti typu Google, Seznam a další), který bude velmi pravděpodobně zasažen daleko méně než ostatní odvětví, v nichž nadále technologie výrazně pomáhají snižovat provozní náklady související s efektivitou využívání jednotlivých systémů (virtualizace), náklady na energie (optimalizace datových center z hlediska napájení a chlazení, používání systémů s nízkou spotřebou energie atd.), s náklady na softwarové licence (open source produkty), náklady na administraci (managed services) apod. Vedle toho však vidíme celou řadu příležitostí v tradičních oblastech trhu, a to v mnoha případech ze stejných důvodů. Zákazníci, kteří například implementovali virtualizační technologie pouze na některé své systémy,

budou hledat cesty ke zvýšení utilizace všech svých serverů. Totéž platí v oblasti systémů pro ukládání dat. SUN nabízí v obou těchto oblastech řešení založené na open source technologiích, které zastřešuje komerční podporou, což může přinést i výraznou úsporu investičních nákladů na modernizační projekty. Problematika nákladů na ukládání dat by vydala na samostatný článek o optimalizaci z hlediska nákladů vztažených k hodnotě či ceně uložených dat. Otázka, zda náklady na uložení dat, která nejsou tak důležitá či cenná, nejsou příliš vysoké, bude při zmiňovaném ekonomickém tlaku velmi relevantní. I v této oblasti je k dispozici řada technologií, s jejichž pomocí lze takové prostředí optimalizovat (vedle cenově velmi výhodných diskových systémů s open source management softwarem je to HSM software či vyspělé páskové technologie, pomocí kterých lze stlačit náklady na uložení a správu dat na haléřové hodnoty). Další oblastí, která se významně podílí na nákladech na IT, jsou desktop systémy, a to jak z hlediska administrace, tak zejména z hlediska spotřeby elektrické energie. Technologie SunRay je dnes na takové úrovni, že při zachování veškerého komfortu pro uživatele lze provozní náklady na celé desktopové prostředí velmi výrazně snížit a zároveň získat daleko větší operativnost, spolehlivost. A navíc ještě povýšit celé prostředí i z hlediska bezpečnosti.

Vedle zmíněných „technologických“ příležitostí se otevírají i zcela nové v oborech, které

doposud neměly potřebu měnit svoji strategii působení na trhu směrem k masivnějšímu využívání IT technologií. Na českém trhu jde například o celý obor stavebnictví.

Podobně jako po roce 2000, kdy se po splasknutí tzv. internetové bubliny objevily úplně nové oblasti uvnitř IT (jako například výrazné zvýšení akceptování open source softwaru jako plnohodnotné technologie v komerční sféře), i dnes je nutné očekávat víceméně převratné změny. Výhodou společnosti Sun Microsystems je, že do převratných a přelomových technologií, případně převratných metod poskytování softwaru dlouhodobě investuje poměrně velké prostředky, některé z tohoto pohledu převratné technologie má již dlouho ve svém portfoliu (tenký klient SunRay, CMT servery, open source software) a řadu dalších v současné době představil nebo na nich intenzivně pracuje.

Jsem přesvědčen, že IT může v řadě případů sehrát roli „zachránce“, kdy využití moderních technologií a inovativní přístup k využívání informačních technologií mohou zákazníkům pomoci překonat tlak jejich vlastního stagnujícího nebo klesajícího trhu cestou optimalizace, modernizace a snížení provozních nákladů na IT. Z této krizové situace tak mohou vyjít posílení a daleko lépe připraveni na oživení, které se dříve nebo později opět dostaví.