

IT STRATEGIE PRO MANAŽERY



Speciální vydání / Special Issue
Červen / June 2014

TOP 100

ICT společností v České republice
ICT Companies in the Czech Republic

- 
- 1** univerzální podpora téměř 1700 zařízení od 26 výrobců, nové modely certifikujeme ZDARMA.
 - 2** přesné účtování tisku na uživatele, oddělení, zařízení a projekty
 - 3** funkce vyzvednutí tisku na libovolném zařízení či lokalitě (follow me)
 - 4** zjednodušené skenování a faxování
 - 5** kreditní účtování, tiskové kvóty a restrikce
 - 6** přes 70 grafických reportů s možností snadné tvorby na míru



- 
- 7** automatická evidence a objednávání spotřebního materiálu
 - 8** automatické hlášení problémů a jejich eskalací
 - 9** evidence servisních smluv a kontrola plnění SLA
 - 10** plnohodnotný objednávkový systém
 - 11** profesionální účtování outsourcingových projektů

první systém na světě, který má všech 11 pohromadě

22 LET POZORNĚ NASLOUCHÁME VAŠIM POTŘEBÁM, A PROTO JSME SPOJILI FUNKCE
TISKOVÉHO A SERVISNÍHO MODULU DO JEDNOHO SYSTÉMU, KTERÝ VÁM LÉPE POROZUMÍ,
A TÍM VÁM UŠETŘÍ JEŠTĚ VÍCE PENĚZ I ČASU

Vážené čtenářky, vážení čtenáři,

k vašim rukám se dostává nová ročenka Top 100, která vám umožní nahlédnout do různých segmentů české technologické a telekomunikační branže. K jejímu 18. vydání jsme přichystali několik novinek. Především jsme rozšířili počet analytických pohledů na vývoj a perspektivy IT, a to zvláště z globálního pohledu. Dále jsme letos dali příležitost prezentovat se i společnostem, které kritéria zařazení do hlavního žebříčku nesplňují – třeba proto, že nedisponují oficiálními ekonomickými daty za Českou republiku. Zvláštní prostor jsme také dali firmám, které na trhu působí jen krátkou dobu. Zde se našla desítka statečných, jež se do tohoto nového přehledu přihlásila, a věřím, že o řadě z nich ještě uslyšíme.

Při sestavování přehledu jsem si ale především uvědomil, jak pestrá je mozaika podnikatelských subjektů, které u nás v oblasti informačních technologií působí. A ne vždy je naše řadící kritérium, tedy velikost obrátu, nejdůležitějším údajem. Najdeme zde řadu firem, které nejsou na čelných místech, a přesto ve svém segmentu mají vynikající produkty nebo služby, kterými zastíní nejdříve mnohem většího soupeře. Pomyslnou palmu vítězství si tak neunesou jen giganti na předních místech, ale všichni, kteří se zasloužili o rozvoj technologií v Česku.



Alexander Lichý
Vedoucí projektu
Project Manager
alexander_lichy@idg.cz

Dear Readers,

you are holding this year's edition of the Top 100 yearbook which will give you insight into various segments of the Czech technological and telecommunication industries. The 18th issue brings several new features. We have expanded the number of analytical opinions on the evolution and perspective of IT, especially in the global view. We have also given companies that do not meet the criteria of the main chart (because of, for example, a lack of official economical data for the Czech Republic) an opportunity to present themselves. Finally, we prepared a special section for companies that have only recently entered the market. Ten brave organisations have applied for this survey and I believe this was not the last time we have heard of them.

While preparing this year's edition, I came to realise how colourful is the diversity of all the business entities active on the Czech IT market. I also realised that turnover, the defining criterion of our chart, does not always tell the whole story. There are many companies that do not make it to the top of the charts, yet they offer excellent products or services in their segments, often better than many of their much larger competitors. It is therefore not just the giants that deserve the accolades, but every company that contributed to the development of technology in the Czech Republic.

Tabulky / Charts

- 14 Žebříček TOP 100 ICT společností v ČR / TOP 100 ICT companies in the Czech Republic
- 22 Hlavní telekomunikační operátoři / Main Telco Operators
- 22 Abecední seznam účastníků žebříčku / Alphabetical Summary
- 24 Nezařazené firmy + Nadějně firmy / Unranked Companies + Promising Companies

Články / Articles

- 2 Gartner: Top 10 strategických technologických trendů
Gartner: Top 10 strategic technological trends
- 10 Přišla doba, kdy CIO musí „zprovoznit“ IT inovace
The time has come for CIOs to “operationalize” IT innovations
- 25 CFO jsou frustrováni výší IT nákladů / CFOs are frustrated with IT costs
- 26 Mobilita, cloud, IoT a 3D tisk. Trendy na trhu ICT v České republice podle IDC
Mobility, cloud, IoT and 3D printing. ICT market in the Czech Republic according to IDC
- 38 Nespokojenost s IT roste
- 40 Banky se v digitálním světě musí změnit v „každodenní banky“
In a digital world, banks must transform to become “Everyday Banks”
- 42/43 Platy v českém IT / Czech IT salaries
- 44 Zásadní změna IT: vytvoření „strategie přitažlivosti“
IT makeover: Creating an “attraction strategy”

Rozhovory / Interviews

- 32 IBA CZ
- 33 ICZ
- 34 K2 atmitec
- 35 Minerva Česká republika
- 36 Trask solutions
- 37 Unicorn Systems

Profil / Profiles

- 39 COMPAREX CZ
- 39 VYDIS

IDG touto cestou děkuje všem, kteří se o vydání publikace zasloužili, zejména hlavním partnerům:



a ostatním společnostem, které se zde prezentují.

Hereby IDG would like to thank all who participated on the release of this publication, especially general partners:

and all the other companies involved.

Gartner: Top 10 strategických technologických trendů

Analystici společnosti Gartner vypracovali přehled deseti nejvýznamnějších technologických trendů pro rok 2014. Jsou to trendy, které mají potenciál způsobit převratné změny nejen pro IT organizace, ale také pro celé firmy i pro jednotlivce.

Společným jmenovatelem klíčových technologických trendů je fenomén, pro nějž Gartner razí pojem „Nexus of Forces“. Jde o souběžné působení čtyř dílčích hnacích sil: cloudových služeb, mobility, sociálních sítí a big dat. Každá z těchto sil sama o sobě představuje převratný trend, ale jejich společné působení povede podle analytiků Gartneru k revolučním změnám.

Obecně platí, že dopad trendu může spočívat ve změně využívání existujících technologií nebo v adopci nových technologií či procesů, což může způsobit významné změny. Analytici Gartneru se však při výběru strategických trendů pro rok 2014 zaměřili především na ty, které jsou opravdu převratné – a z nich vybrali ty, kde se v horizontu dvou let dá předpokládat splnění podmínek pro to, aby byly aplikovatelné pro širší okruh organizací.

Diverzita mobilních zařízení a jejich management

Po letech snahy o plnou kontrolu pracovníky používaných mobilních zařízení je konečně zřejmé, že jedinou možností pro IT je tyto snahy

Top 10 trendů

- Diverzita mobilních zařízení a jejich management
- Mobilní aplikace a programy
- Internet všeho
- Hybridní cloud, IT jako broker služeb
- Klient/cloud
- Éra personálního cloudu
- (Všechno) softwarově definované
- Web-scale IT
- Chytré stroje
- 3D tisk

vzdát. Propast mezi uživatelskou přívětivostí spotřebitelských IT a existujících IT systémů v organizacích je tak velká, že uživatelé jsou ochotni utrácet vlastní peníze, aby si mohli usnadnit práci. Jediným možným řešením (mimo specifické případy typu speciální státní instituce nebo silně regulované obory) je dát uživatelům možnost volby. Aby nedošlo k totální anarchii a ohrožení organizace, Gartner pro tyto účely vypracoval sadu „best practices“. Nejdůležitějším pravidlem je roztrždit uživatele do skupin a mít pro ně připravené vari-

Gartner: Top 10 strategic technological trends

The analysts at Gartner have come up with a list of ten most important technological trends for 2014. These trends have the potential not only to cause radical changes for IT organisations, but also for entire businesses as well as individuals.

Top 10 trends

- Mobile device diversity and management
- Mobile apps and applications
- The Internet of Everything
- Hybrid cloud and IT as service broker
- Cloud/Client
- The era of personal cloud
- Software-defined anything
- Web-scale IT
- Smart machines
- 3D printing

The common denominator of these trends is a phenomenon Gartner calls “the Nexus of Forces“. These forces are cloud, mobility, social networks and Big Data, and while each of them is a significant trend on its own, their combined effect shall lead to revolutionary changes, Gartner’s analysts say.

Generally, a trend’s impact may take form of a change in using existing technology, or lead to an adoption of new technologies or processes which will subsequently cause significant changes. When selecting the most significant strategic trends for 2014, Gartner’s analysts have focused on those truly revolutionary and picked ten which have a potential for becoming applicable for a wider circle of organisations within the next two years.

Mobile device diversity and management

After years of trying to gain total control over devices used by employees, it has finally become clear that the only choice IT departments have is to actually give up. The disparity between the user-friendliness of consumer IT and current IT systems in organisations has become so large that users are willing to spend their own money in order to make their work easier. The only possible solution (except in special public institutions or other highly regulated environ-

ments) to this problem is to give the user a freedom of choice. Gartner has elaborated a set of best practices for this issue, recommended in order to avoid total anarchy which would, of course, threaten the organisation. The most important rule is to sort users into groups and assign each group with a specific level of support but also requirements, especially regarding security. In a typical situation, the following three groups should suffice: (i) fully-managed devices, where the organisation owns the device and is responsible for support and security, (ii) semimanaged devices, where the user either owns the device or has chosen a device which does not belong to the first group and (iii) "exceptions", devices used by C-level management. The main challenge of this arrangement is setting an appropriate level of support and security rules for the semimanaged group. It is recommended to encourage users to act independently and seek help primarily from their colleagues, not the organisation. As for security, the IT department is usually fully responsible for the safety of content while the user is responsible for the safety of the device and installed applications.



Mobile apps and applications

M-commerce is becoming an important business topic, often cited in companies' annual reports as a strategic tool for achieving economic goals and gaining an advantage over competition. Indeed, this is a goal possible to accomplish for a majority of companies, provided that users accept their mobile applications. To ensure this, the application must be truly useful as well as user-friendly. A good example is an application for ordering meals and beverages in a restaurant (a surprising number of customers would prefer this over communicating with a waiter), an interactive guide for selecting an appropriate children's toy (an intelligent questionnaire will provide the customer with a relevant offer that corresponds with input parameters) or a mobile assistant for shopping in pharmacies (offering relevant supplements, but also monitoring the planned dosage of medicine and offering a purchase of a new package before the customer runs out).

The issue of mobile payment and loyalty programs should be taken into account as well (in the case of the latter, the organisation should not consider only the user-friendliness of the application but the reasonability of the program as a whole). Statistics show that up to two thirds of mobile purchases are not concluded because the customer runs into some form of complications. Typically, these are uncomfortable data inputs, incomprehensible navigation, inadequate description of steps, slow response or simply a loss of trust, which leave the deal unfinished.

The Internet of Everything

By 2020, the Internet of Things will have reached 26 billion units connected to the Internet and will yearly generate USD 300 billion in revenue, mostly from services, Gartner says. By the same year, the global added value generated by this phenomenon is supposed to reach almost USD 2 trillion.

Industries which are likely to benefit the most from this phenomenon are manufacturing, healthcare, insurance and banking. Great opportunities shall, however, arise for other sectors as well. CIOs and other C-level officers of any organisation will be able to make use of this phenomenon, bringing new, revo-

lutions and new levels of support – and on the other hand requirements, especially security. In a typical case, three levels of support arise: (i) fully managed devices, where the organisation is the owner and is responsible for support and security, (ii) semi-managed devices, where the user either owns the device or has chosen a device which does not belong to the first group and (iii) "exceptions" (devices used by C-level management). The main challenge of this arrangement is setting an appropriate level of support and security rules for the semi-managed group. It is recommended to encourage users to act independently and seek help primarily from their colleagues, not the organisation. As for security, the IT department is usually fully responsible for the safety of content while the user is responsible for the safety of the device and installed applications.

Mobilní aplikace a programy

M-commerce is becoming a significant business topic, often cited in companies' annual reports as a strategic tool for achieving economic goals and gaining an advantage over competition. Indeed, this is a goal possible to accomplish for a majority of companies, provided that users accept their mobile applications. To ensure this, the application must be truly useful as well as user-friendly. A good example is an application for ordering meals and beverages in a restaurant (a surprising number of customers would prefer this over communicating with a waiter), an interactive guide for selecting an appropriate children's toy (an intelligent questionnaire will provide the customer with a relevant offer that corresponds with input parameters) or a mobile assistant for shopping in pharmacies (offering relevant supplements, but also monitoring the planned dosage of medicine and offering a purchase of a new package before the customer runs out).

The issue of mobile payment and loyalty programs should be taken into account as well (in the case of the latter, the organisation should not consider only the user-friendliness of the application but the reasonability of the program as a whole). Statistics show that up to two thirds of mobile purchases are not concluded because the customer runs into some form of complications. Typically, these are uncomfortable data inputs, incomprehensible navigation, inadequate description of steps, slow response or simply a loss of trust, which leave the deal unfinished.

a také placení. Zkušenosti ukazují, že až dvě třetiny nákupů z mobilních aplikací zůstanou nedokončeny, protože uživatel narazí na nepředvídané komplikace – typicky jde o nekomfortní zadávání dat, nesrozumitelnou navigaci, neadekvátní popis kroků a pomalou odezvu nebo prostě ztrátu důvěry, že se nákup vůbec podaří dokončit.

Internet věcí

Takzvaný internet věcí bude podle prognózy Gartneru do roku 2020 představovat 26 miliard do internetu připojených jednotek a v roce 2020 bude generovat 300 miliard dolarů tržeb, především ve službách. Globální ekonomická přidaná hodnota, vygenerovaná tímto fenoménem, dosáhne v uvedeném horizontu téměř dvou bilionů dolarů.

Obory, které mají šanci na největší efekty z fenoménu internetu věcí, jsou výroba, zdravotní péče, pojištnictví a bankovníctví. Také mimo uvedené obory se však budou nacházet skvělé příležitosti a IT lídři a top manažeři organizací ve všech oborech dokážou najít uplatnění trendu internetu věcí, který může přinést převratné možnosti. Největší podíl na celkovém počtu připojených věcí budou mít chytré osvětlovací jednotky (zhruba miliarda kusů v horizontu 2020) a on-line měřiče spotřeby všeho možného (na 400 milionů), dále pak požární hlásiče, bezpečnostní kamery nebo hračky. Ani tento výčet by neměl omezovat hledání způsobů, jak trend internetu věcí využít.

Hybridní cloud a IT jako broker služeb

V organizacích roste okruh procesů – a to dokonce i těch vysoce rizikových až strategických – které jsou podporovány formou software jako služba (SaaS) nebo jsou poskytovány jako služba (BPaaS, Business-Process-as-a-Service). Důvodem je, že on-premise implementace aplikací, nemluvě o jejich zákazkovém vývoji, je pro většinu využití příliš drahá a hlavně pomalá. Na druhou stranu nabídka cloudových řešení se rychle rozšiřuje a pro valnou většinu účelů je k dispozici cloudové řešení.

Byznys manažeři mají rostoucí tendenci obcházet IT oddělení a pořizovat cloudové služby autonomně. Trh cloudových služeb je však roztržštěný a nepřehledný, což vede k vysokému počtu selhání cloudových projektů. Pro IT oddělení je to příležitost podílet se na programech business process managementu: účastnit se redefinování projektů v podniku a spolurozhodovat o tom, jakým způsobem procesy zajistit nebo podporovat a jak služby integrovat do celkové architektury, která má být cloudově orientovaná.

Klient/cloud

Fenomén mobility – jak vně organizace (zákazníci), tak především uvnitř (pracovníci) – vynucuje změny v architektuře systémů a v best practices při vývoji softwaru. Zjednodušeně: posun od monolitických systémů k jednoduchým aplikacím vyžaduje posun ke specifické architektuře klient/cloud. Jde vlastně o novou generaci architektury klient/server, kde „klient“ je aplikace, běžící na jakémkoli do internetu připojeném zařízení, a „server“ je sada aplikačních služeb, provozovaných na elasticky škálovatelné cloudové výpočetní platformě. Hlavními specifiky tohoto uspořádání je, že je třeba minimalizovat zátěž aplikací na mobilní zařízení (mohou to být nepříliš výkonné smartphony) a také požadavky na šířku přenosového pásma. Výhodou je, že aplikace i data na klientských zaříze-

lutionary possibilities for their businesses. Smart lighting units are supposed to become the most numerous group of connected things (1 billion units by 2020), followed by smart meters (400 million), fire alarms, security cameras or toys. The possibilities the Internet of Things offers go, however, far beyond these particular examples.

Hybrid cloud and IT as service broker

The number of business processes in organisations – including high-risk or even strategic ones – which are run in the form of SaaS (Software-as-a-Service) or even BPaaS (Business-Process-as-a-Service), is rising. The reason behind this is that on-premise implementations of applications, let alone their custom development, are, in most cases, too slow and expensive. On the other hand, the number of available cloud solutions is quickly rising and there is now a cloud solution suitable for almost any purpose.

There is a growing tendency for business managers to bypass their IT departments and purchase cloud services autonomously. Unfortunately, the cloud market is fragmented and blurry, causing a number of cloud projects to fail. This is an opportunity for IT departments to participate in business process management programs: to take part in redefining the organisation's projects and in the decision-making about how to secure and support such processes and how to integrate the services into the general cloud-oriented architecture.

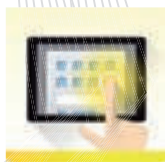
Cloud/Client

The phenomenon of mobility, both outside (customers) and inside (employees) an organisation, requires changes in the architecture of systems as well as in the best practices of software development. In other words, the shift from monolithic systems towards simple applications requires an analogous shift towards a specific Cloud/Client architecture. This is basically a new generation of the older Client/Server arrangement, where the "Client" is an application, running on any internet-connected device, and the "Server" is a suite of application services, running on an elastically scalable cloud computing platform. The main specific of this arrangement is the necessity to minimise the application's hardware requirements (as it may be run on low-performance smartphones, for example) and bandwidth. The main advantage of this arrangement is that it allows centralised management of applications and data on "Client" devices, lowering complexity as well as related costs. This is one of the reasons why approximately one third of all new applications is already based on the Cloud/Client model, Gartner says. The PC is ceasing to be the primary means of access to IT services; indeed, we are close to a point where a majority of applications shall be developed primarily for mobile devices.

The era of personal cloud

The concept of the personal cloud is a result of the evolution of what we call user experience. It is a reaction to the increasing number of devices a user employs at home but also at work. Without the personal cloud technology, it would be impossible to synchronise and share information and personal settings.

Although the personal cloud is primarily a consumer phenomenon, organisations must not, for the sake of their security, ignore this trend, as employees nowadays often use their own devices for working purposes. Simple solutions, for example a complete ban of the use of cloud services, are not viable. Employees would react negatively and, more importantly, such bans would be practically impossible to enforce. IT departments of organisations which applied this approach have become irrelevant to the users, Gartner says.



Interaktivní úřad

Kam směřují peníze z rozpočtu? Jaký je aktuální stav jejich čerpání? Jak hospodaří školy, divadla a další příspěvkové organizace? Jaké má úřad dodavatele? Jaká je efektivita vyřizování dokumentů? Tyto otázky si snadno může zodpovědět každý občan s přístupem k internetu. Aplikace Interaktivní úřad navíc pomůže kompetentním úředníkům zjistit, jaký mají občané názor na aktuální témata.



Přínosy aplikace

- Nabízí veřejnosti ucelený přehled o hospodaření organizace a fungování úřadu.
- Posiluje důvěru občanů k vedení města a správě veřejných financí.
- Pomáhá kompetentním úředníkům zjistit názory občanů k aktuálním tématům.
- Je symbolem moderního, otevřeného a přátelského úřadu 21. století.

Komponenty Interaktivního úřadu



Rozklikávací rozpočet

Nabízí široké veřejnosti přehled o příjmech a výdajích organizace.



Přehled smluv

Zprostředkovává informace o smluvních vztazích.



Přehled zpracovávaných dokumentů

Informuje občany o fungování úřadu v oblasti správy dokumentů.



Hospodaření příspěvkových organizací

Zpřístupňuje veřejnosti informace o hospodaření příspěvkových organizací.



Elektronické připomínkování

Formou „elektronického minireferenda“ umožňuje občanům vyjádřit svůj názor k aktuálním tématům města či kraje.

Využitelnost trendů

Při hodnocení využitelnosti strategických technologických trendů je třeba vzít v úvahu klíčové faktory, které společně definují inovační apetit dané firmy či instituce. Jsou to:

- Poptávka po příslušné technologii ze strany koncových uživatelů v příslušné organizaci nebo ze strany manažerů na straně byznysu. (Gartner používá pojem „byznys“ k označení té části organizace, která je interním zákazníkem IT oddělení.)
- Potenciál uvažované technologie způsobit převratné změny ve způsobu, jakým funguje IT v organizaci nebo dokonce jak funguje organizace jako taková.
- Potřeba významných investic.
- Rizika vyplývající z případného opožděného adoptování daného trendu.
- Změny v trajektorii trendu, případně dosažení bodu zvratu (např. pokles nákladů pod hranici, kdy již vychází business case).

ních mohou být centrálně spravována, což umožňuje snížit komplexitu a související náklady. To je také jedním z důvodů, proč podle odhadu Gartneru již v současné době má zhruba třetina nových aplikací design v souladu s modelem klient/cloud. Osobní počítač přestává být primárním způsobem přístupu k IT službám; naopak již v blízké budoucnosti bude většina aplikací vyvíjena primárně pro mobilní zařízení.

Éra personálního cloudu

Personální cloud je další evolucí toho, čemu se říká uživatelská zkušenost („user experience“). Jde o reakci na rostoucí okruh přístrojů, s nimiž uživatelé zacházejí, a to i při plnění pracovních úloh. Bez technologií personálního cloudu by bylo nemožné zajistit synchronizaci a možnost sdílení informací a osobních nastavení.

Personální cloud je primárně spotřebitelským fenoménem, ale v době, kdy zaměstnanci používají v práci čím dál více vlastní zařízení, není možné tento trend ignorovat, aniž je zásadním způsobem ohrožena informační bezpečnost organizace. Jednoduchá řešení typu používání cloudových služeb úplně zakázat není průchodné – především proto, že uživatelé by na to reagovali negativně, a stejně by to bylo prakticky nevynutitelné. Ze zkušeností Gartneru jednoznačně vyplývá, že kde takové řešení zkusili, tam se IT oddělení začalo stávat pro uživatele irelevantním.

Organizace se musí připravit na to, že jejich data se prostě budou nacházet v cloudu a že jedinou možností, jak tomu zabránit, je zavést režim totálního utajení. To přichází v úvahu jen pro velmi omezený okruh informací; je tedy potřeba tyto informace identifikovat a nakládat s nimi jako s utajovanými – a pro ostatní data zavést standardní zabezpečovací program, který bude reflektovat možnost jejich pohybu v cloudu.

