

Invexovská mozaika

SAP ČR se vrátil na Invex po více než pěti letech. Nabídku postavil na produktu SAP Business One a jeho nové verzi a řadě odvětvových řešení mySAP All-in-One. Zákazníci vítají především optimalizaci podnikových procesů, zkrácenou dobou implementace a cenovou dostupností. Podle Radomíra Kolaříka, ředitele pro obchod a marketing SAP ČR, se za poslední dva roky pro SAP rozhodla více než stovka SMB zákazníků. ■

PVT se v čele s novým vedením prezentovalo „sopovskou“ nabídkou pro středně velké společnosti myFenix – certifikovaným řešením mySAP All-in-One, které mj. přednastaveným řešením podporuje správní, řídicí a rozhodovací procesy zejména subjektů ve státní správě a samosprávě. Sázka na státní správu a samosprávu by měla společnost vyjít (viz Editorial). Navíc realizace projektu od podpisu smlouvy až po předání funkčního systému by neměla přesáhnout sto dní, což je novinka zásadní. ■

IBM bylo vidět hned v několika sekcích. Generální ředitel IBM ČR Aleš Bartůněk např. vystoupil na diskusním panelu o financování malého a středního podnikání, který veletrh zahajoval. Zajímavý fakt: vzhledem ke službám nové divize International Global Financing může IBM fungovat i jako banka. V současné době je schopno financovat projekty už od 300 tisíc Kč výše, včetně tzv. operativního leasingu. ■

Expozice Océ se nesla ve znamení hesla „Profesionál v kancelářském prostředí“, kde po celou dobu veletrhu konal seminář na téma „Efektivní kancelář“. Mohli jste se např. dozvědět, že více než 80 procent tiskových úloh je menší než tři strany, že náklady na pořízení hardwaru tvoří v konečném součtu jen pět procent celkových nákladů... Océ se představilo i formou tzv. veřejné sázky na řešení, které přináší úsporu do oblastí správy, tisku a distribuce dokumentů v podnikovém prostředí. Po důkladné analýze stávajícího způsobu práce s dokumenty Océ zpracuje analýzu a implementuje nejlépe vyhovující technicko-ekonomickou variantu. A vy se můžete vsadit, o kolik díky Océ řešení ušetříte... Firma pak nabídne minimum, o které je ochotna se vsadit. ■

OKI předvedlo modely výrobků v portfoliu OKI Printing Solutions, např. vůbec první jednopráchodové barevné multifunkční zařízení pro střední a malé podniky, či barevné tiskárny od série C3000 pro malé firmy až po C9000 formátu A3+, určené pro DTP a CTP pracoviště. Tyto novinky zajišťují v kombinaci se stávajícími produkty široké portfolio, které odráží vývoj požadavků trhu směrem k cenově výhodným MFP, bez kompromisů v oblasti rychlosti či kvality. ■

Televize v kapse byla jedním z „křišťálově“ oceněných taháků T-Mobile. Představuje totiž spojení digitálního televizního vysílání s technologií mobilního telefonu. Díky tomu lze interaktivně reagovat na vysílaný obsah a využívat např. služby typu televizního hlasování, získávání dalších podrobnějších informací, uskutečnění nákupu atd. ■

-kuž

Databáze u Bati

První prosincový den se koná na Univerzitě Tomáše Bati ve Zlíně již třetí ročník odborné konference Databázový svět. Nosným tématem konference, pořádané stejnojmenným informačním portálem (<http://www.dbsvet.cz>) a Centrem pro výzkum informačních systémů (<http://www.cvis.cz>), jsou moderní databázové architektury. Mezi přednášejícími nebudou chybět nejen zástupci tvůrců předních databázových technologií – od Oracle přes Sybase až po InterSystems – ale také nezávislí databázoví odborníci. Organizátoři letos počítají s účastí 250 až 300 příznivců databázových technologií. Vstupné zdarma. Více informací najdete na portálu Databázový svět (<http://www.dbsvet.cz>). ■

- kuž

Export českého IT

Založení Aliance na podporu exportu IT na sebe nechalo čekat až na poslední říjnový den. Aliance je vyústěním více než dvouleté spolupráce agentury CzechTrade s domácími firmami na programech podpory exportu ICT. Vychází z přesvědčení, že prostředí ICT je v České republice silné, konkurenceschopné a ekonomicky perspektivní, a proto je důležité zviditelnit české ICT firmy i v zahraničí. Posláním Aliance je zejména propagace těchto firem vůči zahraničním zákazníkům. Zakládajícími členy Aliance jsou firmy CN Resources International, DC Concept, ET Netera, Gitus, Iguassu, IT Systems, KCT Data, Komix, LCS International, Ness Czech a Unicorn. ■

- kuž

HITACHI roste i u nás

CIO a šéfové IT z 21 států Evropy, středního Východu a Afriky (EMEA) se domnívají, že objem digitalizovaných informací, s nimiž musejí podniky pracovat, poroste v příštích dvou letech zhruba o 30 procent. Patří mezi ně i 30 respondentů z ČR.

Vyplyvá to z čerstvých výsledků nezávislého průzkumu, provedeného společností Vanson Bourne na zakázku firmy Hitachi Data Systems, která jej připravuje každých šest měsíců. Tyto údaje dostali mj. k dispozici i čeští novináři na tiskové konferenci v Praze, na které se sešly špičky evropského vedení firmy a kde vystoupil s úvodní prezentací i prezident a vrchní provozní ředitel Hitachi Data Systems, Dave Roberson. Sám o sobě je tento muž zajímavý tím, že za jeho funkční období se tato dceřiná firma korporace Hitachi přeměnila z výrobce mainframů na globálního dodavatele řešení pro storage a roční tržby se vyšplhaly téměř na dvě miliardy dolarů. Zároveň výrazně rozšířila své podnikání i v modulárních zálohovacích systémech, softwaru a službách.

Dave Roberson mj. zdůraznil, že „na investice do storage je třeba nahlížet v kontextu zlepšení výkonnosti podniku. Trh nyní evidentně dává přednost řešením umožňujícím více než jen správu kapacit – ať už jde o snížení celkových nákladů na vlastnictví, zlepšení kvality služeb QoS, zefektivnění výdatů a procesů spojených se správou IT, zavádění robustních strategií pro business continuity nebo zlepšování služeb prostřednictvím zvyšování výkonnosti IT.“

Při této příležitosti Hitachi oznámila i rychlý obchodní růst společnosti a svých partnerů na trhu pro malé a střední podniky v ČR. Zájem je především o špičkovou storage řešení pro segment SME včetně nových produktů, jako je modulární systém Hitachi TagmaStore Network Storage Controller (model NSC55) a produktových řad TagmaStore Adaptable Modular Storage a Workgroup Modular Storage. Zákazníci si mohou nabídku Hitachi Data Systems otestovat v kompetenčním centru v Praze, v prostorách společnosti MHM Computer, jedním z hlavních partnerů Hitachi Data Systems v u nás. Toto kompetenční centrum mohou využívat i všichni partneři a zákazníci ze sousedních zemí. Zatím posledním spokojeným zákazníkem Hitachi Data Systems v ČR je Modrá Pyramida Stavební Spořitelna. ■

- kuž