(Všechno) softwarově definované

Rostoucí komplexita a dynamika světa, kde všechno je počítač a kde služby jsou cloudové, si vynucují změny v infrastruktuře. Tradiční statická infrastruktura není ani dostatečně flexibilní, ani nákladově efektivní. Odpovědí je trend označovaný zkratkou SDx, tedy „softwa-

Trend applicability

When considering the applicability of a strategic technological trend, certain key factors, which define a company's or institution's appetite for innovation, must be taken into account. These are:

- Demand for the particular technology, coming either from end users within the organisation or from business managers (Gartner uses the term “business” for that part of an organisation which is the internal customer of the IT department)
- The potential of the particular technology to cause revolutionary changes in the way the IT department, or even the entire organisation, operates
- The necessity of significant investments
- Risks following from a late adoption of the trend
- Changes in the trend's trajectory, or reaching a tipping point (*e.g.* a decrease of costs under a certain point, leading to a positive business case)

Organisations must simply be prepared that their data will eventually end up in the cloud and that the only way to prevent this is a policy of total secrecy. This is however possible only for a very limited scope of information; it is therefore necessary to identify this information and treat it as top secret. A standard security program should be established for the rest of the organisation's data, one that would define limits for their movement within the cloud.

Software-defined anything

The growing complexity and dynamics of a world where everything is a computer and services are cloud-based demand changes in infrastructure. The traditional static infrastructure is neither sufficiently flexible nor cost-efficient. The SDx (Software-defined Everything) trend is a response to this problem, the “x” meaning infrastructure, networking, storage and data centres. From a technical point of view, the SDx trend presents a shift towards standardisation and interoperability. The most positive feature of this trend (and the largest threat to traditional vendors) is that it lowers organisations' dependence on proprietary implementations; in other words, it commoditises the market.

This trend is extremely significant for organisations, as it may radically influence their often large and long term infrastructure investments. A wrong application of the SDDC (Software-Defined Data Centre) trend means an ineffective expense of tens of millions dollars; and since SDDC is an emerging trend, a bad decision can be made either way. Ignoring the trend may lead to lost opportunities to reduce costs and increase effectiveness; however, an investment still carries a risk of walking into a dead end of the data centre technology evolution.

Web-scale IT

Gartner introduced the term “web-scale IT” in 2013 to describe all of the things happening at large cloud services firms such as Google, Amazon, Facebook, *etc.*, that enables them to achieve extreme levels of service delivery as compared to many of their enterprise counterparts.

There are six elements to the web-scale recipe: (i) industrial data centers, (ii) web-oriented architectures, (iii) programmable management, (iv) agile processes, (v) a collaborative organization style and (vi) a learning culture.

Web-scale IT is a phenomenon relevant not only to the largest IT organizations. It helps to increase the effectiveness of IT services in the majority of

TISK JEDINÝM DOTYKEM[📶]



Technologie NFC Print
od Samsung **SMART** Printing Solutions™

www.samsung.cz

Nikdo nerozumí vaší potřebě být stále v pohybu tak, jako Samsung

Proto vaše nová barevná tiskárna obsahuje NFC technologii. **Multifunkční tiskárna Xpress C1860FW** změní jediným dotykem vybrané dokumenty z vašeho smartphonu v tištěné stránky – bezdrátově, bez čekání a bez problémů.

NOVÝ
PŘÍSTUP
K BUSINESSU



C1860FW



C1810W



M2885FW



M2835DW



rově definované všechno“. Konkrétně: „x“ zahrnuje infrastrukturu, sítě, storage nebo datová centra. Z technického pohledu představuje trend SDx prohlubování standardizace a interoperability. Největším pozitivem tohoto směru pro organizace – a hrozbou pro dodavatele – je, že omezuje závislost na proprietárních implementacích. Zjednodušeně: komoditizuje daný trh.

Pro organizace je trend SDx extrémně důležitý proto, že zásadně ovlivňuje investice do infrastruktury – a ty jsou jednak velké, jednak dlouhodobé. Například nesprávně zohlednit trend SDDC (Software-Defined Data Center) znamená riskovat neefektivní vynaložení desítek milionů dolarů. Protože SDDC je teprve vznikající trend, lze chybné rozhodnutí udělat v obou směrech. Ignorování vede k ušlým příležitostem dosáhnout úspor a zvýšit efektivitu; na druhé stranu hrozí nebezpečí sázky na slepou větev vývoje tohoto směru.

Web-scale IT

Gartner zavedl pojem „web-scale IT“ v roce 2013 s cílem popsat souhrnně přístup globálně nejúspěšnějších poskytovatelů cloudových služeb, jako jsou Google, Amazon, Facebook a další, který jim umožňuje odlišit se kvalitou dodávek služeb i jejich efektivitou od konkurence. Pojem web-scale IT zastřešuje šest elementů: (i) datová centra, která využívají principy průmyslové výroby, aby dosáhla maximální efektivity, (ii) webové orientovaná architektura, (iii) řízení založené na naprogramovaných mechanismech, (iv) agilní procesy, (v) organizační styl založený na spolupráci a (vi) kulturu založenou na učení.

Web-scale IT je fenomén, který je relevantní nejen pro největší IT společnosti; jednotlivé jeho elementy umožňují zvýšit efektivitu IT služeb a jejich kvalitu i v běžných firmách. První aplikace se týkají datových center. Průmyslový způsob jejich provozu se projevuje například omezením počtu typů používaných serverů nebo maximální možnou standardizací všech postupů. Co se omezení počtu serverů týče, i ti největší poskytovatelé s mnoha stovkami podporovaných aplikací si vystačí s pěti až patnácti typy serverů. Standardizace postupů zase umožňuje např. Facebooku, aby měl v datových centrech jednoho technika na 24 tisíc serverů).

Chytré stroje

Rozvoj informačních technologií vede k čím dál širšímu uplatnění chytrých strojů – tedy takových, jež dokážou řešit úlohy považované odjakživa za výlučnou doménu lidí. Pro organizace tento trend znamená příležitost nahradit část pracovníků (vlastních i externích), a to jak s cílem ušetřit náklady, tak zlepšit kvalitu a rychlost rozhodování (např. vyhodnocování rizik například ve finančních službách nebo pojišťovnictví).

Tento trend vypadá jako sci-fi, ale podle prognózy Gartneru bude do roku 2020 tzv. chytrými stroji zásadně ovlivněna kariéra většiny znalostních pracovníků. Podle další předpovědi bude do roku 2024 pro nejméně desetinu potenciálně nebezpečných lidských aktivit povinné použití nějaké formy „chytrého systému“, jehož rozhodnutí budou finální a člověk nebude mít možnost je zvrátit.

Chytré stroje jsou mediálně vděčným tématem, ale nejlepší příležitosti nemusí být tam, kam je upřena největší pozornost médií. Organizace by se měly soustředit především na aplikace tohoto trendu,



enterprises. First applications relate to data centres. Industrial method of their operation is demonstrated through a limited number of server types used or maximum possible standardization of all processes. As far as limiting the number of servers is concerned, even the largest providers with hundreds of supported applications find using five to fifteen servers sufficient enough. On the other hand the process standardization allows e.g. Facebook to have only one technician per 24 thousand servers in their data centre.

Smart machines

The evolution of information technology leads to a wider application of smart machines, capable of solving tasks which were always considered to be an exclusively human domain. This trend presents an opportunity for organisations to replace a part of their workforce (both internal and external) with machines, leading to a reduction of costs as well as an improvement of the quality and speed of decision-making (e.g. risk assessment in the financial or insurance sectors).

Although it may sound like science fiction, smart machines will have gained significant influence on the careers of one tenth of all knowledge workers by 2020, according to Gartner' prediction. According to another prediction, an application of some sort of "smart system" will be mandatory for at least one tenth of all potentially dangerous human activities by 2024. The verdicts of such systems will be final and not reversible by humans.

Smart machines have become a rich source of stories for the media, but the biggest opportunities may lie outside their scope. Organisations should focus on those applications of smart machines allowing cooperation between the machines and human workers. IT departments should actively seek opportunities to allow smart machines support decision-making processes. The demand for such systems shall undoubtedly rise and should IT departments not act as active partners of the business, they shall become mere executors of projects, without being able to take part in designing them.



3D printing

3D printing technology carries a potential to transform entire industries and bring immediate effects to organisations in various sectors. In medium term, the largest impact of this technology will be seen in retail. 3D printing is a rapidly growing segment. The main contributing factor is the general maturing of the technology, bringing lower prices and higher quality (including a wider choice of materials) as well as reliability. Organisations are becoming aware of the potential of 3D printing. Gartner expects 3D printer revenue to almost double every year until 2017, rising from USD 290 million in 2012 to more than USD 5,7 billion in 2017.

In the foreseeable future, 3D printing will not replace traditional manufacturing processes but rather act as their complement. It shall, however, contribute to a blurring of the boundaries between manufacture and retail, with broad impacts, some of which we cannot yet predict. However, the legal issues related to 3D printing, especially the question of intellectual property and responsibility for damages, should be considered right from the start of experimenting with this technology.

Theoreticians of technical product design regard 3D printing as an instrument that could hopefully enable a return from a restrictive design approach to the ideal one. Over the last decades, design has been under the destructive pressure of cost reduction and manufacturing process optimisation. Designers are required to modify their "ideal" designs for mass production, often in a way that changes the product completely. 3D printing, of course, suffers less from such restrictions.

Autor/Author:

Oldřich Příklenk, CEO, KPC-Group, Independent Gartner Representative CZ, SK, RO

kteře zahrnují spolupráci chytrých strojů a pracovníků. Pro IT oddělení je důležité aktivně hledat možnosti, kde by chytré stroje nebo systémy mohly podporovat rozhodovací procesy; poptávka po takových řešeních totiž objektivně poroste, a pokud IT nebude aktivním partnerem byznysu, stane se pouhým realizátorem projektů, aniž se bude moci podílet na jejich designu.

3D tisk

3D tisk má potenciál transformovat celá odvětví a také přinést bezprostřední efekty pro organizace z nejrůznějších oborů. Ve střednědobém výhledu bude mít největší dopad na maloobchod. Jde o rychle se rozvíjející obor. Hlavními faktory růstu je všeobecné dozrávání technologií 3D tisku, provázené poklesem cen a naopak růstem kvality (včetně rozšiřování okruhu využitelných materiálů) a spolehlivosti. Organizace si již začínají uvědomovat, jaký potenciál 3D tisk má. Podle prognózy analytiků společnosti Gartner porostou do roku 2017 prodeje 3D tiskáren průměrným ročním tempem 95 procent. Globální tržby výrobců vzrostou mezi roky 2012 a 2017 z 290 mil. dolarů na víc než 5,7 miliardy dolarů.

3D tisk v dohledné době rozhodně nenahradí klasické výrobní procesy – spíš bude jejich doplňkem. Rozhodně však způsobí rozmývání hranic mezi výrobou a prodejem, což bude mít široké dopady, z nichž některé dnes ještě nedokážeme předvídat. Od samého počátku experimentování se 3D tiskem je však třeba mít na zřeteli právní souvislosti, především otázky duševního vlastnictví a odpovědnosti za škody.

Ke 3D tisku se upínají naděje teoretiků technického designu produktů, že by mohl umožnit návrat od restriktivního designu k ideálnímu. Jde o to, že design se v posledních desetiletích dostal pod ničující tlak snižování nákladů a optimalizaci výrobních postupů. Ve jménu těchto cílů jsou designéři nuceni přepracovávat pro masovou výrobu své původní – s nadsázkou ideální – návrhy často až k nepoznání. Na 3D tisk se omezení kladená na design pro masovou výrobu často nevztahují.

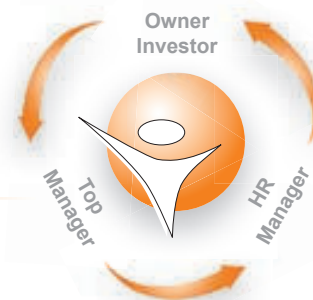
INZERCE



Thimon Andros Consulting
HR Specialized Services

Executive Search | Business Consulting | Expert Coaching

Vytváříme konkurenční výhody
Rozvíjíme » Podporujeme » Spojujeme



Mgr. Ján Hurtík, DBA | Interim HR Business Partner | +420 731 150 582 | jan.hurtik@thac.cz
Thimon Andros Consulting s.r.o. | Národní 28 | 110 00 Praha 1 | www.ThAC.cz

Přišla doba, kdy CIO musí „zprovoznit“ IT inovace

PETER KOVÁČIK (PRINCIPAL), ZDENĚK VANIŠ (KONZULTANT)

Podle nejnovější studie A.T. Kearney o inovacích v oblasti IT (box) si je 90 % CIO světových firem velmi dobře vědomo toho, že inovace spočívající na technologiích dnes více než kdy jindy přispívají k firemnímu růstu. IT inovace jsou podle nich zásadní pro dosažení konkurenční výhody na trhu. Avšak pouze 12 % IT rozpočtů směřuje právě do nich (viz *Složení IT investic*) a jenom 23 % firem z naší studie se může pochlubit velmi pozitivními výsledky svých IT inovačních projektů. V čem spočívá problém?

Studie A.T. Kearney o IT inovacích

V uplynulém roce jsme sponzorovali celosvětovou studii o IT inovacích, abychom odhalili, jak jsou technologie a IT zapojeny do firemních strategií, priorit a investičních výdajů. Studie byla provedena mezi více než 100 výkonných manažerů mezinárodních společností a představitelů vysokého managementu firem s obrátem přes 1 mld. dolarů. Společnosti v našem vzorku působí v automobilovém, energetickém a chemickém průmyslu, komunikacích, hi-tech, spotřebním zboží, maloobchodě a ve finančních službách.

Inovace nejsou o zázracích, ale o systému

Problém často nespočívá v nedostatku nápadů, ale spíše v chybějící schopnosti organizace je převést do životaschopných a přínosných řešení. Takových, kde se původní myšlenka spojuje s celkovou obchodní strategií podniku. Spatřujeme zde dva hlavní prvky, jak svědomitě přistoupit k tomuto problému z pohledu IT. Prvním je poskytnutí úrodné půdy pro získávání nápadů. Druhým je pak formalizace procesu, který z těchto nápadů vytvoří produkt nebo službu, po nichž touží trh. Na obou prvcích stavíme náš základní inovační rámec pro IT sestávající ze čtyř kamenů: strategie, kultura, organizace a procesy a technologie. *Základní kameny IT inovačního rámce* ukazují, že jejich cí-

The time has come for CIOs to “operationalize” IT innovations

PETER KOVÁČIK (PRINCIPAL), ZDENĚK VANIŠ (CONSULTANT)

Our latest A.T. Kearney study on IT innovations (see box) shows that 90 % of CIOs of the world leading companies are well aware of the fact that technology-driven innovations are today more than ever contributing to the company growth. According to our study sample, IT innovations are crucial for achieving a competitive advantage. But only 12 % of IT budgets are destined to innovations (see *IT investments composition*) and only 23 % of companies in our study could report very positive results of their IT innovation projects. So where lies the problem?

A.T. Kearney study on IT innovations

In the last year, we sponsored a global study on IT innovations to discover how are technology and IT included in business strategies, priorities and investment spending. The study was conducted with more than 100 executives of international companies and top management of companies with more than USD 1 billion in revenues.

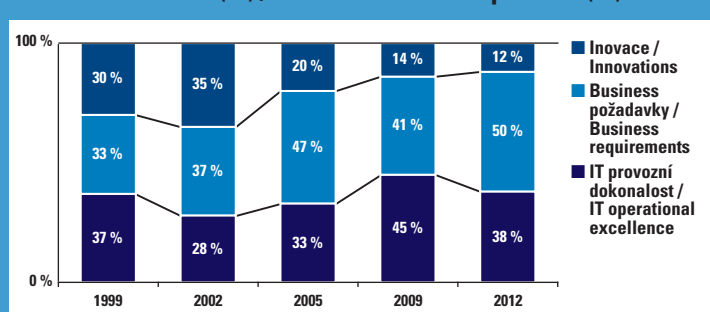
Participants of the study represented a wide range of industries: automotive, energy, chemicals, communications, high-tech, consumer goods, retail and financial services.

IT innovations are not about miracles, but about system

The problem is often not in the lack of ideas, but rather in non-present ability of the organization to transform them into viable and usable solutions. Such solutions, where the initial idea aligns with the overall business strategy. We see here two main elements, how to diligently approach this problem from the IT point of view. The first one is providing a fertile

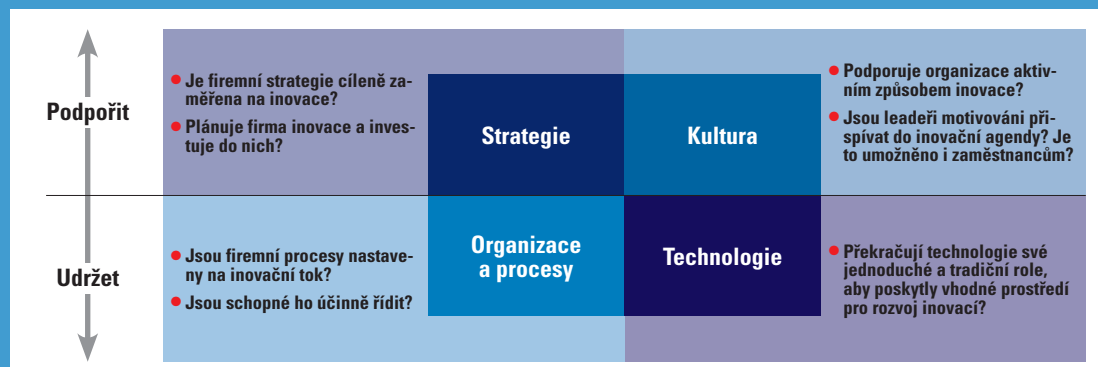
ground for ideas to spark, while the second one is formalizing the process that transforms an idea into a marketable product or service. Our basic IT innovation framework consists of four cornerstones: strategy, culture, organization and processes, and technology. *Cornerstones of IT innovation framework* demonstrate that their goal is to promote and sustain the innovations.

Složení IT investic (%) / IT investments composition (%)



Zdroj / Source: 2013, A.T. Kearney Innovation and Effectiveness Study

Základní kameny IT inovačního rámce



Zdroj: Analýza A. T. Kearney

In our analysis, we identified five characteristics among top IT innovators that clearly set them apart from competition:

● **The right leadership with a differentiating focus:** Leaders understand IT innovations as a strategic opportunity to differentiate and have their finger on the pulse of the market. They focus on targeting innovations with a real potential of competitive advantage. Strong and charismatic leaders in the organization can have determining influence on the company's performance, while on the other hand lack of top management interest in IT innovations can send them into the grave. Mark Benioff, CEO of Salesforce.com, the most innovative company in 2012 Forbes ranking, is a good example of right leadership. His enthusiasm for innovations helped the company to change the market as well as to differentiate itself from the competition. Benioff discovered the power of cloud between the first ones and with his right leadership skills, the Salesforce team reached revolution in the enterprise software industry.

● **Engaged organizations:** IT staff of innovative organizations all march to the same beat, they clearly understand firm's goals and have an appetite for change. Their full engagement for innovations goes hand in hand with mutual cooperation. All business processes are open and available – i.e. not isolated, which enables creation of functional-wide or company-wide initiatives. As a consequence, leading companies deliver strategically important IT innovations in-house and with lower participation of external partners (see *How important are third-party partners in driving your IT innovation agenda?*). For example "Connect and Develop", a Procter & Gamble on-line platform, continually produces new game-changing innovations and helps in delivering products and services to the market.

● **Process rigor, performance mindset:** Successful IT innovations are born through well-written processes that can select the right ideas and manage them actively from the concept phase until their realization. Our study confirms that the best innovators have two times more often quality processes of IT innovation management and a corresponding organizational structure. These companies spend three times more time at the beginning of the process (idea gener-

lem je inovace podporovat a udržovat.

V naší analýze jsme mezi top IT inovátory identifikovali pět vlastností, které je jasně odlišují od jejich konkurentů:

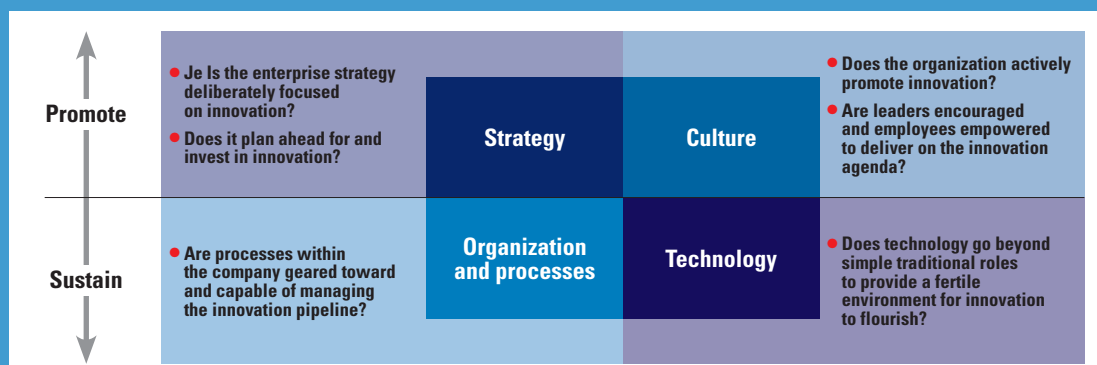
● **Správné vedení s cílem odlišit se:** Lídři chápou inovace v IT jako strategickou možnost k odlišení se a mají doslova „prst na pulzu trhu“. Cíleně se soustředí na inovace, které skýtají potenciál vytvořit jim skutečnou konkurenční výhodu. Silní a charismatičtí lídři v organizaci mohou

mít zásadní vliv na výsledky firmy, a naopak nezájem vrcholového managementu o IT inovace je dokáže pohřbit. Mark Benioff, CEO společnosti Salesforce.com, nejnovativnější společnosti podle žebříčku časopisu Forbes v roce 2012, je zářným příkladem správného vedení. Jeho zaujetí pro inovace pomohly firmě nejen zcela změnit trh, ale také Salesforce umožnili odlišit se od konkurence. Mezi prvními odhalil sílu cloudu a dobrým vedením svého týmu dosáhl revoluce ve firemním softwaru.

● **Zapojení celé organizace:** IT zaměstnanci inovativní společnosti kráčí všichni společným směrem, jasně chápou cíle firmy a mají chuť zaběhlé postupy měnit. Plné zaujetí členů IT organizace pro inovace jde ruku v ruce se vzájemnou spoluprací. Všechny obchodní procesy jsou otevřené a přístupné – tj. neexistují izolovaně, což umožňuje vytváření celoodborových nebo celopodnikových iniciativ. Důsledkem toho se ve vedoucích firmách strategicky významné IT inovace většinou vytvářejí uvnitř, a tedy s nižší účastí externích partnerů (viz *Jak důležité jsou externí partneři ve vaší IT inovační agendě?*). Například on-line platforma Procter & Gamble „Connect and Develop“ kontinuálně produkuje nové inovace, které mění zažité pořádky a uvádí na trh nové produkty.

● **Procesní důslednost a důraz na výkonnost:** Úspěšné IT inovace se rodí skrze dobře popsané procesy, které dokážou vybrat správné nápady a aktivně je vést od fáze konceptu až po jejich realizaci. Naše studie potvrzuje, že u nejlepších inovátorů najdeme dvakrát častěji

Cornerstones of IT innovation framework



Source: A. T. Kearney analysis

kvalitní procesy IT inovačního řízení a tomu odpovídající organizační strukturu. V těchto firmách stráví třikrát více času na počátku procesu (vytvoření nápadu a jeho rozpracování), což jim umožňuje lépe směřovat zdroje k nápadům s vysokou šancí významného úspěchu. Těž používají systém sledování inovačního programu v celé jeho délce, což umožní podnikat případné nápravné kroky včas.

● **Hrát si se vyplácí:** Nejúspěšnější IT inovátoři investují do všech faktorů potřebných ke vzniku inovativního nápadu. Vychovávají své interní experty schopné přispívat do všech fází inovačního procesu. Inovační týmy posunují technologickou inovační agendu kupředu. Nezávislé organizační jednotky se vytvářejí v situacích, které vyžadují potřebnou dávku svobody k objevování, aby osvobodily jedince od zabřednutí hrozícího v běžném pracovním týmu. Stimulace inovativních nápadů je vždy důležitá – za všechny příklady uvedme známý přístup Googlu, který dovoluje svým zaměstnancům věnovat 20 % času projektům, jež je zajímají. Mnohé z jejich produktů vznikly právě díky tomuto programu.

● **Kultura inovativnosti:** Tvrdit, že IT inovace jsou důležité, je velmi populární a současně velmi banální. Ve skutečnosti však jen málo firem dělá skutečně strukturální změny, kterými mohou dosáhnout na své IT inovační cíle. Příkladem hodným následování může být Steve Jobs, který dobře pochopil, že zaměstnanci potřebují čas a podporu k práci na iniciativách s přínosem v budoucnosti stejně jako formální i neformální příležitosti k sebevzdělávání. Obojí totiž pomáhá vytvářet onu potřebnou přirozenou inovační kulturu.

„Zprovozněme“ inovace

Začlenění IT inovací do běžného fungování organizace může být velmi obtížné a korporátní praxe je plná příkladů demonstrujících paletu problémů hrozících potenciál IT inovace promrhat. V našem pojetí spočívá „zprovoznění“ IT inovací v identifikaci a nápravě nedostatků v současném inovačním procesu a následném vytvoření trvalého inovačního IT programu. To spatřujeme jako součást role CIO na cestě, která začíná třemi kroky:

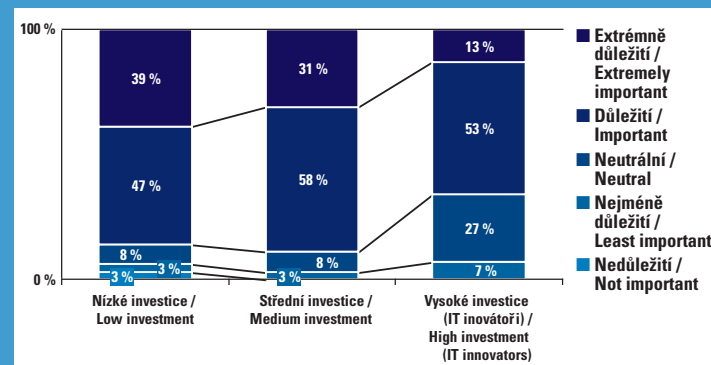
1. Hodnocení a struktura současného stavu inovací:

První krok spočívá ve vyhodnocení současného stavu ve čtyřech částech IT inovačního rámce: strategie, kultura, organizace a procesy a technologie. Následují jasná identifikace nedostatků a jejich postupná eliminace až do dosažení žádoucího stavu, přičemž nedostatky se eliminují postupně a začíná se od nejzávažnějšího.

2. Vytvoření procesu identifikace a komercializace inovativních nápadů:

Druhý krok začíná popsáním (a komunikováním v rámci společnosti) procesu pro předkládání nápadů, zřízením a monitorováním portfolia

Jak důležití jsou externí partneři ve vaší IT inovační agendě? (podle investic do IT inovací) How important are third-party partners in driving your IT innovation agenda? (by investment in IT innovation)



Zdroj / Source: 2013, A. T. Kearney Innovation and Effectiveness Study

ation and its projection), which allows them to better allocate resources to ideas with higher chance of significant success. Also, they use a system that monitors the innovation program along its whole length. This is useful in terms of timely signaling need for corrective actions.

● **Pay to play:** Most successful IT innovators invest into all the factors necessary for generation of an innovative idea. They cultivate in-house knowledge experts able to contribute to all phases of the innovation process. Dedicated innovation teams are pushing their technology innovation agenda forward. Independent organization units are

created in situations that demand liberty to explore – to free innovators from their organizational inertia. Stimulation of innovative ideas is always important – among others, let's name the well-known approach at Google, where employees are allowed to spend 20 % of their time on projects they are passionate about. Many of Google's products were born thanks to this program.

● **Culture of innovation:** It is very popular and at the same time banal to simply state that IT innovations are important. In reality though, there is just very few companies that subdue really structural changes, with which they can reach their IT innovation goals. Example worth following can be Steve Jobs, who understood well, that employees need time and support for work on forward-looking initiatives with formal and informal training opportunities. Both help in creating the required natural culture of innovation.

Let's "operationalize" innovations

Inclusion of IT innovations into regular operations can be very difficult and the corporate world is full of wide range of problems threatening to lose the potential of IT innovation. In our understanding, the "operationalization" of IT innovations lies in identification and correction of gaps between current innovation process and the best practice. This is followed by establishment of a lasting IT innovation program. We see these as part of the CIO's role on the path that begins with the following tree steps:

1. Assessing and structuring of the current state of innovation:

The first step lies in assessment of current situation in four cornerstones of the IT innovation framework: strategy, culture, organization and processes, and technology. It is followed by clear identification of gaps and their elimination up to the point of reaching the needed state: one-by-one and from the biggest gap to the smallest one.

2. Creating a process for identifying and commercializing innovation ideas:

The second step starts with describing (and communicating within the company) of the process for submitting ideas, for managing and monitoring the IT innovation portfolio and for using the so called innovation funnel for IT innovation ideas, which separates good ideas from the bad ones. Establishment of

special technological/IT and business evaluation committees is an inseparable part of the innovation management process.

3. Sustaining the momentum:

In this never-ending step, it is necessary to look for internal innovation champions that build excitement among other employees and remove barriers on the way to successful IT innovations. Such a role can be for example delivered by an innovation panel, which quarterly evaluates innovation projects. Then after finishing each project, a phase of debriefing should occur and the project's approach and successes should be formally analyzed. Organizations can thus learn from positive experience and beware of repeating past mistakes.

Requirements on the CIO role are constantly evolving. Today's challenges represent at the same time significant opportunities for strengthening impact of CIO on the whole organization. Next to the importance of delivering IT operations effectively and without complications, CIO has now the possibility to increasingly contribute with his technological expertise to product development. It is thus time that CIOs help their companies to grow through IT innovations.

For details on A.T. Kearney studies "The CIO's Role in 'Operationalizing' Innovation" and "IT Innovation Spurs Renewed Growth" visit www.atkearney.com or contact us at zdenek.vanis@atkearney.com.

IT inovací a použitím tzv. inovačního trychtýře pro IT inovační nápady, který oddělí použitelné nápady od nepoužitelných. Zřízení zvláštních technologických/IT a obchodních vyhodnocovacích komisí je neoddelitelnou součástí procesního řízení inovací.

3. Udržení nabraných obrátek:

V tomto v podstatě nekončícím kroku je třeba hledat interní propagátory inovací, kteří podnítí ostatní zaměstnance a budou odstraňovat překážky na cestě k úspěšným IT inovacím. Takovou roli může plnit například inovační panel, který čtvrtletně vyhodnocuje inovační projekty. Po skončení každého projektu by pak měla nastat fáze, kdy se zhodnotí jeho postup a úspěchy. Organizace se tím může pro příští projekty poučit z pozitivních zkušeností nebo se vyvarovat opakování učiněných chyb.

Požadavky na roli CIO se neustále vyvíjejí. Dnešní výzvy současně představují značné příležitosti pro posílení vlivu CIO v organizaci. Přestože stále zůstává důležité, aby běžný IT provoz běžel co nejefektivněji a bez komplikací, CIO má nyní možnost značně přispět svou technologickou expertizou při vývoji produktů. Přichází čas, aby CIO prostřednictvím IT inovací pomohl svým firmám k růstu.

Pro detaily o studiích A.T. Kearney „The CIO's Role in 'Operationalizing' Innovation“ a „IT Innovation Spurs Renewed Growth“ navštivte www.atkearney.com nebo nás kontaktujte na adrese zdenek.vanis@atkearney.com.

INZERCE



**SÍLA
INFORMACE**

ERP systémy pro výrobní a obchodní podniky
ekonomické a PACS systémy pro zdravotnictví
řešení pro veřejnou správu, školství a další organizace

ORCZ
www.orcz.cz

CIO TOP 100												
Pořadí / Rank	Název firmy Company	Právní subjektivita Legal Form	Vlastnická struktura Proprietary Structure	Založeno / Founded	Kategorie / Category					Obrat / Revenue		
					Software	Hardware	Obchod Business	Služby Services	Telekom. Telco	2013 (mil. Kč)	2012 (mil. Kč)	2013 (mil. USD)
1	eD' system Czech ⁷	a. s.	C	2000		VH	D	SL		12 600,0		622,0
2	AT Computers	a. s.	CZK	1995	VSP	VHC	D	SL, PS, PU, SE, PO, SK, ASP		11 300,0	10 013,0	557,8
3	SWS	a. s.	C	1991			D			6 733,0	6 101,0	332,4
4	Hewlett-Packard	s. r. o.	ZP	1991	VS, VSK, VSP, VSZ	VH, VHC, VHP, VHS, VHT	D, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		6 321,0	6 987,0	312,0
5	ABC Data	s. r. o.	ZP	1998		VHC	D	O, SE, PO, SK, NS		4 318,0	2 688,0	213,2
6	UPC Česká republika	s. r. o.	CZK	1990			DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ISP, ASP, NS	T, TP, TB	4 292,6	4 424,5	211,9
7	T-Systems Czech Republic ¹¹	a. s.	CZK	1996	VS, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ISP, ASP, ZD, NS	T, TP, TB	3 276,0	3 288,0	161,7
8	100Mega Distribution	s. r. o.	C	1991		VHC, VHS	D, DE, DP	SL, SI, I, PS, PU, SE, PO, SK, NS		2 548,0	2 251,0	125,8
9	Huawei Technologies (Czech)	s. r. o.	CZK	2005	VSZ	VH, VHC, VHS, VHT	DP	SL, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, NS		2 496,0	2 056,0	123,2
10	AutoCont CZ	a. s.	C	1990	VS, VSK, VSP, VSZ	VH, VHC	DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		2 391,0	2 421,0	118,0
11	Agora DMT	a. s.	C	1997			D, DE	SL	TM	2 239,0	1 740,0	110,5
12	Avnet	s. r. o.	ZP	1996			D	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK		2 203,0	2 083,0	108,7
13	Telefónica Czech Republic ¹⁸	a. s.	CZK	1994		VHT	D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, ZD, NS	T, TP, TM, TB	2 172,0	2 548,0	107,2
14	SAP ČR	s. r. o.	ZP	1993	VS, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK		2 007,1	2 020,1	99,1
15	DNS	a. s.	C	1997			D	SL, I, PU, SE, PO, SK, NS		1 982,0	1 951,0	97,8
16	České Radiokomunikace ^{7 9}	a. s.	CZK	1963				SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ISP, ASP, ZD, NS	T, TP, TB	1 900,0	2 000,0	93,8
17	Wincor Nixdorf	s. r. o.	ZP	1999	VS, VSP, VSZ	VH, VHP	D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		1 791,0	1 416,0	88,4
18	CZC.cz	s. r. o.	C	1998			DP			1 756,3	1 278,6	86,7
19	Adastra	s. r. o.	CZK	1992	VS, VSK, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		1 755,0	1 688,0	86,6
20	Lama Plus ⁶	s. r. o.	C	1992			D	ASP		1 750,0	1 300,0	86,4
21	Asbis CZ	s. r. o.	ZP	1990		VHC, VHP, VHS	D, DE	SE, PO, SK		1 721,0	1 382,0	85,0
22	Konica Minolta Bus. Solut. Czech ⁷	s. r. o.	CZK	1990	VS, VSK, VSP, VSZ	VH, VHP	D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		1 571,0	1 532,0	77,5
23	Unicorn	a. s.	C	1990	VS, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		1 545,0	1 478,0	76,3
24	ICZ ¹	a. s.	C	1997	VS, VSK, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS	TB	1 445,0	1 445,0	71,3
25	Asseco Central Europe	a. s.	ZP	2003	VS, VSK, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE		1 322,1	1 321,2	65,3
26	Ness Czech	s. r. o.	ZP	2003	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		1 244,5	1 384,0	61,4
27	ČD - Telematika	a. s.	C	1994		VHT	D	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ZD, NS	T, TP, TM	1 184,0	1 506,0	58,4
28	C System CZ	a. s.	C	2001	VS, VSP, VSZ	VH, VHC, VHP, VHS, VHT	DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ZD, NS		1 101,0	974,0	54,3
29	Atos IT Solutions and Services	s. r. o.	ZP	1992	VS, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ASP, NS		918,0	1 157,0	45,3
30	Ernst & Young ²	s. r. o.	CZK	2002	VSZ			SL, SI, PO, SK, ASP, ZD		882,9	772,2	43,6
31	S&T CZ	s. r. o.	CZK	1991	VS, VSK, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, NS		824,0		40,7
32	Dial Telecom	a. s.	C	2000			DP	SL, PS, PU, SE, ISP, NS	T, TP, TM, TB	818,0	806,0	40,4
33	Servodata ³	a. s.	CZK	1991	VS, VSZ		D, DE	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK		740,0	1 012,0	36,5
34	Impromat CZ ⁷	s. r. o.	C	1990			D, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS		730,0	712,0	36,0
35	GC System	a. s.	C	1990	VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, NS		728,0	435,9	35,9
36	Trask solutions	a. s.	C	1994	VS, VSP, VSZ		D, DE	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		703,0	677,0	34,7

Vysvětlivky

Vlastnická struktura – určení vlastníka firmy; C – česká, CZK – česká se zahraničním kapitálem, ZP – pobočka zahra-

niční firmy, ZZ – zahraniční zastoupení
SW: VS – výrobce softwaru, VSK – klientský (OS, kancelářské aplikace, vývojové nástroje), VSP – podnikový (data-báze, obchodní aplikace, informační sy-

stémy), VSZ – programování na zakázku
HW: VH – výrobce hardwaru, VHC – počítače a servery, VHP – periferie, VHS – síťové komponenty, VHT – infrastruktura pro telekomunikace

Obchod: D – distributor, DE – dealer, DP – prodej koncovým uživatelům
Služby: SL – poskytovatel služeb, SI – systémová integrace, I – implementace, O – outsourcing, PS – provozní služby

(hosting), PU – podpora a údržba, SE – servis, PO – poradenství, SK – školení, ISP – poskytovatel internetu, ASP – poskytovatel aplikačních služeb, ZD – zpracování dat, NS – návrh a realizace sítě

Telekomunikace: T – telekomunikační operátor, TP – služby v pevných sítích, TM – služby v mobilních sítích, TB – služby v bezdrátových sítích

ČESKÝ TRH / CZECH MARKET								
Zaměstnanci Employees		Další údaje / Additional Data (mil. Kč) 31. 12. 2013			Konsolidované údaje Consolidated Data	Audítované údaje Audit	Hlavní produkty Main Products	Hlavní zákazníci Main Customers
2013	2012	Aktiva Assets	Vlastní jmění Owner's Equity	Hospodář. výsledek Profit Before Tax				
					✓	✗	Lynx počítače, notebooky, periferie	
280	263				✓	✗	počítače, servery, notebooky, PC komponenty, periferie	
212	205	2 260,0	814,0	82,6	✗	✓	notebooky, PC, tablety	
1 411	1 458	3 152,0	906,0	143,0	✗	✓	IT produkty, hardware a služby	VZP, ČEZ, RWE
67	62				✗	✓	N/A	
881	917				✗	✓	hlasové, datové a videoslužby	podnikatelé, střední a velké firmy, ISP
670	668	2 675,0	1 881,0	329,0	✗	✓	komplexní ICT řešení, cloud, telekomunikace	Škoda Auto, Net4Gas, státní správa
101	99	412,0	94,0	17,0	✗	✗	PC, tablet PC, monitory	Alza, CZC, HP Tronic
378	310	1 127,0	45,0	45,0	✗	✗	kompletní řešení a služby v ICT a telekomunikacích	Telefónica CR, T-Mobile CR, Vodafone CR
690	670	993,0	318,0		✗	✗	N/A	
67	55				✗	✗	tablety, telefony, fotoaparáty, navigace a příslušenství	Alza.cz, Electro World, Mobil Pohotovost
51	57				✗	✗	EMC, HP, IBM	
5 606	6 275	73 949,0	55 749,0	7 264,0	✓	✓	O2 Housing, O2 Cloud, O2 Car Control	Ministerstvo zemědělství a Ministerstvo dopravy ČR, Česká pošta
252	248	755,8	375,7	162,1	✗	✓	SAP Business Suite, SAP HANA Enterprise Cloud, SAP HANA	ČEZ, Škoda Auto, Agrofert Holding
69	63				✗	✗	Hewlett-Packard, IBM, Dell	
332	335				✗	✗	OTT, cloud, telekomunikační a vysílací služby	Active 24, Unicredit Bank, Konica Minolta
314	213	528,0	218,0	148,0	✗	✓	card and cash transactions, retail stores solutions	
164	129	317,0	26,0		✗	✓	počítače a elektronika	
820	798	866,0	584,0	121,0	✓	✓	information management, data warehousing, BI (i mobilní)	Raiffeisenbank, ČSOB, Equabank
75	73	460,0			✗	✗	inkousty, tonery a počítačové doplňky	
55	62	383,0	86,0	30,0	✗	✓		
334	342	1 049,0	359,0	15,0	✗	✓	multifunkce bizhub, produkční systém bizhub PRO, systémová řešení	Erste Group, GE Money bank, ČSA
989	941	520,0	150,0	39,0	✓	✗	informační systémy, infrastruktura, konzultace	Komerční banka, Česká spořitelna, TenneT
521	521	647,0	213,0	46,9	✓	✓	aplikační a odvětvová řešení, infrastruktura IT, bezpečnost	veřejná správa, zdravotnictví, soukromý sektor
720	711	1 143,5	716,5	251,6	✓	✗	výroba SW na zakázku (public, zdravotnictví, finance)	Českomoravská stavební spořitelna, Ministerstvo vnitra ČR, VZP
523	594				✗	✗	business intelligence, ERP, cloud	ČEZ, Raiffeisenbank, Telefónica CR
538	560	2 611,0	1 692,0	37,0	✗	✓	infrastruktura, ICT služby, datové a hlasové služby	České dráhy, SŽDC, státní správa
		343,0	43,0		✗	✗	systémová integrace, systémy ukládání dat, virtualizace	
303	355	734,0	374,0	97,0	✗	✓	Atos mCore, Atos Adaptive Workplace, Atos Enterprise Monitor	Siemens, CSSZ, OKD
432	498	447,9	1,7	6,6	✗	✓	business transformation, project quality assurance, security	
200					✓	✓		
124	125	1 541,0	461,0	24,3	✗	✓	internet, hlasové služby, datové služby	
142	35	231,0	32,0	-8,0	✓	✓	Microsoft, Red Hat	
170	200	212,0	109,0	12,0	✗	✓	ICT infrastruktura, tiskárny a multifunkce, dokumentové služby	finanční sektor, státní správa, průmysl
62	72	663,4	401,4	30,5	✗	✗		
330	298				✓	✓	BPM a DMS, integrace, infrastruktura a bezpečnost	ČSOB, Česká spořitelna, Škoda Auto

Explanatory
Ownership structure – the company's owner: C – Czech owners, CZK – Czech owners plus a foreign equity, ZP – local branch of a foreign company, ZZ – foreign representation
SW: VS – software manufacturer, VSK – client software (OS, office applications, development tools), VSP – enterprise software (database, business applications, ERP), VSZ – custom-made software
HW: VH – hardware manufacturer, VHC – computers and servers, VHP – peripherals, VHS – network components, VHT – telco infrastructure
Business: D – distributor, DE – dealer, DP – retail sale
Services: SL – service provider, SI – system integration, I – implementation, O – outsourcing, PS – operational services (hosting), PU – support and maintenance, SE – service, PO – advisory, SK – training and instruction, ISP – internet services provider, ASP – application services provider, ZD – data processing, NS – network design and realization
Telco: T – telco operator, TP – fixed network operator, TM – mobile network operator, TB – wireless network operator

CIO TOP 100												
Pořadí / Rank	Název firmy Company	Právní subjektivita Legal Form	Vlastnická struktura Proprietary Structure	Založeno / Founded	Kategorie / Category					Obrat / Revenue		
					Software	Hardware	Obchod Business	Služby Services	Telekom. Telco	2013 (mil. Kč)	2012 (mil. Kč)	2013 (mil. USD)
37	Thomas-Krenn.AG	a. s.	ZP	2002		VH, VHC, VHS	D, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ZD, NS		688,0	560,0	34,0
38	NWT ⁶	a. s.	C	1992	VS, VSK, VSP, VSZ	VHC, VHS, VHT	D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, ZD, NS	T, TP, TM, TB	668,0	1 350,0	33,0
39	Comparex CZ ⁷	s. r. o.	ZP	1980	VS, VSK, VSP, VSZ	VHC, VHP, VHS	DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		653,0	901,0	32,2
40	Gordic	s. r. o.	C	1993	VS, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, ZD		648,0	648,0	32,0
41	Your System	s. r. o.	C	1990	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS	TP, TM, TB	594,2	476,9	29,3
42	Oki Systems (Czech and Slovak)	s. r. o.	ZP	1992		VHP		O		529,0	454,0	26,1
43	Cleverlance Enterprise Solutions	a. s.	C	2000	VS, VSK, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, PO, SK, ASP		514,5	587,2	25,4
44	Unify ³	s. r. o.	CZK	2006	VS, VSK, VSP	VH, VHS, VHT	DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS	TP, TM, TB	504,0	472,0	24,9
45	Penta CZ	s. r. o.	C	1992			D, DE, DP	SL, SI, I, PU, SE, PO		487,0	485,0	24,0
46	Anect	a. s.	C	1993	VS		DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS	TP, TB	471,2	534,2	23,3
47	Conteg	s. r. o.	C	1998		VHT	DP	SL, PU, SE, PO, SK		463,0	491,0	22,9
48	Simac Technik ČR	a. s.	ZP	1994	VS		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, ZD, NS	TB	444,0	526,0	21,9
49	Profinnit	s. r. o.	CZK	1998	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		438,0	406,0	21,6
50	OKsystem	s. r. o.	C	1990	VS, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		421,0	266,0	20,8
51	i4wifi	a. s.	C	2007		VHS	D, DE, DP	PU, SE, PO, SK, NS		416,5	349,5	20,6
52	Asseco Solutions	a. s.	CZK	1990	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		414,3	383,7	20,5
53	2N Telekomunikace	a. s.	C	1991	VS, VSZ	VH, VHS, VHT		SL, PS, PU, SE, PO, SK, NS		388,0	434,0	19,2
54	IBA CZ	s. r. o.	CZK	1999	VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		363,0	156,4	17,9
55	Y Soft Corporation ²	a. s.	C	2000	VS, VSP	VH, VHP	DE	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK		360,0	246,0	17,8
56	Intelek	s. r. o.	CZK	1993		VHS, VHT	D, DE, DP	SL, I, PU, SE, PO, SK, NS		350,0	256,0	17,3
57	Tesco SW	a. s.	C	1991	VS, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, PO, SK, ASP, ZD		335,0	310,0	16,5
58	GTS Czech ¹⁰	s. r. o.	CZK	2005				SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, ZD, NS	T, TP, TM, TB	310,0	260,0	222,9
59	Eset software	s. r. o.	ZP	2001	VS		D, DP	SL, I, O, PU, SE, PO, SK		279,0	276,0	13,8
60	Infinity	a. s.	C	1992	VSP, VSZ		D, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, NS	TP, TB	278,0	279,0	13,7
61	MMH computer	a. s.	C	1990		VHC, VHS	D, DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS		272,3	359,0	13,4
62	CAD Studio	a. s.	C	2010	VS, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, PO, SK, ASP, ZD		254,0	278,0	12,5
63	newps.cz	s. r. o.	C	1997	VS, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP		253,0	296,0	12,5
64	Vydis ⁷	a. s.	C	1994			D, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS		252,2	218,5	12,4
65	Janus	s. r. o.	C	1992	VS, VSP, VSZ	VH, VHP, VHS	D, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK		252,0	301,0	12,4
66	Mibcon	a. s.	C	1998	VS, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		250,0	223,0	12,3
67	Šindy ⁷	a. s.	C	1996				O, PU, SE, PO, SK, ASP, NS	TP	248,1	163,1	12,2
68	Minerva Česká republika	a. s.	C	1992	VS, VSP, VSZ		D	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		248,0	235,0	12,2
69	Brother International CZ ⁷	s. r. o.	CZK	1994		VH, VHP		PU, SE, PO, SK		245,0	202,0	12,1
70	COM Plus CZ	a. s.	C	1993	VS, VSK, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		232,0	188,0	11,5
71	Sabris ³	s. r. o.	C	1994	VS, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		228,0	215,0	11,3
72	Etnetera ⁶	a. s.	C	1997	VS, VSP, VSZ		D	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ZD, NS		219,0	169,0	10,8

Vysvětlivky

Vlastnická struktura – určení vlastníka firmy; C – česká, CZK – česká se zahraničním kapitálem, ZP – pobočka zahra-

niční firmy, ZZ – zahraniční zastoupení
SW: VS – výrobce softwaru, VSK – klientský (OS, kancelářské aplikace, vývojové nástroje), VSP – podnikový (data-báze, obchodní aplikace, informační sy-

stémy), VSZ – programování na zakázku
HW: VH – výrobce hardwaru, VHC – počítače a servery, VHP – periferie, VHS – síťové komponenty, VHT – infrastruktura pro telekomunikace

Obchod: D – distributor, DE – dealer, DP – prodej koncovým uživatelům
Služby: SL – poskytovatel služeb, SI – systémová integrace, I – implementace, O – outsourcing, PS – provozní služby

(hosting), PU – podpora a údržba, SE – servis, PO – poradenství, SK – školení, ISP – poskytovatel internetu, ASP – poskytovatel aplikačních služeb, ZD – zpracování dat, NS – návrh a realizace sítě

Telekomunikace: T – telekomunikační operátor, TP – služby v pevných sítích, TM – služby v mobilních sítích, TB – služby v bezdrátových sítích

ČESKÝ TRH / CZECH MARKET

Zaměstnanci Employees		Další údaje / Additional Data (mil. Kč) 31. 12. 2013			Konsolidované údaje Consolidated Data	Audítované údaje Audit	Hlavní produkty Main Products	Hlavní zákazníci Main Customers
2013	2012	Aktiva Assets	Vlastní jmění Owner's Equity	Hospodář. výsledek Profit Before Tax				
160	101				×	✓	servery, storage, kancelářské systémy	Česká pošta, SPEL, TNS
170	166	406,0	80,0	7,0	✓	✓	prodej hardwaru a softwaru, outsourcing IT, cloudové služby	Lesy ČR, UTB Zlín, OKIN Group
88	102				×	×	SW/HW, konzulting, services	bankovníctví, průmysl, státní správa
174	173	460,0	294,0	58,0	×	✓	Gordic Ginis, Eiger, Gordic WIN	MO ČR, MV ČR, MHMP
123	126	166,4	42,3	1,8	×	×	SW řešení na míru, bezpečnost, karetní a věrnostní systémy	veřejná správa, finance a bankovníctví
16	14	77,0	35,0		×	✓	počítačové tiskárny, multifunkční zařízení, jehličkové tiskárny	
166	176	271,7	84,9	16,9	×	×	podpora mobility, CleverBSS, FSPL	Komerční banka, Vodafone CR, Všeobecná úverová banka
90	116	148,0	65,0	-6,0	×	✓	OpenScape Enterprise, OpenScape Business, HiPath	ČSSZ, Continental, Coca-Cola
59	46	282,0	65,0	8,0	✓	✓	TP Link, Star Micronics, Tamron	Alza.cz, Mall.cz, Megapixel
160	158	371,7	223,1	13,6	×	✓	ICT infrastruktura, bezpečnost ICT, komunikace a spolupráce	veřejná správa, bankovní sektor, služby a výroba
203	196	496,0	131,0	2,0	×	✓	výroba rozvaděčů, komplexní řešení pro datová centra	
59	58	203,0	58,0	15,0	×	✓		
168	172	210,0	52,5	24,0	✓	✓	informační systémy, business intelligence, konzultace	Česká spořitelna, Komerční banka, Vodafone CR
196	198	609,0	490,0		×	×	OKbase – software pro HRM, Babel – šifrovaná komunikace	Cetelem, Huawei, Europ Assistance
30	30	88,2	35,3	10,0	×	✓	MikroTik, Ubiquiti, TP-Link	nezávislí ISP v ČR
329	327	211,8	90,0	30,4	×	✓	Helios Green, Helios Orange, Helios Fenix	Simac Technik, Life Brick, Senát Parlamentu ČR
160	157	268,0	220,0	11,3	×	✓	2N Helios IP, 2N Lift8, 2N NetSpeaker	Telefónica CR, ISC Communication Czech, Otis
100	93	274,0	48,0	8,0	×	✓	portály, ECM, podnikové aplikace	T-Mobile CR, Česká pojišťovna, Telefónica Slovakia
148	113	363,0	122,0	64,0	×	✓	YSoft SafeQ	Konica Minolta, Xerox, Ricoh
39	43	224,0	45,0	6,0	×	✓	kabeláž: Solarix/RiT, rozvaděče: Atrack, Wi-Fi: Extricom	montážní firmy, systémoví integrátoři, ISP
210	174	582,0	415,0	111,0	×	×	FaMa+, Korund+, Monit2014+	MMR, RPG, ÚOOÚ
450	460			256,0	×	✓	datová a internetová, managed a ICT a hlasová řešení	Tesco, ČNB
53	47	62,0	21,0	27,0	×	×	Eset Smart Security, Eset NOD32 Antivirus	Česká pošta, Seznam.cz, Magistrát hl. m. Prahy
127	157	203,0	53,0	7,5	✓	✓	podnikové aplikace, infrastrukturní řešení a cloudové služby	Ahold, Accace, KBC Group
60	50				×	✓	HW/SW, systémy ukládání dat, konzultační služby	Škoda Auto, Telefónica CR, Ministerstvo obrany ČR
70	66				✓	×	AutoCAD, Inventor, Revit	Telefónica CR, ZVVZ, Letiště Praha
34	35	178,0	49,0	7,0	×	✓	LDAP2JIP, AGW, OTP	MV ČR, Česká pošta, ČZÚ
103	101	231,8	45,2	1,6	×	✓	optické a metalické sítě, telekomunikace a měřicí technika	Telefónica CR, T- Mobile CR, RIO Media
66	61				×	×	Kyocera, tiskové řešení MyQ, iBetty	ČSSZ, Metrostav, Telefónica CR
80	74				✓	✓	SAP, MS SharePoint, BusinessObjects	
114	123	244,8	68,5	9,1	×	✓		Telefónica CR, Elproinvest
101	99		37,5		✓	×	QAD Enterprise Applications, Preactor, konzultační služby	United Bakeries, Unex, Hranipex
13	13	46,0	18,0	2,5	×	✓	tiskárny, multifunkční zařízení, tiskárny štítků	AT Computers, SWS, Tech Data Distribution
150	120	198,0	198,0	15,8	×	✓	výstavba a servis pevných a mobilních sítí, outsourcing ICT	ČEPS, Vodafone CR
172	155	181,0	108,0	20,0	×	✓	SAP, OpenText, TreeINFO pro MS SharePoint	RWE, Magna, Internet Mall
133	122	88,0	49,0	20,0	×	×	CMS jNetPublish NG, Soyka, Smartmeter	Datart, Fortuna, Telefónica CR

Explanatory

Ownership structure – the company's owner: C – Czech owners, CZK – Czech owners plus a foreign equity, ZP – local

branch of a foreign company, ZZ – foreign representation
SW: VS – software manufacturer, VSK – client software (OS, office applications, development tools), VSP – enterprise

software (database, business applications, ERP), VSZ – custom-made software
HW: VH – hardware manufacturer, VHC – computers and servers, VHP – peripherals, VHS – network

components, VHT – telco infrastructure
Business: D – distributor, DE – dealer, DP – retail sale
Services: SL – service provider, SI – system integration, I – implementation, O –

outsourcing, PS – operational services (hosting), PU – support and maintenance, SE – service, PO – advisory, SK – training and instruction, ISP – internet services provider, ASP – application

services provider, ZD – data processing, NS – network design and realization
Telco: T – telco operator, TP – fixed network operator, TM – mobile network operator, TB – wireless network operator

CIO TOP 100												
Pořadí / Rank	Název firmy Company	Právní subjektivita Legal Form	Vlastnická struktura Proprietary Structure	Založeno / Founded	Kategorie / Category					Obrat / Revenue		
					Software	Hardware	Obchod Business	Služby Services	Telekom. Telco	2013 (mil. Kč)	2012 (mil. Kč)	2013 (mil. USD)
73	CDL System	a. s.	C	1992	VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS		209,3	180,5	10,3
74	Cigler Software ²	a. s.	CZK	1990	VS, VSP, VSZ	VHP	D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		207,0	177,0	10,2
75	Rohde & Schwarz - Praha ²	s. r. o.	ZP	1995			D, DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS		192,0	185,6	9,5
76	AG COM	a. s.	C	1992			DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, NS		188,5	226,4	9,3
77	ITS	a. s.	C	1991	VS, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ISP, ASP, NS		187,0	251,0	9,2
78	K2 atmitec	s. r. o.	C	1991	VS, VSK, VSP, VSZ	VH, VHS	D, DE	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, ZD, NS	TP, TM, TB	186,3	220,0	9,2
79	Algotech	s. r. o.	C	1997	VS, VSP, VSZ		DE	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP		182,0	175,0	9,0
80	atlantis telecom	s. r. o.	C	1994	VS, VSK, VSP, VSZ		D	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		179,4	183,6	8,9
81	Software602	a. s.	C	1991	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DP	SL, SI, I, PU, PO, SK, ASP		173,6		8,6
82	OR-CZ	s. r. o.	CZK	1991	VS, VSK, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, ZD, NS	TB	172,5	182,0	8,5
83	Aquasoft	s. r. o.	C	1996	VS, VSK, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ZD		168,0	237,0	8,3
84	CCA Group ³	a. s.	C	1991	VS, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, PO, SK		167,0	197,0	8,2
85	Kodys	s. r. o.	CZK	1991	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK, ASP, NS	TM, TB	166,0	191,0	8,2
86	Vema ⁵	a. s.	CZK	1990	VS, VSK, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		161,2	170,2	8,0
87	Bull	s. r. o.	ZP	1993	VS, VSP, VSZ	VH, VHC, VHS, VHT	DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		154,9	73,5	7,6
88	U & Sluno	a. s.	C	1991	VS, VSP, VSZ		D	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD	TB	149,0	134,0	7,4
89	3S.cz	s. r. o.	C	2006	VS, VSP, VSZ	VHC, VHS, VHT	D, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		145,0	140,0	7,2
90	Aimtec	a. s.	C	1996	VS, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		141,0	121,0	7,0
91	Český servis	a. s.	C	2007		VH	DP	SL, O, PU, SE, PO		140,0	128,0	6,9
92	Casablanca INT	s. r. o.	C	1996	VS, VSK, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ISP, ASP, ZD, NS	T, TP, TB	139,3	144,7	6,9
93	Merit Group ²	a. s.	C	1996		VHC, VHS, VHT	DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ISP, NS	T, TP, TB	138,8	102,4	6,9
94	Abra Software ²	a. s.	C	1991	VS, VSP, VSZ	VH, VHC	D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		135,0	125,0	6,7
95	Cesa ⁷	a. s.	C	1990	VSZ	VHT	D, DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, NS	TP, TB	134,0	145,0	6,6
96	Marbes Consulting ⁷	s. r. o.	C	1997	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		134,0	176,0	6,6
97	DCIT	a. s.	C	1994	VS, VSP, VSZ		DP	SL, I, PU, SE, PO, SK, ASP		130,0	110,0	6,4
98	MarkIT.cz	s. r. o.	CZK	2007	VSP		DE	SL, SI, PO		128,0	91,0	6,3
99	Total Service	s. r. o.	C	1997			DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS	TB	127,0	75,0	6,3
100	Kvados	a. s.	C	1992	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		122,0	109,0	6,0
101	CN Resources International (CZ)	s. r. o.	CZK	1994	VSZ		DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ZD		121,0	111,0	6,0
102	CDC Data	s. r. o.	C	1997			DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, NS		118,0	116,0	5,8
103	Českomorav. informační systémy ²	s. r. o.	C	2004	VSK, VSP		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, PO, ASP, ZD, NS		115,0	72,0	5,7
104	Active 24	s. r. o.	ZP	1996			DP	SL, PS, PO, ASP		109,6	109,1	5,4
105	Comguard	s. r. o.	CZK	2006			D	SL, I, O, SE, PO, SK		105,2	110,2	5,2
106	Krup	s. r. o.	C	1992		VHP, VHS, VHT	D, DE, DP	SL, SE, NS		103,0	97,0	5,1
107	Karat Software ²	a. s.	C	1991	VS, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP		102,0	115,0	5,0
108	CCV Informační systémy	s. r. o.	C	1992	VS, VSK, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		101,2	65,9	5,0

Vysvětlivky

Vlastnická struktura – určení vlastníka firmy; C – česká, CZK – česká se zahraničním kapitálem, ZP – pobočka zahra-

niční firmy, ZZ – zahraniční zastoupení
SW: VS – výrobce softwaru, VSK – klientský (OS, kancelářské aplikace, vývojové nástroje), VSP – podnikový (databáze, obchodní aplikace, informační sy-

stémy), VSZ – programování na zakázku
HW: VH – výrobce hardwaru, VHC – počítače a servery, VHP – periferie, VHS – síťové komponenty, VHT – infrastruktura pro telekomunikace

Obchod: D – distributor, DE – dealer, DP – prodej koncovým uživatelům
Služby: SL – poskytovatel služeb, SI – systémová integrace, I – implementace, O – outsourcing, PS – provozní služby

(hosting), PU – podpora a údržba, SE – servis, PO – poradenství, SK – školení, ISP – poskytovatel internetu, ASP – poskytovatel aplikačních služeb, ZD – zpracování dat, NS – návrh a realizace sítí

Telekomunikace: T – telekomunikační operátor, TP – služby v pevných sítích, TM – služby v mobilních sítích, TB – služby v bezdrátových sítích

ČESKÝ TRH / CZECH MARKET

Zaměstnanci Employees		Další údaje / Additional Data (mil. Kč) 31. 12. 2013			Konsolidované údaje Consolidated Data	Audítované údaje Audit	Hlavní produkty Main Products	Hlavní zákazníci Main Customers
2013	2012	Aktiva Assets	Vlastní jmění Owner's Equity	Hospodář. výsledek Profit Before Tax				
75	74	68,1	29,4	15,4	✗	✓	IT infrastruktura, systémy pro podporu spolupráce, IS	W.A.G. payment, Centropol Holding, Marius Pedersen
156	96	164,0	138,0	25,0	✓	✓	Money S3/S4/S5, iDoklad.cz, Altus Vario	ČEZ Energetické produkty, Penam, Hospodářská komora ČR
17	17	153,6	131,1	5,2	✓	✓	spektrální analyzátory, TV a R vysílače, měřicí přijímače	
61	64	68,5	22,7	0,5	✗	✓	IBM Tivoli Sw, Microsoft System Center, VMware	
46	43	88,0	55,0	5,0	✗	✓	aplikace eBDX, DTube	Tesco, IBM, Internet Mall
95	88	170,0	82,0	13,0	✗	✓	Informační systém K2, poskytování služeb DC K2, prodej HW	Gienger, Koh-i-noor Hardtmuth, REDA
88	78	63,0	33,0	8,5	✓	✗	Avaya, Oracle, AlgoSYS	Gumotex, Komerční banka, statutární město Ostrava
52	61	122,8	69,6	7,7	✗	✓	Aastra Mitel, Polycom, kontaktní centrum FrontStage	T-Mobile CR, Telefónica CR, ČSA
91					✗	✗	FormApps, FormFlow Server, Long-Term Docs	Konica Minolta, Linde Gas, Tesco
84	82	90,0	36,0	8,0	✗	✓	ERP: OR-System, PACS: Marie PACS, CRM: OR-Info	FN v Motole, Sapeli, Stros - Sedlčanské strojírnny
82	83	124,0	83,0	16,0	✗	✗	softwarové aplikace na zakázku, integrace aplikací, BI a DW	Generální ředitelství cel ČR, Ministerstvo zemědělství ČR, ČTÚ
91	82	76,0	31,0		✗	✓	CleverDOC, DMS, BI	České aerolinie, Ministerstvo spravedlnosti ČR, Škoda JS
43	39	119,0	81,0	7,0	✗	✗	systémy s využitím čárového kódu a RFID, mobilní terminály	Euromedia, Movianto, Asko
150	144		2,2		✓	✗	HR Vema, Mzdy Vema, docházkový systém	Velethry Brno, FN Motol, Generální finanční ředitelství
25	25				✗	✓	HPC, nástroje pro bezpečnostní monitoring	Seznam, Škoda Auto, Tesco
85	90	142,0	107,0	17,0	✗	✗	Obis, G.O.L.D., Oracle Retail	Ahold Czech Republic, Fozzy Group, Tesco Stores ČR
20	12	93,0	25,0	5,3	✓	✗	disková pole, zálohování, archivace a virtualizace	AVG Technologies, Moravia IT, OHL ŽS
100	80	68,0	29,0	16,1	✓	✗	WMMS, MES, ERP	Alfmeier, Škoda Transportation, Martek Medical
		66,0	6,0	1,0	✗	✗	servis IT zařízení	
48	48	77,8	16,7	2,6	✗	✓	připojení k internetu, server housing, cloud computing	
34	34	60,9	21,5	9,6	✗	✓	virtualizace, hosting, řešení sítí	Olomoucký kraj, Ministerstvo obrany ČR, Makro ČR
88	93	91,0	28,0	16,0	✓	✓	Abra G4, Abra G3	Laktos, Petrof, Yves Rocher
63	63	67,0	37,0	2,0	✗	✓	projektování LAN/WAN, podpora OS a aplikací, EPS/EZS/CCTV	Česká spořitelna, Foxconn CZ, Generální ředitelství cel ČR
99	111	56,0	25,0	10,0	✗	✓	proxio, elogio, polixis, DPL	magistrátní města, krajské úřady, ORP
80	72	98,0	48,0	17,0	✗	✓	Provys, Auditsquare, bezpečnostní audit	Evropský parlament, Česká televize, ČSOB
5	4	24,0	3,0	2,0	✗	✓	B2B portál s IT vybavením	ABB, Saint Gobain, Johnson&Johnson
38	35	37,0	3,5	2,5	✗	✗	ICT služby & servicedesk, outsourcing IT, infrastruktura IT	automobilový průmysl, státní správa, výrobní závody
130	130	112,0	97,0	8,0	✗	✓	Ventus, myAvis, myTeam	ČEZ, Démos Trade, K+B Progres
101	92	54,0	41,0	6,0	✗	✓	vývoj a testování SW, poradenství pro outsourcing	KB, Commerzbank, 2N Telecommunications
54	52	30,0	8,0	3,4	✗	✓	Fujitsu, Konica Minolta, HP	
17	17	35,0	200,0	6,0	✗	✗	ČMIS Kancelář online, ČMIS Počítačová učebna	Asekol, Advantage Consulting, Luxury Brand Management
41	42	94,4	46,4	18,8	✓	✓	registrace domén, webhosting, serverová řešení	
23	20	38,0	35,0	5,0	✗	✗	enterprise security, identity management, šifrování	
17	16				✗	✗	HDMI kabely, KVM, USB	
68	66				✗	✓	ERP Karat, portálová řešení (SHP, BI), hardware	Hortim International, Beneš a Lát, Rodinný pivovar Bernard
60	44	24,2	5,6	0,3	✗	✗	Orion EDI, CCV Řízený sklad, Microsoft Dynamics ERP	OBI, COOP, Ministerstvo zemědělství ČR

Explanatory

Ownership structure – the company's owner: C – Czech owners, CZK – Czech owners plus a foreign equity, ZP – local

branch of a foreign company, ZZ – foreign representation
SW: VS – software manufacturer, VSK – client software (OS, office applications, development tools), VSP – enterprise

software (database, business applications, ERP), VSZ – custom-made software
HW: VH – hardware manufacturer, VHC – computers and servers, VHP – peripherals, VHS – network

components, VHT – telco infrastructure
Business: D – distributor, DE – dealer, DP – retail sale
Services: SL – service provider, SI – system integration, I – implementation, O –

outsourcing, PS – operational services (hosting), PU – support and maintenance, SE – service, PO – advisory, SK – training and instruction, ISP – internet services provider, ASP – application

services provider, ZD – data processing, NS – network design and realization
Telco: T – telco operator, TP – fixed network operator, TM – mobile network operator, TB – wireless network operator

CIO TOP 100												
Pořadí / Rank	Název firmy Company	Právní subjektivita Legal Form	Vlastnická struktura Proprietary Structure	Založeno / Founded	Kategorie / Category					Obrat / Revenue		
					Software	Hardware	Obchod Business	Služby Services	Telekom. Telco	2013 (mil. Kč)	2012 (mil. Kč)	2013 (mil. USD)
109	J.K.R.	s. r. o.	C	1991	VS, VSP, VSZ		D, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ZD		94,0	104,0	4,6
110	Veracomp	s. r. o.	CZK	2009			D	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS	TP, TM, TB	93,3	72,0	4,6
111	Humusoft	s. r. o.	C	1991	VS, VSK, VSZ	VH, VHC	D, DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK, ASP		92,0	80,0	4,5
112	GEM System	a. s.	C	2004	VS, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		86,0	107,0	4,2
113	Boxed	s. r. o.	C	2005	VS		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ZD, NS		83,4	102,4	4,1
114	HSI	s. r. o.	C	1992	VS, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		80,0	86,0	3,9
115	StringData	s. r. o.	C	1993	VS, VSK, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, PO, ASP, ZD		79,0	68,0	3,9
116	Mainstream Technologies	s. r. o.	C	2006	VS, VSK, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP		75,8	60,0	3,7
117	AMI Praha	a. s.	C	1996	VS, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		74,0	64,0	3,7
118	e-invent	s. r. o.	C	2005	VS, VSK, VSP, VSZ	VHT	DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, ZD, NS	T, TP, TB	71,0	61,0	3,5
119	Altec	a. s.	CZK	1991	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		69,0	51,5	3,4
120	SII '	s. r. o.	CZK	2007	VS, VSK, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, PO, ASP, ZD, NS	TM	68,4	59,5	3,4
121	Sefira	s. r. o.	C	1995	VS, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, PO, SK, ASP		65,0	64,0	3,2
122	Invea-Tech ⁸	a. s.	C	2007	VS, VSZ	VH, VHS		SL, I, O, PU, SE, PO, SK, ZD, NS		58,5	34,5	2,9
123	DC Concept	a. s.	C	2000	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP		57,2	64,0	2,8
124	Gaben	s. r. o.	C	1991	VS, VSP, VSZ	VH, VHC, VHP, VHS	D, DE, DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, ASP, NS	TB	54,0	62,0	2,7
125	ÚVT	s. r. o.	C	1998	VSZ	VHC	D, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ISP, ASP, NS	T, TM, TB	53,0	49,0	2,6
126	Ixtent	s. r. o.	C	2003	VS, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK		51,9	50,5	2,6
127	Datacons	s. r. o.	C	2010	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		45,0	48,0	2,2
128	Gesto Communications ⁸	s. r. o.	C	1998			D, DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS		42,0	61,0	2,1
129	Navisys	s. r. o.	C	1997	VS, VSP, VSZ		D, DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK, ZD		42,0	39,5	2,1
130	Infra Partner	s. r. o.	C	2004			D, DP	SL, I, PU, PO, SK, ZD		39,2	24,4	1,9
131	eMan	s. r. o.	C	2004	VS, VSK, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		38,2	45,4	1,9
132	ITeuro	a. s.	C	2000	VS, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, PU, PO, SK		30,0	29,0	1,5
133	Infomatic	s. r. o.	C	2011	VSK, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD		25,0	23,5	1,2
134	KS-program	s. r. o.	C	1991	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ISP		23,0	22,3	1,1
135	Info Nova	s. r. o.	C	1993	VS, VSP, VSZ	VHC, VHP, VHS	DE, DP	SL, SI, I, O, PU, PO, SK, ASP		22,1	22,6	1,1
136	ECM System Solutions ²	s. r. o.	C	2009	VS, VSP, VSZ	VH	DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE		13,3	17,7	0,7
137	FlexiBee Systems	s. r. o.	C	2008	VS, VSP			ASP		9,1	6,6	0,4
138	eMerite	s. r. o.	C	2002				SL, I, O, PU, PO, SK, ZD		8,4	9,0	0,4
139	Křišťoufek Karel, Ing.	f. o.	C	1998		VHC	DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS		5,0	5,0	0,2

Poznámky

¹ Fiskální období 1. 1. 2012 až 31. 12. 2012
(údaje za rok 2013 budou zveřejněny po redakční uzávěrce)
² Fiskální období 1. 7. 2012 až 30. 6. 2013
³ Fiskální období 1. 10. 2012 až 30. 9. 2013
⁴ Fiskální období 1. 11. 2012 až 31. 10. 2013
⁵ Fiskální období 1. 2. 2013 až 31. 1. 2014

⁶ Fiskální období 1. 3. 2013 až 28. 2. 2014
⁷ Fiskální období 1. 4. 2013 až 31. 3. 2014
⁸ Fiskální období 1. 5. 2013 až 30. 4. 2014
⁹ Odhad IDG
¹⁰ Údaje o tržbách jsou jen za ITC služby
¹¹ Od 1. 1. 2014 součástí T-Mobile Czech Republic

Kurz CZK/USD podle údajů ČNB k 9. 6. 2014: 20,258

Vysvětlivky

Vlastnická struktura – určení vlastníka firmy; C – česká, CZK – česká se zahraničním kapitálem, ZP – pobočka zahra-

niční firmy, ZZ – zahraniční zastoupení
SW: VS – výrobce softwaru, VSK – klientský (OS, kancelářské aplikace, vývojové nástroje), VSP – podnikový (data-báze, obchodní aplikace, informační sy-

stémy), VSZ – programování na zakázku
HW: VH – výrobce hardwaru, VHC – počítače a servery, VHP – periferie, VHS – síťové komponenty, VHT – infrastruktura pro telekomunikace

Obchod: D – distributor, DE – dealer, DP – prodej koncovým uživatelům
Služby: SL – poskytovatel služeb, SI – systémová integrace, I – implementace, O – outsourcing, PS – provozní služby

(hosting), PU – podpora a údržba, SE – servis, PO – poradenství, SK – školení, ISP – poskytovatel internetu, ASP – poskytovatel aplikačních služeb, ZD – zpracování dat, NS – návrh a realizace sítí

Telekomunikace: T – telekomunikační operátor, TP – služby v pevných sítích, TM – služby v mobilních sítích, TB – služby v bezdrátových sítích

ČESKÝ TRH / CZECH MARKET

Zaměstnanci Employees		Další údaje / Additional Data (mil. Kč) 31. 12. 2013			Konsolidované údaje Consolidated Data	Audítované údaje Audit	Hlavní produkty Main Products	Hlavní zákazníci Main Customers
2013	2012	Aktiva Assets	Vlastní jmění Owner's Equity	Hospodář. výsledek Profit Before Tax				
103	102	72,3	47,8	3,7	✗	✓	Byznys ERP	Jednota České Budějovice, Ravak, Vltava-Labe-Press
16	11	46,0	5,3	1,2	✓	✓	Fortinet, Extreme Networks, Invea-Tech	Dimension Data CR, GTS Czech, Orange SK
19	19	39,0	26,0	23,0	✗	✗	Matlab, Comsol Multiphysics, dSpace	
40	43	22,5	9,4	8,0	✗	✓	business intelligence, vývoj a integrace systémů, bezpečnost	Česká spořitelna, Doosan Škoda Power, VZP ČR
24	24	38,2	17,1	3,3	✗	✗	komplexní řešení pro školy, konference ICT	regionální školství (ZŠ a SŠ)
49	50	75,0	44,0	4,0	✗	✓	PTIS, GIS, CAFM	Telefónica CR, Skupina ČEZ, Pražská energetika
58	51	103,0	84,0	9,1	✗	✗	SyDesk, LoanOffice, BINF	GE Money Bank, Wüstenrot, Raiffeisenbank
27	21	53,6	20,6	12,7	✗	✗	system management, identity management, portálová řešení	Eurovia, ČEPS, Skanska
29	21	37,0	9,0	1,0	✗	✗	identity management, KDM, portálová řešení	Skupina ČEZ, Česká pošta, Raiffeisenbank
34	30	52,0	40,0	7,0	✗	✗	R5, MIS, Informační systém VŠ	Pražská energetika, GDF Suez, VŠMIEP
46	54	37,0	28,0	6,0	✗	✓	Altec Aplikace, IFS Aplikace	Bonatrans, TOS Hulín, Farmet
72	68	33,6	21,0	6,3	✗	✗	Service One, PFW (Portal Framework)	Komerční banka, Česká spořitelna, Česká pojišťovna
43	44	55,0	41,0	1,0	✗	✗	Obelisk Archive, CertReview, Platforma bezpečnostních služeb	ČEZ, Raiffeisenbank, ČNB
24	16	42,0	2,0	10,0	✗	✗	FlowMon	Hewlett-Packard, Seznam.cz, Ministerstvo obrany ČR
33	29				✓	✓	Informační systém QI	Tokoz, AllToys , Krahulík-Masozávod Krahulčí
33	30	72,0	43,0	3,0	✗	✗	čárový kod samolepicí etikety, RFID	Siemens, PPL, Continental
24	24	42,0	23,0	2,7	✗	✗	řešení vysoké dostupnosti, správa IT, internet	ČZU, Puroklíma, Ista
					✓	✓	OpenText, Microsoft SharePoint, ReadSoft	Telefónica CR, Holcim, Modrá pyramida stavební spořitelna
15	12	30,9	0,2	18,0	✗	✓	SAP, Oracle Primavera, Active Risk Management	ČEZ, RWE, Veolia
9	12				✗	✗	audio/videokonference, bezpečnost dat, xDSL technologie	T-Mobile CR, RWE, MPSV
29	27	49,0	25,0	3,5	✗	✗	Microsoft Dynamics NAV – BIZ4BuildIn, BIZ4Elements	ÚJV Řež, Tenza, AV Media
6	6	37,7	20,6	10,6	✗	✗	nástroje pro integraci dat	banky, pojišťovny, telco
11	6	20,1	2,7	0,4	✗	✓	vývoj mobilních aplikací, webdevelopment, vývoj IS	Česká pojišťovna, Uniqa pojišťovna, Bohemia Energy
24	24	20,0	13,0	2,2	✗	✓	Infor SyteLine, terminálový sběr dat, BI	Česká zbrojovka, Krnovské opravny a strojírny, ISAN
10	6				✗	✗	digitalizace dokumentů, procesní řízení, datová inteligence	Česká pojišťovna, Partners, Město Hradec Králové
25	25	18,0	12,0	4,0	✗	✓	KS Mzdy, KS portál, KS personalistika	Raiffeisenbank, Datart, ŽDB Group
18	17	8,0	5,0	1,2	✗	✗	Helios Green – specializovaná řešení	Auto Jarov, Phoenix-Zeppelin, Pražské služby
14	10	9,2	1,8	0,4	✗	✗	Meridian, Docline, MaDaM	ÚJV Řež, Elok-Opava, AB Studio Consulting + Engineering
12	10	3,2	0,4	0,6	✗	✗	FlexiBee	In Time Spedice, FIO Consulting, Grape SC
9	9	6,6	0,9	0,1	✗	✗	social listening, webová analytika	Komerční banka, Vodafone CR, RWE
3	3			0,3	✗	✗	notebooky, stolní PC, servis a údržba	menší firmy, domácnosti, školy

Notes

¹ Fiscal year from Jan 1, 2012 to Dec 31, 2012
(newer figures will be available after the editorial deadline)
² Fiscal year from Jul 1, 2012 to Jun 30, 2013
³ Fiscal year from Oct 1, 2012 to Sep 30, 2013
⁴ Fiscal year from Nov 1, 2012 to Oct 31, 2013
⁵ Fiscal year from Feb 1, 2013 to Jan 31, 2014

⁶ Fiscal year from Mar 1, 2013 to Feb 28, 2014
⁷ Fiscal year from Apr 1, 2013 to Mar 31, 2014
⁸ Fiscal year from May 1, 2013 to Apr 30, 2014
⁹ IDG estimate
¹⁰ Revenue for ITC services only
¹¹ Joined T-Mobile Czech Republic on Jan 1, 2014

Official exchange rate CZK/USD (Jun 9, 2014): 20.258

Explanatory

Ownership structure – the company's owner: C – Czech owners, CZK – Czech owners plus a foreign equity, ZP – local

branch of a foreign company, ZZ – foreign representation
SW: VS – software manufacturer, VSK – client software (OS, office applications, development tools), VSP – enterprise

software (database, business applications, ERP), VSZ – custom-made software
HW: VH – hardware manufacturer, VHC – computers and servers, VHP – peripherals, VHS – network

components, VHT – telco infrastructure
Business: D – distributor, DE – dealer, DP – retail sale
Services: SL – service provider, SI – system integration, I – implementation, O –

outsourcing, PS – operational services (hosting), PU – support and maintenance, SE – service, PO – advisory, SK – training and instruction, ISP – internet services provider, ASP – application

services provider, ZD – data processing, NS – network design and realization
Telco: T – telco operator, TP – fixed network operator, TM – mobile network operator, TB – wireless network operator

HLAVNÍ TELEKOMUNIKAČNÍ OPERÁTOŘI – ČESKÝ TRH										
Název firmy <i>Company</i>	Právní subjektivita <i>Legal Form</i>	Vlastnická struktura <i>Proprietary Structure</i>	Založeno <i>Founded</i>	Kategorie / <i>Category</i>					Obrát / <i>Revenue</i>	
				Software	Hardware	Obchod <i>Business</i>	Služby <i>Services</i>	Telekom. <i>Telco</i>	2013 (mil. Kč)	2012 (mil. Kč)
České Radiokomunikace ^{*)}	a. s.	CZK	1963				SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ISP, ASP, ZD, NS	T, TP, TB	1 900,0	2 000,0
Dial Telecom	a. s.	C	2000			DP	SL, PS, PU, SE, ISP, NS	T, TP, TM, TB	818,0	806,0
GTS Czech	s. r. o.	CZK	2005				SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, ZD, NS	T, TP, TM, TB	4 516,0	4 931,0
Telefónica Czech Republic	a. s.	CZK	1994		VHT	D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, ZD, NS	T, TP, TM, TB	42 609,0	45 792,0
T-Mobile Czech Republic	a. s.	CZK	1996	VS, VSK, VSZ	VHT	DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, NS	T, TP, TM, TB	23 756,0	24 430,0
Vodafone Czech Republic	a. s.	CZK	1999		VHT	DP	SL, PU, SE, ISP, ASP, ZD	T, TP, TM	15 240,0	16 683,0

CIO TOP 100 • ABECEDNĚ / ALPHABETICAL SUMMARY					
A			B		
Název firmy / <i>Company</i>	WWW	Pořadí / Rank	Název firmy / <i>Company</i>	WWW	Pořadí / Rank
100Mega Distribution	www.100mega.cz	8	Cleverlance Enterprise Solutions	www.cleverlance.cz	43
2N Telekomunikace	www.2n.cz	53	CN Resources International (CZ)	www.cngroup.dk	101
3S.cz	www.storage.cz	89	COM Plus CZ	www.complus.cz	70
ABC Data	www.abcddata.cz	5	Comguard	www.comguard.cz	105
Abra Software	www.abra.eu	94	Comparex CZ	www.comparex.cz	39
Active 24	www.active24.cz	104	Conteg	www.conteg.cz	47
Adastra	www.adastra.cz	19	CZC.cz	www.czc.cz	18
AG COM	www.agcom.cz	76	ČD - Telematika	www.cdt.cz	27
Agora DMT	www.agoradmt.cz	11	České Radiokomunikace	www.radiokomunikace.cz	16
Aimtec	www.aimtec.cz	90	Českomoravské informační systémy	www.cmis.cz	103
Algotech	www.algotech.cz	79	Český servis	ceskyservis.cz	91
Altec	www.altec.cz	119	Datacons	www.datacons.cz	127
AMI Praha	www.ami.cz	117	DC Concept	www.qi.cz	123
Anect	www.anect.com	46	DCIT	www.dcit.cz	97
Aquasoft	www.aquasoft.eu	83	Dial Telecom	www.dialtelecom.cz	32
Asbis CZ	www.asbis.cz	21	DNS	www.dns.cz	15
Asseco Central Europe	www.asseco.com/ce	25	ECM System Solutions	www.ecmsystem.cz	136
Asseco Solutions	www.helios.eu	52	eD' system Czech	www.edsystem.cz	1
AT Computers	www.atcomp.cz	2	e-invent	www.e-invent.eu	118
atlantis telecom	www.atlantis.cz	80	eMan	www.eman.cz	131
Atos IT Solutions and Services	www.cz.atos.net	29	eMerite	www.emerite.cz	138
AutoCont CZ	www.autocont.cz	10	Ernst & Young	www.ey.com/cz	30
Avnet	www.avnet.cz	12	Eset software	www.eset.cz	59
Boxed	www.boxed.cz	113	Etnetera	www.etnetera.cz	72
Brother International CZ	www.brother.cz	69	FlexiBee Systems	www.flexibee.eu	137
Bull	www.bull.cz	87	Gaben	gaben.cz	124
C System CZ	www.csystem.cz	28	GC System	www.gcsystem.cz	35
CAD Studio	www.cadstudio.cz	62	GEM System	www.gemsystem.cz	112
Casablanca INT	www.casablanca.cz	92	Gesto Communications	www.gestocomm.cz	128
CCA Group	www.cca.cz	84	Gordic	www.gordic.cz	40
CCV Informační systémy	www.ccv.cz	108	GTS Czech	www.gts.cz	58
CDC Data	www.cdc.cz	102	Hewlett-Packard	www.hp.cz	4
CDL System	www.cdl.cz	73	HSI	www.hsi.cz	114
Cesa	www.cesa.cz	95	Huawei Technologies (Czech)	www.huawei.cz	9
Cigler Software	www.money.cz	74	Humusoft	www.humusoft.cz	111

MAIN TELCO OPERATORS – CZECH MARKET

Zaměstnanci Employees		Další údaje / Additional Data (mil. Kč) 31. 12. 2013			Konsolidované údaje Consolidated Data	Audítované údaje Audit	Hlavní produkty Main Products	Hlavní zákazníci Main Customers	WWW
2013	2012	Aktiva Assets	Vlastní jmění Owner's Equite	Hospodářský výsledek Profit Before Tax					
332	335				X	X	OTT, cloud, telekomunikační a vysílací služby	Active 24, Unicredit Bank, Konica Minolta	www.radiokomunikace.cz
124	125	1 541,0	461,0	24,3	X	✓	internet, hlasové služby, datové služby		www.dialtelecom.cz
450	460			256,0	X	✓	datová a internetová, managed a ICT a hlasová řešení	Tesco, ČNB	www.gts.cz
5 606	6 275	73 949,0	55 749,0	7 264,0	✓	✓	O2 Housing, O2 Cloud, O2 Car Control	Minister. zemědělství a Minister. dopravy ČR, Česká pošta	www.telefonica.cz
2 695	2 736	32 700,0	26 772,0	10 483,0	X	✓	hlasové a datové mobilní a fixní služby, ICT řešení		www.t-mobile.cz
1 717	1 748	41 999,0	3 440,0	1 255,0	✓	✓	hlasové a datové tarify	více než 3 mil. zákazníků	www.vodafone.cz

CIO TOP 100 • ABECEDNĚ / ALPHABETICAL SUMMARY

Název firmy / Company	WWW	Pořadí / Rank	Název firmy / Company	WWW	Pořadí / Rank
i4wifí	www.i4wifí.cz	51	Oki Systems (Czech and Slovak)	www.oki.cz	42
IBA CZ	www.ibacz.eu	54	OKsystem	www.oksystem.cz	50
ICZ	www.i.cz	24	OR-CZ	www.orcz.cz	82
Impromat CZ	www.impromat.cz	34	Penta CZ	www.penta.cz	45
Infra Partner	www.infapartner.cz	130	Profinit	www.profinit.eu	49
Infinity	www.infinity.cz	60	Rohde & Schwarz - Praha	www.rohde-schwarz.cz	75
Info Nova	www.infonova.cz	135	S&T CZ	www.sntcz.cz	31
Infomatic	www.infomatic.cz	133	Sabris	www.sabris.cz	71
Intelek	www.intelek.cz	56	SAP ČR	www.sap.cz	14
Invea-Tech 8)	www.invea.com	122	Sefira	www.sefira.cz	121
ITEuro	www.iteuro.cz	132	Servodata	www.servodata.net	33
ITS	www.its.cz	77	SII	www.sii.cz	120
Ixtent	www.ixtent.com	126	Simac Technik ČR	www.simac.cz	48
J.K.R.	www.jkr.cz	109	Software602	www.602.cz	81
Janus	www.kyocera.cz	65	StringData	www.stringdata.cz	115
K2 atmitec	www.k2.cz	78	SWS	www.sws.cz	3
Karat Software	www.karatsoftware.cz	107	Šindy	www.sindy.cz	67
Kodys	www.kodys.cz	85	Telefónica Czech Republic	www.telefonica.cz	13
Konica Minolta Business Solutions Czech	www.konicaminolta.cz	22	Tesco SW	www.tescosw.cz	57
Křištofuk Karel, Ing.	www.kkcomp.cz	139	Thomas-Krenn.AG	www.thomas-krenn.cz	37
Krup	www.krup.cz	106	Total Service	www.totalservice.cz	99
KS-program	www.ksprogram.cz	134	Trask solutions	www.trask.cz	36
Kvados	www.kvados.cz	100	T-Systems Czech Republic	www.t-systems.cz	7
Lama Plus	www.lama.cz	20	U & Sluno	www.u-sluno.cz	88
Mainstream Technologies	www.mainstream.cz	116	Unicorn	www.unicorn.eu	23
Marbes Consulting	www.marbes.cz	96	Unify	www.unify.com	44
MarkIT.cz	www.markit.eu	98	UPC Česká republika	www.upcbusiness.cz	6
Merit Group	www.meritgroup.cz	93	ÚVT	www.uvt.cz	125
MHM computer	www.mhm.cz	61	Vema	www.vema.cz	86
Mibcon	www.mibcon.cz	66	Veracomp	www.veracomp.cz	110
Minerva Česká republika	www.minerva-is.eu	68	Vydis	www.vydis.cz	64
Navisys	www.navisys.cz	129	Wincor Nixdorf	www.wincor-nixdorf.com	17
Ness Czech	www.ness.com/cz	26	Y Soft Corporation	www.ysoft.com	55
newps.cz	www.newps.cz	63	Your System	www.ys.cz	41
NWT	www.nwt.cz	38			

NEZAŘAZENÉ FIRMY / UNRANKED COMPANIES						
Název firmy Company	Právní subjektivita Legal Form	Vlastnická struktura Proprietary Structure	Založeno / Founded	Zaměstnanost Employees	Hlavní produkty Main Products	Hlavní zákazníci Main Customers
Arow ECS	a.s.	CZK	1990		VMware, Oracle, Check Point	WWW
Auriga Systems	s.r.o.	C	2009	<10	Eset, Kaspersky, McAfee	www.aurigasystems.cz
Corpus Solutions	a.s.	C	1992	100	vývoj aplikací, bezpečnost ICT, knowledge drive management	www.corpus.cz
Devoteam	s.r.o.	ZP	2005		BMC Remedy, HP Service Manager, Service Now	www.devoteam.cz
IBM Česká republika	s.r.o.	ZZ	1992	723	cloud, big data/analytics, mobile, social business	www.ibm.cz
IFS Czech	s.r.o.	ZP	2000	22	IFS Applications	www.ifsworld.com
Komix	s.r.o.	C	1992		vývoj softwaru, datová a aplikační integrace, BI	www.komix.cz
Microsoft	s.r.o.	ZP	1993	450	Windows, Office, serverová řešení	www.microsoft.cz
Onlio	a.s.	C	2000		DMS eDocat, Atlassian Enterprise Expert Partner, tvorba webů	www.onlio.com
Principal engineering	s.r.o.	C	2003		People Manager, BrokerNet, Bodyshop	www.principal.cz
Samsung Electronics Czech and Slovak	s.r.o.	ZZ	2006		mobilní telefony, elektronika, IT	www.samsung.cz
Softec CZ	s.r.o.	ZP	1991	290	SugarCRM	www.softec.cz
SugarFactory	s.r.o.	C	2013		AVISME, EDS/SMVS, Dotinfo	www.sugarfactory.cz
Syscom Software	s.r.o.	C	1994			www.ssw.cz
ZyXEL Communications	s.r.o.	ZP	2004			www.zyxel.com/cz/cs

NADĚJNÉ FIRMY / PROMISING COMPANIES						
Název firmy Company	Právní subjektivita Legal Form	Vlastnická struktura Proprietary Structure	Založeno / Founded	Financování Funding	Hlavní produkty Main Products	Hlavní zákazníci Main Customers
Auriga Systems	s.r.o.	C	2009	S	Eset, Kaspersky, McAfee	WWW
Cloud4com	a.s.	C	2010	S	virtuální privátní datové centrum, virtuální servery	www.aurigasystems.cz
Datacons	s.r.o.	C	2010	P	SAP, Oracle Primavera, Active Risk Management	www.cloud4com.com
ECM System Solutions	s.r.o.	C	2009	S	Meridian, Docline, MaDaM	www.datacons.cz
FlexiBee Systems	s.r.o.	C	2008	P	FlexiBee	www.ecmsystem.cz
Infomatic	s.r.o.	C	2011	S	digitalizace dokumentů, procesní řízení, datová inteligence	www.flexibee.eu
Invea-Tech	a.s.	C	2007	S	FlowMon	www.infomatic.cz
SugarFactory	s.r.o.	C	2013	P	SugarCRM	www.invea.com
Trilimi	s.r.o.	C	2012	P	LimGo SFA	www.sugarfactory.cz
Veracomp	s.r.o.	CZK	2009	S+L	Fortinet, Extreme Networks, Invea-Tech	www.trilimi.cz

Vysvětlivky: Vlastnická struktura – určení vlastníka firmy: C – česká, CZK – česká se zahraničním kapitálem, ZP – pobočka zahraniční firmy, ZZ – zahraniční zastoupení; Financování: S – vlastní, P – soukromé, L – úvěr
Explanation: Ownership structure – the company's owner: C – Czech owners, CZK – Czech owners plus a foreign equity, ZP – local branch of a foreign company, ZZ – foreign representation; Funding: S – self-funded, P – private equity, L – loan

zero email



ANECT

ANECT a.s. | Videňská 204/125 | 619 00 Brno Přízřenice
T +420 547 100 100 | F +420 547 100 101
anect@anect.com | www.anect.com

ISO/IEC 20000 ISO 9001 ISO/IEC 27001 ISO 14001



Konkurenční výhoda?

Blond
Ženská intuice
Výřecnost vysoké kadence
Orientační smysl v PR

Přesvědčte se!

- Podpora prodeje
- Finanční služby
- Školení a certifikace
- Logistické služby
- Marketingové služby
- Zkušená technická podpora

EMC²



www.avnet.cz

- Profesionální záchrana dat z poškozených disků, RAID polí, CD a DVD, paměťových karet, USB flash a SSD disků i datových pásek!
- První pomoc při poškození médií
- Expresní obnova dat do 6 hodin!
- Úspěšnost záchrany až 90 %
- Maximální bezpečí zachráněných dat

www.datahelp.cz



We support your success!

www.comparex-group.com



KYBEZ

Portál Kybernetické Bezpečnosti

Vše o bezpečnosti IT,
prakticky, jednoduše a na jednom místě.

www.kybez.cz



Informační systém QI

DC Concept a.s.
Páteřní 7, 635 00 Brno
Tel.: +420 544 502 000
Email: info@dcconcept.cz
www.qi.cz

IBA CZ

Spolehlivý dodavatel IT služeb

- Podnikové portály (intranetové, zákaznické, partnerské, zaměstnanecké)
- ECM, DMS, BPM
- Vývoj, údržba, podpora, migrace software
- Integrace aplikací a informačních systémů



ADDRESS
Grafton Recruitment
Palladium
Na Poříčí 3a
110 00 Praha 1

CONTACT

T +420 242 456 400
F +420 242 456 405

E technologies@grifton.cz
W grifton.cz

ANECT

Infrastruktura ICT
Komunikace a spolupráce
Bezpečnost ICT
Provoz a řízení ICT
Projektové řízení



Avnet s.r.o.

Váš Value Added Distributor

+420 281 002 383
ats.cz@avnet.com
V Olšinách 75
100 00 Praha 10
www.avnet.cz

Accelerating Your Success™



COMPAREX CZ s. r. o.
Evropská 2588/33A
160 00 Praha 6
phone: +420 234 094 300
fax: +420 224 322 292
info@comparex.cz
www.comparex.cz



Informační systém QI
Komplexní řešení pro Vaši firmu

► Přesvědčte se i Vy

www.qi.cz

graffon™
technologies

IT A TELEKOMUNIKACE
IT AND TELECOMMUNICATION
ENGINEERING

INNOVATION
AT WORK™

Atos

ATOS IT Solutions and Services, s.r.o.

Doudlebská 1699/5
140 00 Praha 4, CZ
Tel.: (+420) 233 034 211
Fax: (+420) 233 034 299
marie.slezakova@atos.net

www.cz.atos.net



azimutconsult

Alžběta Hanibalová

Gsm: 00420 602 290 602

E-mail: alzbeta_hanibalova@azimutconsult.cz



Strážný anděl vašich dat

DataHelp s.r.o., Jirsíkova 1, 186 00 Praha 8
Sběrná místa po celé ČR!

NONSTOP HOTLINE: +420 775 220 440
info@datahelp.cz www.datahelp.cz



Specializované informační systémy
pro státní správu, samosprávu a bankovníctví

GORDIC spol. s r. o.

Erbenova 4, 586 01 Jihlava

T 567 309 136

E gordic@gordic.cz

W www.gordic.cz

IBA CZ

Spolehlivý dodavatel IT služeb

IBA CZ, s.r.o.
Petržilkova 2565/23
158 00 Praha 5
tel.: +420 251 050 100
info@ibacz.eu

www.ibacz.eu

IBA CZ, s.r.o.
Development
Center Brno
Křenová 72
602 00 Brno





ICZ a.s.

NA HŘEBENECH II 1718/10 I 140 00 PRAHA 4

Tel.: +420 222 271 111

E-mail: marketing@i.cz

www.i.cz



**informační systémy
cloudové služby
datové centrum**

K2 atmitec s.r.o.

Koksární 1097/7, 702 00 Ostrava-Přivoz
IČ: 42767717, tel.: +420 595 135 111
e-mail: k2@k2.cz
www.k2.cz



Minerva Česká republika, a.s.

Dukelská 21/456

370 01 České Budějovice, CZ

Tel.: +420 386 351 870

Fax: +420 386 351 990

E-mail: marketing@minerva-is.cz

www.minerva-is.eu



PR služby pro segment IT & komunikací

Myr Communication
Ocelářská 35
190 00 Praha 9
Czech Republic

+420 284 080 266

myr@myr.cz

www.myr.cz

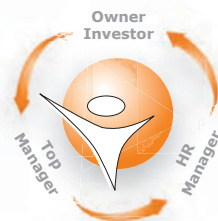
facebook.com/myrcommunication



Thimon Andros Consulting
HR Specialized Services

Mgr. Ján Hurtík, DBA

Interim HR Business Partner



Jsmo konzultační společnost, která pomáhá svým klientům využívat informační technologie k rozvoji podnikání a k rychlejší inovaci produktů a služeb.

Trask solutions | www.trask.cz

Na Pankráci 1724/129, Praha 4

+420 220 414 111



VAŠE TREFA DO ČERNÉHO

158 00 Praha 5 • Blatného 2313/14

telefon 222 361 868

e-mail typotext@idg.cz

www.typotext.cz



Unicorn a.s.

Executive Briefing Centre - Classic 7

Jankovcova 1037/49, CZ - 170 00 Praha 7

Tel.: (+420) 221 400 111, **Fax:** (+420) 221 400 114

unicorn@unicorn.eu

www.unicorn.eu





- | Aplikační a odvětvová řešení
- | Konzultační a analytické služby
- | Systémová integrace
- | Bezpečnost informačních systémů
- | Infrastruktura IT

VEŘEJNÁ SPRÁVA
ZDRAVOTNICTVÍ
OBRANA
DOPRAVA
FINANCE
VÝROBA
TELEKOMUNIKACE
ENERGETIKA

www.i.cz | marketing@i.cz

minerva
focused on industry

produkty a služby pro výrobní a distribuční systémy
implementace ERP systému QAD Enterprise Applications
řešení pro dodavatelský řetězec
plánovací systém APS
školení a konzultace



**KOMPLEXNÍ
INFORMAČNÍ
TECHNOLOGIE**

OR-CZ spol. s r.o.
Brněnská 19
571 01 Moravská Třebová
tel.: +420 461 361 111
fax: +420 461 319 030
e-mail: orc@orc.cz
WWW.ORMCZ.CZ



Infrastruktura a bezpečnost
Business Intelligence
Integrace a architektura
Portály a mobilní řešení
Odborné služby
a konzultace

trask

Vytváříme konkurenční výhody
Rozvíjíme » Podporujeme » Spojujeme

Thimon Andros Consulting s.r.o.

Národní 28 | 110 00 Praha 1

+420 731 150 582 | jan.hurtik@thac.cz | www.ThAC.cz



Téměř 25 let péče o dobrou typografii

OBRÁZOVÉ PUBLIKACE ■ ENCYKLOPEDIE ■ ODBORNÁ LITERATURA ■ ČASOPISY ■ KOMIKSY



Dlouhodobá spolupráce s předními nakladatelstvími
KVALITA ■ RYCHLOST ■ SPOLEHLIVOST ■ PŘÍZNIVÁ CENA

CFO jsou frustrováni výší IT nákladů

Projekty údržby zabírají většinu výdajů na informační technologie

ANTONY SAVVAS

Finanční ředitelé jsou frustrováni nadměrnými náklady na IT a nedostatkem informací o oblastech, za které nesou odpovědnost, přestože investují do IT, uvádí zpráva ze společného výzkumu agentury Oxford Economics a poradenské firmy AlixPartners.

Tyto dvě organizace původně uskutečnily výzkum mezi hlavními finančními řediteli ve velkých a středně velkých severoamerických společnostech a zkoumaly názory na hodnotu investic do IT. Nedávno zařadily do výzkumu dalších 50 finančních ředitelů ze čtyř evropských zemí. Zjistily, že hlavní finanční manažeři z obou kontinentů byli frustrováni stejnými aspekty investic do IT.

Výzkum se snažil zjistit, jak finanční týmy získávají vhled do výdajů na IT ve svých firmách, jak měří návratnost investic do IT a jak vnímají obchodní výhody, které jejich IT systémy poskytují. Při samotném průzkumu výzkumníci sledovali náklady na IT ve dvou rozdílných kategoriích: „údržba provozu“ a „zlepšování obchodních výsledků“.

Údržba provozu IT jednoduše zahrnuje technologie potřebné k fungování firmy, zatímco zlepšování obchodních výsledků obsahuje nezávazné IT projekty, které se snaží zlepšit nebo rozšířit systémy a procesy v danou dobu používané firmou.

Výsledky průzkumu u evropských finančních ředitelů se podobaly průzkumu u severoamerických finančních ředitelů. V Severní Americe uvedlo 95 % společností, že by „významně těžilo“ z provázanosti



finanční návratnosti s investicemi do IT. Navíc 71 % organizací chtělo, aby investice do IT přinesly „vydatnější obchodní informace“. Asi 66 % dalo svým firmám „špatné známky“ za měření finančního zisku IT projektů určených ke „zlepšování obchodních výsledků“. Padesát procent respondentů uvedlo, že jejich IT rozpočet je nadměrně zaměřený na údržbu provozu IT.

V Evropě se zjistilo, že údržba provozu IT nadále zabírá téměř tři čtvrtiny všech výdajů na IT, což ukazuje rozdíl mezi požadavkem IT podpory růstu, který mají finanční manažeři, a skutečným stavem, uvádí Oxford Economics.

CFOs are frustrated with IT costs

Maintenance IT projects consume majority of IT spending

ANTONY SAVVAS

CFOs are frustrated with “excessive IT costs” and limited insights into their business despite IT investments, according to joint research from Oxford Economics and consulting firm AlixPartners. The two organisations initially brought in CFO Research to survey senior finance executives at large and mid-size North American companies to examine their views on the value of their investments in IT. Recently they added a further 50 CFOs across four European countries to the research. They found that senior finance executives across both continents were frustrated about the same aspects of IT investment.

The research sought to determine how finance teams gain insight into their companies’ spending on IT, measure the return on their IT investments and perceive the business benefits their IT systems provide. When it came to the survey, the researchers looked at IT in two different ways – “keep it running” versus “improve the business” IT costs.

Keep it running IT simply refers to the technology needed to run a business, and improve the business IT refers to discretionary IT projects that seek to improve or add to the systems and processes a company currently uses.

The survey results from the European CFOs echoed those from North American CFOs. In North America 95 percent of companies said they would “meaningfully benefit” from tying financial returns to IT investments. In addition, 71 percent of companies wanted access to “more robust business information”, considering their investments in IT. But 66 percent gave their companies “low grades” for measuring financial gains from “improve the business” IT projects. And 50 percent of respondents said their IT budget is “weighted too heavily” towards keep it running IT.

In Europe, it was also revealed that keep it running IT projects continue to consume nearly three-quarters of all IT spending, suggesting a “disconnect” between “what finance executives want from IT growth enablement and what they are actually gaining”, said Oxford Economics.

Mobilita, cloud, IoT a 3D tisk

Trendy na trhu ICT v České republice podle IDC

Trh informačních a komunikačních technologií (ICT) v roce 2013 stagnoval – v České republice objem tržeb poklesl o půl procenta. Přelomový byl konec roku, kdy česká ekonomika začala po dvou letech poklesu růst; oživení ekonomiky bude mít pozitivní vliv i na trh ICT, který je její relativně elastickou součástí. Začátkem roku 2014 byla jmenována nová vláda; to bude mít příznivý vliv na výdaje ve veřejné sféře. Jaké budou hlavní determinanty trhu v dalších letech? Trh bude i nadále zaznamenávat výrazný růst v oblasti mobility (smartphony a tablety). Budeme svědky dalšího přechodu do cloudu. Postupně dojde k rozšíření internetu věcí (Internet of Things – IoT) a trojrozměrného tisku (3D tisku).

Hlavní mezníky na českém trhu hardwaru (HW)

Na trhu HW se v plné síle projevuje přechod k mobilitě: tak jako ve světě tradičních počítačů došlo před lety k přechodu ze stolních počítačů na notebooky, což bylo umožněno postupným vyrovnáním cen obou typů produktu a hromadnou výrobou, pokračuje tento trend tím, že dříve rozšířené notebooky jsou postupně vytlačovány ještě snáze přenosnými zařízeními (tablety a chytrými telefony). To je dáno tím, že tato zařízení nabízejí nejen zvýšenou mobilitu, ale jsou

cenově dostupnější – zatímco průměrná cena počítače je čtrnáct tisíc korun, tablet stojí v průměru šest tisíc. U cenového aspektu je vhodné vzít v potaz, že na druhou stranu tato nová zařízení mají kratší dobu obnovy než počítač – pokud chtějí zejména firmy udržet bezpečnostní standard, obnovují často už po pár letech tato zařízení novějšími, která jsou vybavena novější verzí operačního systému – je tedy vhodné srovnávat náklady např. v pětiletém horizontu. Naprostou většinu tabletů (devět z deseti) ovšem tvoří spotřebitelská zařízení. Kromě nižší ceny a snadné přenositelnosti uživatele láká rozšířená konektivita a další moduly (GSM, GPS, čidlo pohybu atd.), na které je navíc navázána celá suita aplikací. Dopady tohoto příklonu k mobilitě mají přesah nad rámec uvedené kanibalizace svých substitutů, resp. komplementů (klasických počítačů), např. lze zmínit dopad na trh klasických fotoaparátů nebo vzorce nákupního chování spotřebitelů.

Ve světě podnikové infrastruktury je patrná velká publicita řešení spojených s fenomény jako big data, praktická využitelnost je však v podmínkách České republiky zatím okrajová. Podobně je tomu s integrovanými řešeními, která umožňují zákazníkovi rychle nasadit novou či rozšířit existující infrastrukturu. Postupné rozšiřování cloudu

Mobility, cloud, IoT and 3D printing

ICT market in the Czech Republic according to IDC

The ICT market stagnated in 2013 in the Czech Republic with revenue declining 0.5% year on year. The end of 2013 was a turning point as the economy started to grow after two years of contraction. This recovery will support the growth in the ICT market. In the beginning of 2014, a new government was appointed, so public spending will rebound as well. In the coming years, we expect outstanding growth in mobility (smartphones and tablets) and we'll witness a further transition to the cloud. The Internet of Things (IoT) and 3D printing will spread gradually.

The key determinants of the Czech hardware (HW) market

The HW market is marked by a transition to mobility that will occur similarly to the transition from desktop PCs to notebooks, which the market went through several years ago, enabled by the gradual equalization of prices of both product types. Now, those once broadly widespread notebooks will be crowded out by even more mobile devices, such as tablets and smartphones. Not only do these devices offer advanced mobility, but they are even more affordable as the average price of a PC is CZK 14,000, while an average tablet costs CZK 6,000. However, it is important to realize that the life-cycle of these mobile devices is shorter and they need to be replaced more frequently – especially if

companies wish to maintain their security standards. New devices are needed after only a couple years to acquire devices equipped with a newer version of the operating system (OS). Hence, it is appropriate to compare the costs of ownership of PCs to those of mobile devices in a five-year time frame. However, most of tablets (nine out of ten) in the Czech market are consumer devices. Besides the affordability mentioned above and advanced mobility, customers are attracted by better connectivity and further modules (GSM, GPS, gyroscope etc.) that are surrounded by a whole suite of applications. This whole trend impacts even other areas than the traditional PC market, documented by the poor situation of the traditional photo-camera industry or consumer behavior patterns.

In enterprise infrastructure, wide publicity is given to phenomena such as Big Data, nevertheless real implementation has so far been limited and marginal in the Czech Republic. The same applies to integrated solutions, which enable the user to utilize the infrastructure quickly. The gradual penetration of the cloud will impact the structure of the HW market, as the HW for cloud-providing data-centers will gain in volume. Among key projects in the Czech Republic, a super computer (HPC) was implemented in 2013 as part of the "IT4Innovation", a program for universities in Ostrava co-funded with the use

of the European Structural Funds (ESF). The initial phase small cluster took place in the first half of 2013 and the second stage or large cluster is to be realized at the end of 2014.

Trends and Developments on the Czech software market in 2013-2014

Like all segments of the ITC market, software developments are being heavily influenced by the shift to third platform technologies. Nevertheless, the investment trend also signals a reaction to the more fundamental economics underlying the market: after several years of severely constrained IT budgets, customers are loosening the purse strings and looking to get back on track with system upgrades. The need for prudence around investments remains seared into the corporate consciousness however, so it works to the market's advantage that cloud services are becoming established at the same time that companies are trying to update and extend their operational and strategic IT infrastructure, while cutting back on capital

expenditure. But what is the market reality in terms of the bottom line? First and foremost, after a contraction in 2012, the total software market returned to growth in 2013, expanding by almost 3% year on year to approximately \$1.04 billion. Growth returned across most of the software spectrum, from applications and app development software through integration middleware and system infrastructure software, to data access and analysis tools used for BI and analytics. A few areas remained flat or even contracted – typically heavily penetrated or commoditized segments such as RDBMS and app servers. Early indicators have shown a slow start to 2014 in some areas of the software market, however vendors are broadly optimistic about the second half of the year, and the latest macroeconomic indicators seem to support their optimism. For some, Christmas has even come early, with a few vendors reporting hitting well over 50% of their annual targets in the first three or four months of the year. IDC anticipates the strongest growth this year in security software, but also steady expansion in the areas of storage software, data access, analysis and delivery, collaborative applications, and CRM. In addition to the key third platform forces such as cloud and mobility already discussed in this article, key software market drivers will include: the move towards the software-defined datacenter; increasingly pervasive BI and reporting, and exploratory moves into predictive analytics; fraud detection and risk management; and finally the rising penetration of high-performance computing platforms such as SAP HANA and Oracle Exadata and the expanding possibilities they offer companies and service providers for running systems on them.

Internet of Things

While the interest and buzz around the Internet of Things (IoT) has grown steadily in recent years, the seemingly endless market promise continues to



poznamenat trh HW tak, že se změní struktura trhu – tím, jak se bude zvětšovat oblast HW určená pro datová centra, která cloud poskytují. V České republice proběhla v první půli roku 2013 implementace „malého clusteru“ superpočítače (HPC) v rámci projektu IT4Innovation při ostravských univerzitách; program byl spolufinancován Evropskými strukturálními fondy (ESF) a druhá etapa, „velký cluster“, dostane podobu koncem roku 2014.

Vývoj a hlavní trendy na českém trhu softwaru (SW) v období 2013–2014

Tak jako je tomu na všech dílčích částech trhu ICT, i na trh SW má zásadní vliv přesun k technologiím „třetí platformy“. Trh reagoval i na situaci ekonomiky jako celku – po několika letech výrazně omezených rozpočtů na IT začínají zákazníci uvolňovat finance a hledí obnovit své zastaralé systémy. V segmentu velkých podniků však nadále přetrvává značná obezřetnost stran investic, v důsledku čehož se trh ubírá směrem ke cloudovým službám, které získávají prostor s tím, jak se společnosti snaží obnovit a rozšířit svoji provozní a strategickou infrastrukturu a současně omezit kapitálové výdaje. Co se tedy dělo na trhu? Předně se trh SW v roce 2013 po poklesu v předcházejícím roce vrátil k růstu – meziročně se zvětšil o tři procenta na 1,04 miliardy amerických dolarů. Růst byl zaznamenán ve většině oblastí napříč spektrem trhu SW – od aplikací a softwaru na vývoj aplikací přes integrační middleware a SW pro systémovou infrastrukturu (SIS) až po nástroje pro přístup a analýzu dat, které se používají v BI. Několik oblastí nedoznalo změn nebo dokonce zaznamenaly pokles – šlo většinou o produktové segmenty, které vykazují silnou penetraci

či komoditizaci, například RDBMS a aplikační servery. Prvotní údaje ukazují, že některé oblasti trhu SW začátkem roku 2014 moc nerostly, avšak výrobci vidí velice optimisticky druhou polovinu roku, čemuž nasvědčují i poslední makroekonomické indikátory. Někteří dokonce dávají najevo, že už za první tři až čtyři měsíce dosáhli více než poloviny celoročního cíle, jako kdyby se na začátek roku s předstihem přenesla silná sezonalita spojená s obdobím Vánoc. IDC očekává, že v roce 2014 dojde k nejsilnějšímu růstu v oblasti bezpečnostního SW, i nadále ale poroste oblast SW pro ukládání dat, přístup k datům, analýzu a doručování, jakož i oblast aplikací pro spolupráci nebo CRM. Vedle řídicích sil třetí platformy, o kterých pojednává tento článek, jako jsou cloud a mobilita, bude znatelný vliv těchto hybatelů na trhu SW: pohyb k softwarově definovanému datovému centru; stále více všudypřítomná BI a reporting nebo letmé krůčky do oblastí prediktivní analytiky; odhalování podvodů a řízení rizika; a konečně rostoucí penetrace výkonných výpočetních platform, jako jsou SAP HANA a Oracle Exadata, a stále rozšířenější možnosti, které nabízejí společnostem a poskytovatelům služeb.

Internet of Things

Zatímco zájem a rozruch kolem internetu věcí, resp. Internet of Things (IoT), v posledních letech neustále roste, zdánlivě nekonečné přísliby trhu se stávají realitou. Podle výzkumu International Data Corporation (IDC) je tato transformace v plném proudu a celosvětový trh s řešeními pro IoT vzroste z 1,9 bilionu dolarů v roce 2013 na 7,1 bilionu dolarů v roce 2020. IDC zároveň předpokládá, že celosvětová instalovaná báze IoT poroste v období 2013–2020 meziročně v průměru o 17,5 procenta.

IDC definuje internet věcí jako síť sítí jednoznačně identifikovatelných koncových bodů (neboli „věcí“), které komunikují bez zásahu člověka pomocí IP konektivity, ať už „místně“ nebo globálně. IoT řešení jsou ústředním bodem pohledu IDC na 3. platformu a její čtyři pilíře (mobility, social business, big data/analytics a cloud), jež mají za následek miliony aplikací dostupných miliardám koncových bodů.

Celosvětový trh IoT prudce roste a IDC zkoumá plnou šíři tohoto ekosystému, který zahrnuje příjmy z dodávek inteligentních a vložených (embedded) systémů, jakož i příjmy z konektivity služeb, infrastruktury, účelových IoT platform, aplikací, bezpečnosti, analytiky a profesionálních služeb připadajících na instalaci IoT systémů.

Spotřebitelé pokračují v osvojování si a využívání IoT produktů ve svých domovech, automobilech a v mnoha dalších aspektech jejich každodenního života. Organizace mohou profitovat ze zvyšování efektivity, zjednodušení podnikových procesů a z nových příjmů, které IoT řešení mohou generovat. Organizace proto podnikají kroky nezbytné k získání hlubšího porozumění IoT a celkového přínosu. Dodavatelé technologií vyvíjejí svá řešení pro trh zatím vedený nabídkou, který však směřuje k proměně na více poptávkově řízený.

Vertikální příležitosti, které IoT přináší, jsou již ve hře, ale pouze pokud je potřeba pro vertikální odborné znalosti rozpoznána a nabídnuta. Uvědomění si existence vertikálních příležitostí je prvním krokem k porozumění dopadu, a tím pádem příležitosti, která se IT dodavatelům naskýtá. IDC očekává, že během následujících let se budou produktové nabídky čím dál více odlišovat a konkurence zesílí, zejména v oblasti nabídky řešení, která obsahují inteligentní analýzy a aplikace.

become reality. According to research from International Data Corporation (IDC), a transformation is underway that will see the worldwide market for IoT solutions grow from \$1.9 trillion in 2013 to \$7.1 trillion in 2020. Additionally, IDC predicts that Worldwide IoT Installed Base will experience a compound annual growth rate (CAGR) of 17.5% from 2013 to 2020.

IDC defines the Internet of Things as a network of networks of uniquely identifiable endpoints (or “things”) that communicate without human interaction using IP connectivity – be it “locally” or globally. IoT solutions are at the heart of IDC’s view of the 3rd Platform and the four pillars (mobility, social business, big data/analytics, and cloud), resulting in millions of applications available to billions of end points.

The worldwide IoT market is exploding, and IDC’s research examines the full breadth of the IoT ecosystem revenue, encompassing revenue from the IoT system shipments themselves as well as revenue from connectivity services, infrastructure, purpose-built IoT platforms, applications, security, analytics, and professional services attributable to the base of installed IoT systems.

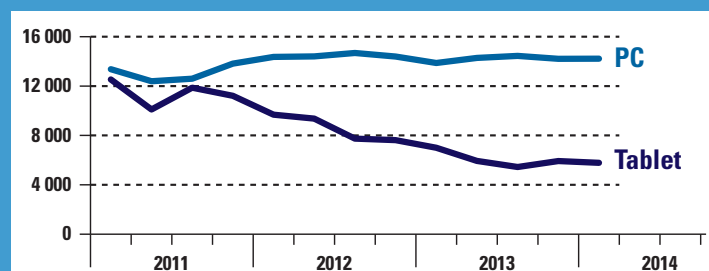
Consumers continue to experience and embrace IoT in their homes, cars, and in many other aspects of their daily life. Individuals are developing a high affinity for full-time connectivity, which makes consumer IoT a compelling proposition. Businesses are intrigued by the efficiencies, business process implications, and revenue opportunities IoT solutions can generate. Businesses are taking the necessary steps to gain a deeper understanding of IoT and the overall value. Technology vendors are evolving their solutions in a supply-driven market that’s edging toward becoming a more demand-driven market.

The vertical opportunity that arises from IoT is already in play, but only if the need for vertical expertise is recognized and offered. Realizing the existence of vertical opportunity is the first step to understanding the impact, and therefore market opportunity that exists, for IT vendors. IDC expects product offerings will be more and more differentiated and competition will generally intensify, particularly around holistic solution offerings that incorporate smart analytics and applications.

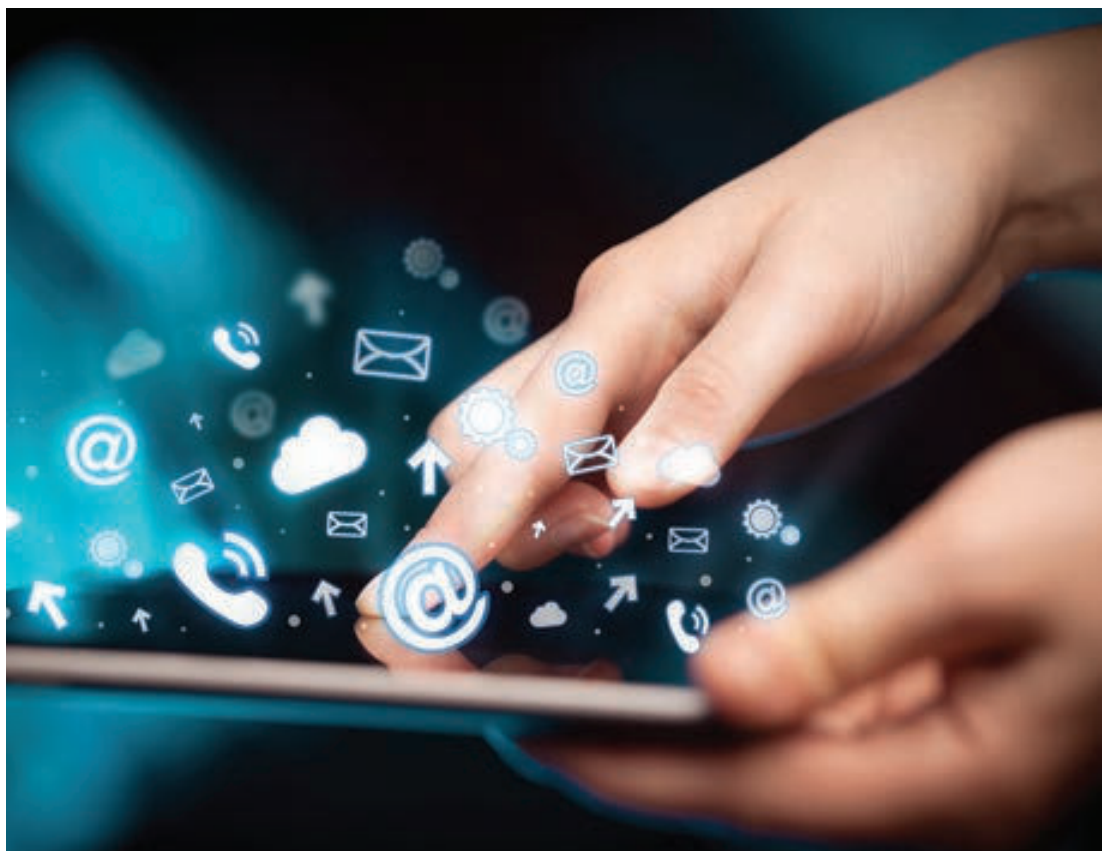
IT services and cloud

The IT services market declined slightly in 2013. Unlike the market as a whole, cloud services displayed double-digit year-on-year growth. Customers increasingly stress collaboration, flexibility, reduced costs, or good accessibility of corporate applications from a variety of locations or devices. Mostly, these demands can be met as contemporary solutions are advanced and thanks to the cloud Czech customers can use the services of renowned multi-

Průměrné ceny PC a tabletů v České republice [Kč]
Average PC and tablet prices in the Czech Republic [CZK]



Zdroj / Source: IDC, 2014



Trh služeb v IT

Trh IT služeb v roce 2013 lehce poklesl. Oproti tomu cloudové služby rostou dvojčíferným tempem. Zákazníci kladou stále větší důraz na efektivní spolupráci, flexibilitu, úspory a přístup k firemním aplikacím odkudkoliv a ze široké škály zařízení. Tyto požadavky mohou být v drtivé většině případů uspokojeny, protože nabízená řešení jsou již dostatečně technologicky vyspělá, a díky myšlence cloudu mohou čeští zákazníci využívat i služby nadnárodních poskytovatelů, kteří svá řešení vyvíjejí již mnoho let. Mnoho poskytovatelů je již schopno nabídnout určitou míru kontroly nad umístěním zákaznických dat (například zajistit, aby data neopustila EU), což byl jeden z nejsilnějších argumentů odpůrců cloudu.

Nejdynamičtější kategorií cloudových služeb jsou cloudové aplikace (SaaS). V této kategorii dominují aplikace firem Microsoft, Google, Unicorn Universe. Nasa-

national providers. Numerous providers can manage the location of the data (for instance, they can grant that the data will not be stored outside the EU) so they comply with the recently strongest argument against the cloud.

Cloud applications (SaaS) are the key source of dynamics in the cloud services. The area is dominated by applications provided by companies such as Microsoft, Google, or Unicorn Universe. Large corporations also implemented cloud applications as local branches of multinational corporations comply with the decisions of their global headquarters that sign contracts that bind the national branches. That allows those who implement such solutions to wait for demand.

The next area of growth can be seen in Business Intelligence (BI)/Customer Intelligence, which are instrumental in the study of customer behavior, fraud detection, or risk management as described in the section about the contemporary trends in the SW market. They also enable users to analyze data in their decision-making processes.

It is normal for customers to doubt the employment of the BI solutions, skeptical about the limits of interpretation of internal data, unfavorable pricing, real benefits, or economic return. However, BI services grew faster than IT services as a whole in the long run and there are several dozens of companies in the Czech Republic that have become well established. Their customers are typically acquired in banking, telecommunications (telco providers), or recently in utilities or in the public sector (advanced solutions to detect tax evasion).

3D printing

3D printing has been in the market for some time now, and its roots can be traced back to the mid-1980s. It started as a production alternative for the

zení cloudových aplikací se nevyhnulo ani korporacím. Ty jsou paradoxně průkopníky v této oblasti díky v zahraničí uzavíraným smlouvám zahrnujícím pobočky ve všech zemích, kde dané firmy operují. Díky tomu mohou někteří implementátoři a integrátoři jen pasivně vyčkávat na poptávku těchto korporací na zavedení cloudových aplikací.

Dalším dynamickým odvětvím jsou služby typu business intelligence/customer intelligence, které pomáhají lépe pochopit chování zákazníků, odhalovat pojistné podvody, vyhodnocovat rizika a zároveň umožňují analyzovat data a dělat kvalifikovaná rozhodnutí v mnoha dalších odvětvích.

Ačkoliv jsou zákazníci často skeptičtí k zavádění BI řešení (např. z důvodu nedůvěry v možnost kvalitní interpretace interních dat, vysoké ceny nasazení nebo skepse ohledně reálného přínosu pro firmu nebo návratnosti investice), služby BI dlouhodobě rostou rychleji než IT služby celkově, v ČR se v tomto odvětví prosadilo několik desítek implementátorů, kteří si nacházejí zákazníky především v bankovníctví, pojišťovnictví, telekomunikacích (mobilní operátoři) a poslední dobou také u utilitních společností a veřejné správy (pokročilá řešení detekce daňových úniků).

3D tisk

Fenomémem poslední doby se stal také 3D tisk, jehož kořeny lze datovat již do poloviny 80. let, kdy se s jeho pomocí začaly vytvářet první prototypy v mnoha oblastech výroby, ale až v poslední době se těší značné pozornosti, za čímž stojí především výrazné zlevnění 3Dtiskových řešení a dobrá dostupnost levných 3D modelů na svě-

tovém i českém trhu. 3D tiskárny jsou jednoduše více vidět, ať už na různých veletrzích a výstavách či v tisku.

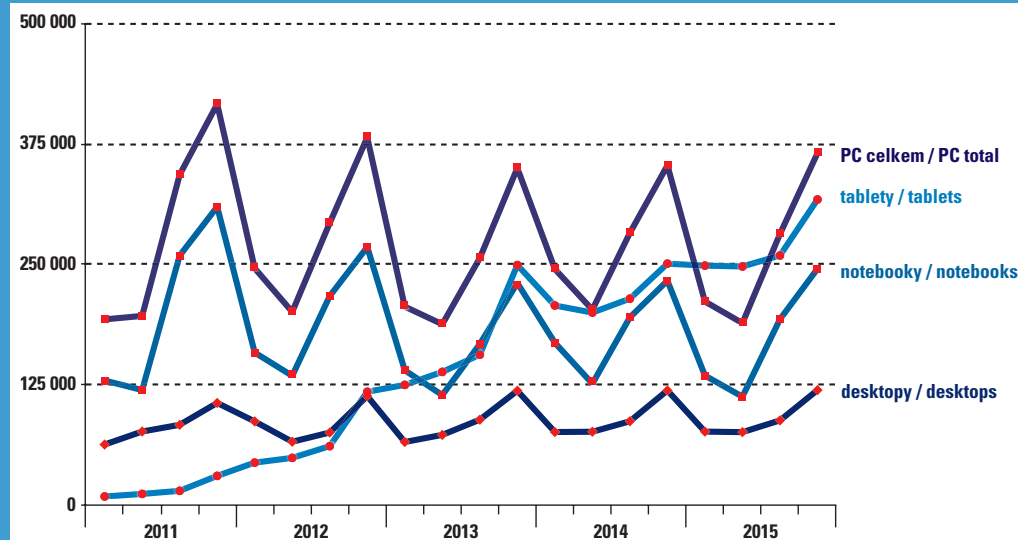
Ke všeobecnému boomu také výrazně napomohlo vypršení mnoha důležitých patentů, které si dlouhá léta střezili největší hráči na globálním trhu. Menší a nezávislí výrobci hardwaru tak konečně mohou nabídnout modely, které by ještě před pár lety díky poplatkům za ony patenty stály statisíce korun. Dnes jsou schopni obdobné modely nabídnout za ceny o řád nižší.

V současné době je 3D tisk využíván především k výrobě prototypů finálních výrobků či modelů v oblastech, jako jsou stavebnictví, architektura, průmyslový design, automobilový průmysl, lektectví, strojírenství, vojenství, lékařský průmysl, módní návrhářství, obuvnictví, šperkařství, umění, vzdělávání, potravinařství, a v mnoha dalších sférách. Pomocí 3D tisku lze vyrobit velice přesný model budoucího finálního výrobku s mnohem menšími náklady než běžné metody, jako je například metoda vstřikování plastů do formy nebo obrábění materiálů. Co se týče hromadné výroby konečných výrobků, zde stále ještě 3D tisk nepředstavuje žádnou hrozbu pro klasické výrobní metody. Zprvu je 3D tisk stále poměrně časově náročnou operací, kdy se doba tisku v závislosti na velikosti a zvolené kvalitě pohybuje v řádu jednotek až desítek hodin, a zadruhé jednotkové náklady na výrobu finálního produktu ve velkých sériích jsou stále výrazně menší u standardních metod výroby. 3D tisk tak nelze brát jako konkurenta tradičních výrobních procesů, ale jako jeho doplněk.

V současné době se ke 3D tisku nejčastěji používají termoplastické materiály, jako jsou například ABS (akrylonitrilbutadienstyren) s vysokou odolností proti nízkým a vysokým teplotám i chemikáliím a PLA (polylactic acid), který je získáván z bramborového či kukuřičného škrobu, a je tak dobře biologicky odbouratelný. Vytisknuté výrobky pak ale vykazují mnohem menší odolnost než v případě použití ABS materiálu. Už dnes se nabízí velké množství dostupných materiálů, ze kterých lze tisknout. Ať už jde o rozličné kovy, elastické pěnové materiály, sklo, dřevo, papír či například potraviny naplněné na tisk těstovin či čokolády. Do budoucna se pak v oblasti materiálů počítá s překotným vývojem, a můžeme se tak těšit na tisk komplexnějších potravin či dokonce náhradních lidských orgánů, i když zde je nutné podotknout, že jde o budoucnost spíše vzdálenější. Již dnes ale lze například při velmi komplikovaných zlomeninách či frakturách vytisknout náhradní lidskou kost přesně na míru pacienta.

Podle speciální studie společnosti IDC zaměřující se na současný globální trh se 3D tiskárnami spolu s výhledem jejich prodeje až do roku 2017 se předpokládá až desetinásobný nárůst trhu v daném období, z přibližně 31 000 prodaných kusů v roce 2012 až po 315 000 kusů v roce 2017. Zatímco v segmentu profesionálních 3D tiskáren

Český trh PC a tabletů / Czech PC and tablet market v tisících ks / in thousands



Zdroj / Source: IDC, 2014

creation of part prototypes in various manufacturing facilities. Recently, the worldwide 3D printer market has gained considerable attention as the price of these machines is decreasing, and smaller models for home users are now appearing on the global and Czech market. Simply said, 3D printers can be seen almost everywhere, on various fairs and exhibitions or in the press. Another important factor that drives the market is the expiration of many patents, which were kept by the biggest players on global market that prevented smaller and independent vendors from producing cheaper models.

Today, 3D printing technology is used primarily for prototyping and distributed manufacturing, with applications in construction, architecture, industrial design, the automotive industry, aerospace, engineering, the military, medical industries, fashion, footwear, jewelry, art, education, food, and many other fields. When it comes to mass production, 3D printing poses no threat to modern manufacturing models. Firstly, 3D printing remains a relatively time-consuming operation. Based on the quality and size of a given model, the printing time can range from several hours to tens of hours. Secondly, unit production costs remain constant and are much higher than in the case of mass production. The applications of 3D printing in manufacturing are not aimed to compete with current production models, but rather are designed as complementary technologies that can help to drive efficiency in product development, machine maintenance, spare parts supply, and other areas.

The range of materials available today for 3D printing is also developing dynamically, and already includes many types of plastic, foam, metal, wood, glass, and paper. Currently, the most commonly used 3D printing materials are thermoplastics such as ABS (acrylonitrile butadiene styrene) with high resistance to low and high temperatures and chemicals, and PLA (polylactic acid), which is derived from potato or corn starch and is well biodegradable. Looking to the future, we can look forward to the rapid development of new printing materials. It will be possible to print complex foods, or even spare human organs, although here it should be noted that this is a rather distant future.

According to IDC's "Worldwide 3D Printer 2012–2017 Forecast and Vendor Shares" study, total global shipments are tipped to expand more than 10 times over the forecast period, from just over 31,000 units in 2012 to nearly 315,000 in 2017. The professional market (3D printers priced more than \$5,000) will grow steadily from 8,500 units in 2012 to 31,200 units in 2017, while the desktop market (3D printers priced less than \$5,000) will see more explosive growth from 22,600 units in 2012 to 283,000 units in 2017.

The current overall leader in the global 3D printing industry is 3D Systems, which has recently expanded its product portfolio beyond professional 3D printers with its Cube and CubeX products. Stratasys ranks second in total worldwide 3D printer shipments. Much of its activity lies in the higher-end professional market. In 2013 MakerBot was acquired by Stratasys, which focuses on affordable home models, thus future MakerBot shipments will be attributed to Stratasys. Among other bigger 3D printer producers belongs Delta Micro and Ultimaker. We have to mention also Czech company Aroja with its brand 3Dfactories which introduced the world's biggest 3D printer last year.

IDC predicts that professional 3D printers will continue to aid companies in shortening the design and manufacturing process, in addition to creating low-volume, highly sophisticated finished pieces without the need for outsourcing. Companies will be able to quickly produce a required part at a fraction of the cost of tooling, molding, or other standard methods.

The desktop 3D printer market will continue to expand dramatically during the forecast period, especially as prices decline and print speeds increase but will remain primarily the domain of hobbyists and modeling enthusiasts.

Authors from IDC CEMA:

Mark Child, Research Manager, Software & Enterprise Applications

Milan Kálal, Senior Research Analyst, Vertical Markets and Energy Insights

Zdeněk Kroužel, Senior Research Analyst, Imaging Printing and Document Solutions

Petr Švagrovský, Senior Research Analyst, Systems & Infrastructure Solutions

Petr Zajonc, Research Analyst, IT Services



(cena nad 5000 dolarů) je předpokládáný stabilní, ale pozvolný růst z 8500 kusů v roce 2012 na 31200 kusů v roce 2017, segment domácích 3D tiskáren (cena do 5000 dolarů) poroste mnohem explozivněji ze 22600 prodaných kusů v roce 2012 na přibližně

283000 kusů v roce 2017.

Mezi současné nejvýznamnější globální výrobce 3D tiskáren z hlediska prodaných kusů patří společnost 3D Systems, která se v minulosti zaměřovala především na profesionální 3D tiskárny, ale v současnosti se se svými modelovými řadami Cube a CubeX snaží prosadit i v domácnostech.

Světovou dvojkou je pak společnost Stratasys, která v roce 2013 koupila firmu MakerBot vyrábějící jedny z prvních skutečně cenově dostupných 3D tiskáren. Z dalších výrobců pak můžeme zmínit například DeltaMicro či Ultimaker. Nesmíme zapomenout ani na českého výrobce Aroja a jeho značku 3Dfactory, který vloni na Brněnském veletrhu představil největší 3D tiskárnu na světě.

IDC předpokládá, že v následujících letech bude v profesionální sféře 3D tisk dále výrazně napomáhat zkracování doby mezi návrhem produktu a jeho finální výrobou. Navíc umožní společností realizovat vlastní malosériovou výrobu bez potřeby outsourcingu s maximální mírou flexibility. V oblasti domácího tisku pak poroste popularita 3D tisku především s klesající cenou tiskáren, avšak i nadále zůstane doménou především kutilů a modelářských nadšenců.

Autoři z IDC CEMA:

Mark Child, Research Manager, Software & Enterprise Applications
Milan Kálal, Senior Research Analyst, Vertical Markets and Energy Insights

Zdeněk Kroužel, Senior Research Analyst, Imaging Printing and Document Solutions

Petr Švagrovský, Senior Research Analyst, Systems & Infrastructure Solutions

Petr Zajonc, Research Analyst, IT Services

INZERCE



**Jsmo zárukou kvality
v poskytování špičkových řešení
a služeb s přidanou hodnotou**

Avnet představuje kvalitu, spolehlivost a odbornost. Díky komplexnímu portfoliu služeb jsme schopni nabídnout svým zákazníkům maximální podporu v širokém spektru oblastí a identifikovat ta nejlepší řešení vedoucí k akceleraci jejich obchodních úspěchů.

www.avnet.cz



- Podpora prodeje
- Finanční služby
- Školení a certifikace
- Logistické služby
- Marketingové služby
- Zkušená technická podpora

About Avnet

Accelerate

Technology



facebook.com/avnetCZ



Avnet TS Czech Republic



twitter.com/Avnet_TS_CZ

Accelerating Your Success™

IBA CZ

Nové technologie nás baví

Jaké byly klíčové momenty roku 2013 pro vaši firmu?

Rok 2013 byl pro IBA CZ ve znamení několika změn a událostí. Proběhla výměna ředitele společnosti, zaznamenali jsme příklon k lepšímu po ekonomické stránce a spolu s našimi českými i slovenskými partnery jsme oslavili 20 let výročí od založení naší mateřské společnosti IBA Group. Významné byly ale především naše pracovní úspěchy. Zrealizovali jsme projekty pro nové zákazníky ze všech sektorů, pro něž jsme se stali dlouhodobým partnerem, což je pro stabilitu společnosti vždy to nejcennější.

K našim dvěma stabilním kompetencím „Portal“ a „ECM“ přibýly dvě nové, „Public“ a „Innovation“ nebo také „IN IBA“. Díky nim se nám podařilo navázat spolupráci se zákazníky ze státní správy a prohloubit dlouholeté znalosti v oblasti mobilních technologií. Tyto znalosti již hojně využíváme v našich projektech.

Nejznámější jste ale v oblasti portálových technologií; vzděláváte mladé lidi i zkušené vývojáře. Jaké akce jste v minulém roce realizovali?

Při stále větší oblíbenosti používání produktu společnosti Liferay a růstu počtu partnerů na českém a slovenském trhu jsme si udrželi post jediného Gold partnera v ČR a SR. S našimi zkušenostmi i informacemi z mezinárodních akcí se chceme podělit i s lokálním publikem, proto pořádáme Liferay konferenci pro české a slovenské zákazníky, která se opět konala v Praze a na níž zavítalo 100 účastníků.

Aktivně spolupracujeme s technickými univerzitami a i v roce 2013 jsme uspořádali týdenní sadu vzdělávacích kurzů pro jejich absolventy – Software Summer Camp. Program akce je složen zejména z technicky zaměřených přednášek, kdy se snažíme studentům předat zkušenosti z vývoje portálových aplikací. Důraz je kladen především na praktickou část, kdy si účastníci vybrané technologie vyzkoušejí. Kurzy obsahují i netechnické přednášky zaměřené na projektový management, analýzu nebo testování.

V minulosti se hodně mluvilo o ekonomické krizi, která se projevila v recesi ICT sektoru. Máte pocit, že se již situace obrací?

Z našeho pohledu vnímáme určitou změnu v chování zákazníků, která se již projevuje a vede k otevírání nových možností a projektů. Samozřejmě zákazníci jsou stále nedůvěřiví a stále se drží trend hledání úspor v IT. Při výběru partnera se snaží soustředit spíše na cenu projektu než na kvalitu a zkušenosti dodavatelů, což může vést ve finále k prodražení nebo k neúspěchu projektů. Na druhou stranu jsme zaznamenali, že pozitivní ekonomická nálada se začíná vracet a zákazníci jsou nuceni reagovat na potřeby trhu a stále se rozvíjejících

nových trendů v oblasti IT. Důležité je především to, aby prostředky (ač nižší, než tomu bylo dříve), které jsou do projektů vloženy, byly opravdu správně a efektivně využity.

Které z nových trendů a technologií vidíte jako největší příležitost pro rozvoj vaší firmy a jaké jsou podle vás trendy v českém IT?

Jsme společnost, pro kterou je sledování nových technologií

a trendů životně důležité. Máme to štěstí, že se naši zaměstnanci o IT sami velmi aktivně zajímají a přicházejí s novými nápady a řešeními.

Zásadní pro budoucí rozvoj a efektivní využívání všech řešení je ovšem podpora mobilních zařízení. Pokud je možné pracovat s dokumenty, a to jak po obsahové, tak i procesní stránce v mobilním zařízení, jedná se o velmi významný posun. Mobilním zařízením se v tomto kontextu myslí nejen mobilní telefon, ale především tablety. Klíčové parametry mobilní aplikace jsou kromě funkčních požadavků uživatele a správného nastavení procesů také nefunkční požadavky, jako jsou rychlost přenosu a odezva, množství přenesených dat a bezpečnost. Zatímco rychlost a množství přenesených dat považuje za klíčové téměř každý uživatel, v případě bezpečnosti tomu již tak nebývá. Mobilním přístupem se ovšem právě z důvodu bezpečnosti nerozumí u citlivých dokumentů webová aplikace s responziv-

ním designem, ale hybridní nebo nativní mobilní aplikace s dostatečnou mírou zabezpečení. A právě to je oblast, na kterou se stále více zaměřujeme.

V poslední době se soustředíme na oblast týkající se distribuce elektronických dokumentů pomocí datových schránek a jejich napojení na systémy ECM. Není pochyb o tom, že v případě komunikace s orgány veřejné moci lze tímto způsobem významně snížit množství papírové korespondence. V komerční sféře se tento způsob předávání dokumentů prozatím příliš neprosadil, přestože datové schránky nabízejí možnost tzv. poštovní datové zprávy. Pokud tedy z libovolného důvodu dochází v komerční praxi k výměně doporučené korespondence, pak právě tato možnost nabízí zajímavou alternativu k papírové korespondenci, a to nejen v procesním zjednodušení, zvýšené efektivitě a rychlosti, ale i v podstatné úspoře nákladů.

Dále se snažíme reagovat na trendy v oblasti datové analýzy (big data) a také na cloudová řešení, která jsou stále v popředí zájmu zákazníků. Samozřejmě nesmíme zapomenout na osvědčené technologie, ať už v oblastech portálů, ECM, reportingu a dalších, neboť i ty zaujímají významné místo nejenom v naší společnosti, ale i v celém IT a jdou neustále technologicky vpřed. Zájem o jejich nasazení neklesá, ba možná naopak.



Aleš Hojka, generální ředitel IBA CZ

ICZ

Dlouhodobý směr: Vývoj aplikací na zakázku a expanze do zahraničí

1. Jaké byly klíčové momenty roku 2013 pro vaši firmu?

Pro loňský rok jsme měli ve výhledu poměrně vysoká očekávání růstu. Avšak jak se ve světě ICT stává, došlo u některých významných projektů k časovému odkladu. A pokud se taková věc přihodí u velké zakázky, můžeme hovořit o klíčovém momentu. Každopádně jsme si ověřili správné strategické směřování ICZ, kdy se stále více soustřeďujeme na zahraniční trhy. Orientujeme se sice především na vybraná východní teritoria, ale dobře komunikujeme také v rámci EU a úspěšně participujeme na některých zajímavých projektech pro NATO.

Již zmiňovaná expanze ICZ na východní trhy byla pro nás v loňském roce skutečně důležitá. Úspěšně jsme například dotáhli do konce dlouhodobě připravovaný kontrakt na Ukrajině – velmi prestižní zakázku, jejímž cílem je sjednotit dohled nad vzdušným prostorem Ukrajiny. Jedná se v podstatě o síťový projekt pro fúzi radarových dat. Naše řešení dokáže spojit data z různých kategorií radarů do jednoho obrazu, a umožňuje tak dohledovat celý prostor z jednoho místa, což je pro Ukrajinu naprostá novinka. Zvláště důležité pak je to, že i za současných ztížených podmínek je tento projekt stále živý.

Výsledné meziroční srovnání tržeb nakonec nebylo tak špatné. Došlo však bohužel k propadu na Slovensku, které je pro nás důležitým trhem a vnímáme ho svým způsobem téměř jako trh domácí.

2. V minulosti se hodně mluvilo o ekonomické krizi, která se projevila v recesi ICT sektoru. Máte pocit, že se situace obrací a že pozitivní ekonomická nálada se do českého ICT byznysu začíná vracet?

Není pochyb o tom, že jsou určité oblasti, které budou růst – to se jistě týká např. cloudu či mobility. Ale v těch se recese ve větší míře neprojevila ani v předchozích letech. Díváme-li se však napříč všemi oblastmi ICT, už tak jednoznačně optimistický nejsem.

Pro nás je například velmi významným segmentem sektor veřejné a státní správy. A jeho připravenost a vůle k nákupu nových technologií zcela zásadně závisejí na vládní stabilitě. Vhodným příkladem je klíčový projekt základních registrů, který se na ministerstvu vnitra začal připravovat již před osmi lety. Ale v posledních třech letech se další rozvoj díky politicky nestabilnímu prostředí téměř zastavil. Převážně se jen dokončovaly aktivity, které již byly v chodu, nové se v podstatě neobjevily. Politická stabilita je proto naprosto zásadní – málokterý úředník nalezne dostatek motivace i podpory, aby inicioval koncept, který přinese ovoce až za několik let, pokud má sám před sebou horizont svého působení nejvýše jeden či dva roky.

A protože vloni byla politická sféra u nás opravdu hodně turbulentní a noví lidé se ve svých prioritách teprve začínají orientovat, předpokládám, že výraznější kladný impuls ze strany státní správy může na ICT trh dorazit nejdříve někdy v první polovině roku 2015. Jednoznačná podpora trhu ICT ze strany státní správy je tedy nutnou podmínkou k zásadní změně situace. Jedním z mnoha důkazů je i propad ČR v mezinárodních žebříčcích srovnávajících zavádění mo-

derních informačních a komunikačních technologií pro širokou veřejnost. Abych však vnesl do své odpovědi také trochu optimismu, myslím, že určité pozitivum může do dané situace přinést nyní diskutovaný zákon o státní službě.

3. Které z nových trendů a technologií vidíte jako největší příležitost pro rozvoj vaší firmy (na co se hodláte soustředit)?

Z čistě produktového hlediska se chceme nadále zaměřovat především na vývoj aplikací na zakázku. V tomto směru spatřujeme jistý potenciál ve zvyšující se poptávce po centralizovaných řešeních, která mohou z jednoho místa jednotně spravovat a řídit různé agendy. Typickým příkladem jsou nejrůznější registry a jim podobné informační systémy, v nichž se na jednom místě soustředí obrovské množství strukturovaných dat, která je pak možné využívat k celé řadě standardizovaných

úkonů. Právě zde vidíme velkou příležitost k dalšímu rozvoji: na mnoha úřadech takto pojatá centralizace dosud neexistuje – a přitom jde o velmi důležitý prvek kvality služeb jak pro občany, tak i pro stát.

Klíčovou příležitostí pro ICZ je však zejména další expanze na zahraniční trhy. Máme celou řadu špičkových produktů například v oblasti zdravotnictví, průmyslu, obrany, dopravy nebo telekomunikací a v mnoha případech se nám již potvrdilo, že jsou plně konkurenceschopné i na velmi náročných trzích. I proto plánujeme v průběhu následujících tří let náš podíl ze zahraničních zakázek zdvojnásobit a dostat jej na více než 50 procent celkového obrátu. V tomto směru máme vcelku široký záběr a pečlivě testujeme, s jakými produkty a na jakých trzích můžeme být úspěšní. Kromě již dříve zmíněných aktivit posilujeme naši pozici nejen na trzích střední a východní Evropy, ale také v Rusku, Číně, na Blízkém a Středním východě nebo i v severní Africe. Právě Afrika přitom skýtá opravdu zajímavé příležitosti, například v souvislosti s modernizací svých letišť. Mnohé africké země usilují o stále intenzivnější propojení se světem a potřebují proto svá letiště vybavit moderní technikou, aby na nich mohla přistávat evropská letadla.



Bohuslav Cempírek, generální ředitel společnosti ICZ

K2 atmitec

Recese dnes už souvisí spíše s negativní náladou ve společnosti

Jaké byly klíčové momenty roku 2013 pro vaši firmu a ICT branži obecně?

Prvním z klíčových momentů v branži bylo postupné zdražování licencí produktů třetích stran a zpřísnění licenčních podmínek. Tomu se nevyhnul ani největší hráč na trhu, Microsoft, což logicky ovlivnilo celý trh. Druhým výrazným momentem pak bylo skokové oslabení české koruny. To nezanedbatelně zdražilo veškerá nabízená ICT řešení. Jelikož ale zákazníci pracují se stejným rozpočtem, ICT firmy byly donuceny hledat větší efektivitu u sebe.

My jsme v minulém roce na trh uvedli novou verzi našeho Informačního systému K2 s názvem PORTAL. Ta se vyznačuje zejména výrazně upraveným grafickým prostředím, které neustále zlepšujeme a zjednodušujeme pro co nejlepší uživatelskou přívětivost. Představili jsme také nové funkce a moduly. Jedním z nejzajímavějších jsou plně mobilní analytické nástroje pro přehledné vyhodnocování veškerých výsledků ve společnosti. Za zmínku stojí i inovace složitějšího modulu mezd, tak aby odpovídal novým požadavkům našich zákazníků. Podle reakcí má u zákazníků nová verze veliký úspěch a těší nás, že již mnoho z nich aktuálně využívá všechny její přednosti.

V minulosti se hodně mluvilo o ekonomické krizi, která se projevila v recesi ICT sektoru. Máte pocit, že se situace obrací a že pozitivní ekonomická nálada se do českého ICT byznysu začíná vracet?

Recese dnes už souvisí spíše s negativní náladou ve společnosti, která tak trochu svazuje ruce při nákupu nových řešení a inovací těch existujících. To platí jak pro vlády a státní správu, tak pro soukromé subjekty. Situace se však postupně obrací. Svůj vliv na tomto obratu má i skutečnost, že technologie nemají nekonečnou životnost a nový software stále potřebuje silnější hardware. I proto můžeme konstatovat, že máme dnes zakázky na několik měsíců dopředu a plně využité všechny pracovní týmy.

Firmy však dnes s inovací čekají do poslední možné chvíle. Změnu informačních systémů pak realizují až v případě, kdy je k tomu vede velká nespokojenost se současným řešením. Zákazníci jsou pak obecně obezřetnější a opatrnější, přesně vědí, co chtějí. Souboj o ně je tak mnohem těžší. Na druhou stranu ale už není nutné zákazníky přesvědčovat, že informační systém potřebují – stačí jen dokázat, že ten váš je pro ně nejvhodnější. To jsou největší rozdíly oproti letům před recesí. Troufám si však tvrdit, že tento stav je už permanentní a ICT firmy se v něm musí naučit efektivně fungovat.

Hodně se dnes mluví o cloudovém řešení aplikací. Jak s tímto trendem pracujete vy?

Vzrůstající poptávku po cloudovém řešení pozorujeme i u našich zákazníků. K2 v tomto trendu vidí zajímavou cestu dalšího rozvoje, a proto do něj v minulosti investovala nemalé prostředky. Výsledkem je naše vlastní moderní datové centrum, čímž jsme minimálně v České republice mezi výrobci informačních systémů naprosto unikátní.

Ztráta citlivých dat je dnes reálnější než kdy jindy. Kauzy typu Edward Snowden jsou toho jasným důkazem. Při používání cloudových služeb je proto dobré vědět, kde se data fyzicky nacházejí. Díky Datovému centru K2 nemusíme tyto služby outsourcovat u třetích stran a data jsou bezpečně uložena přímo v naší budově. Naši zákazníci tak nemusí mít jakékoli obavy o jejich ztrátu či vytržení.

Navíc týmy zajišťující implementaci našich služeb zůstávají u projektů i nadále. Zákazníci tedy znají konkrétní lidi, kteří s jejich daty manipulují, osobně. Snažíme se prohlubovat vzájemnou důvěru, tak aby firmy opravdu věděly, komu svá důležitá data svěřují. Cílem je vyhnout se používání serverů v zahraničí či cizích datových centrech, kde mnohdy nikdo netuší, kdo k nim vlastně má přístup.



Luděk Vydra, generální ředitel společnosti K2 atmitec s.r.o.

Které z dalších trendů a technologií vidíte jako největší příležitost pro rozvoj vaší firmy a případně celého českého ICT sektoru?

Již dříve jsme se začali zaměřovat na zpřijemnění a zpřehlednění uživatelského prostředí. Informační systémy jsou dnes již natolik komplikované a nabízejí tolik funkcí, že jim uživatelé ne vždy úplně rozumějí, a tím pádem nedokážou používat všechny jejich možnosti. Věříme, že práce s informačním systémem by měla být jednoduchá, intuitivní a příjemná. Proto jsme se nedávno stali partnerem UX asociace a ve spolupráci s předními odborníky se tomuto tématu nadále intenzivně věnujeme. S tím je spojena i gamifikace prostředí, kdy se uživatelé se systémem učí formou her a odměn. Samozřejmostí je už dnes pokrytí veškerých platform včetně tabletů a mobilních aplikací.

Co plánujete pro své zákazníky v nejbližší budoucnosti?

Na podzim chystáme novou verzi Informačního systému K2, která nabídne právě revoluční změny v uživatelském prostředí. Už z prvních reakcí našich zákazníků víme, že se jim tyto změny opravdu líbí. Věříme, že půjde o další milník v historii K2.

Minerva Česká republika

Konzultanti Minervy jsou partnery na úrovni byznys poradců

1. Jaké byly klíčové momenty roku 2013 pro vaši firmu?

Minerva vloni odstartovala třetí dekádu své existence mezi největšími dodavateli ERP systémů pro výrobní podniky ve střední Evropě. Celá ta léta implementujeme stejný informační systém (QAD), máme tentýž počet zaměstnanců a mírně rostoucí tržby. Platilo to dokonce i pro dobu ekonomické krize.

Stabilitou se můžeme chlubit díky věrným zákazníkům a našemu hlavnímu dodavateli – výrobcí softwaru QAD, který je již 30 let označován nezávislými analytiky za světovou špičku v ERP systémech pro výrobní podniky.

V loňském roce jsme začali intenzivně pracovat na přípravě nové verze systému QAD pro český a slovenský trh. Tentokrát nešlo o běžnou lokalizaci, kterou provádíme na nových verzích pravidelně, ale o skutečnou revoluci v naší práci. QAD totiž přistoupil před několika lety ke kompletnímu přeprogramování významné části svého produktu a výsledek jeho práce je nyní k dispozici i pro náš trh. Pro Minervu to znamenalo zcela změnit své metodiky implementace i programování. V implementaci klademe větší důraz na využívání standardních funkcí, úpravy probíhají jen v uživatelské vrstvě, větší část lokalizace byla přenesena na vývojářskou firmu QAD a případné programové úpravy prováděné Minervou jsou více oddělené od jádra systému.

Cílem je zjednodušit a zrychlit upgrade na nové verze pro naše zákazníky a poskytnout jim snazší možnost rolloutu systému QAD do jejich zahraničních poboček. Jestliže jsme v dřívějších verzích implementovali QAD v průměru za šest měsíců a rollouty probíhaly tři měsíce, chtěli bychom tyto časy zkrátit alespoň o další měsíc.

2. V minulosti se hodně mluvilo o ekonomické krizi, která se projevila v recesi ICT sektoru. Máte pocit, že se situace obrací a že pozitivní ekonomická nálada se do českého ICT byznysu začíná vracet?

Přestože jsme si nemohli v dobách krize stěžovat na nedostatek práce, od začátku tohoto roku cítíme na trhu výrazně rostoucí poptávku po ERP systémech. Situace je však jiná než v letech před krizí. Výrobní firmy chtějí a některé z nich i musí pořídit nový informační systém. Mnohé z nich jsou však ochotny investovat nižší objem finančních prostředků, než by kvalitní implementace a systém vyžadovaly. Může se jim pak snadno stát, že jim nezodpovědný dodavatel dodá levný systém s riskantní budoucností nebo nedostatečný rozsah implementačních služeb.

Minerva se snaží tato rizika eliminovat: Dodává přes 20 let stále stejný systém (QAD), který je jedinou a hlavní aktivitou Minervy i vývojářské firmy QAD.Inc. Dále Minerva předkládá zákazníkovi jako součást smlouvy i dohodnutou dělbu práce, z níž jasně vyplývá, které činnosti v daném rozpočtu zrealizuje dodavatel a které musí udělat zákazník.



Petr Koptík, Předseda představenstva a obchodní ředitel Minerva Česká republika, a.s.

3. Které z nových trendů a technologií vidíte jako největší příležitost pro rozvoj vaší firmy (na co se hodláte soustředit)?

Trendy a technologie v oblasti podnikových informačních systémů mohou posuzovat zejména podle systému QAD, jehož nové verze dostáváme z USA. Pominu-li stále se rozšiřující funkcionalitu, nejrazantnější vývoj je vidět na uživatelském rozhraní.

ERP systém je kvůli bohatosti funkcionality složitý. Díky tomu si může zákazník při implementaci vybrat z několika variant; šikovný konzultant může klíčovému uživateli prakticky hned namodelovat různé situace. Proti složitosti systému ovšem stojí tlak na jednoduchou a rychlou implementaci s jednoduchým a efektivním rozhraním pro koncového uživatele.

QAD v posledních letech investuje velké peníze pro dosažení tohoto cíle. Prvním krokem bylo oddělení uživatelské vrstvy od aplikační logiky systému – psal se rok 2010. QAD založil dvě vývojové skupiny – jedna programuje aplikační logiku systému a druhá uživatelské rozhraní. Jak nyní vidíme, bylo to dobré strategické rozhodnutí. Nové verze uživatelského rozhraní QAD.NET dávají našim konzultantům a koncovým uživatelům stále větší možnosti rychlých změn a úprav adresně nastavitelných pro konkrétní proces, druh koncového zařízení (PC, RF terminály, tablety, mobily) a uživatele. Možnosti analýzy informací v základním systému jsou srovnatelné se specializovanými business intelligence systémy.

Přesto bych technologie nepřečenoval. Jsou nutnou, nikoli však postačující podmínkou úspěchu. Pro české a slovenské výrobní firmy stále zůstává hlavním cílem zvýšení efektivity. Technologie mohou přispět třiceti procenty, ale sedmdesát procent je ve změnách podnikových procesů.

Minerva chce mít konzultanty na úrovni byznys poradců. Konzultant Minervy by měl být partnerem středního a vrcholového managementu našeho klienta, který nebude pomocí systému pouze automatizovat proces, ale použije systém QAD k jeho změně.

Trask solutions

Důvěra. Díky ní klienti svěřují Trasku strategické projekty

Jaké byly klíčové momenty roku 2013 pro vaši firmu?

Pro nás byl právě loňský rok důležitý v tom, že jsme se zaměřili na naše vize a prošli jsme si, dá se říci, redefinici firemní strategie. Stanovili jsme si šest základních oblastí, na které se chceme jako firma dále soustředit, a to business process management & document management, integrace, portály a mobilní řešení, business intelligence & master data management, infrastruktura a konečně konzultanční a odborné IT služby.

Letos za sebou budeme mít již 20 let existence a působení na českém trhu a považovali jsme za rozumné vytyčit si smysluplné cíle do budoucna. Souvisí s tím i to, že jsme se rozrostli na firmu, která zaměstnává již přes 300 IT specialistů.

V minulosti se hodně mluvilo o ekonomické krizi. Máte pocit, že se situace již obrátila a že pozitivní ekonomická nálada se do českého ICT byznysu vrátila?

Nevím, zda bych to, s čím jsme se setkávali v posledních letech, nutně nazýval negativní náladou, mluvil bych spíše o opatrnosti či střízlivém náhledu na věc.

My ale ke svým klientům nechodíme nabízet a za každou cenu prosazovat nová geniální řešení, která v konečném důsledku ani nedokážou využít tak, aby generovala reálnou návratnost. Soustředíme se na jejich problémy, potřeby, požadavky a hledáme pro ně možnosti, jak je za co nejrozměnějších nákladů a v rozumném čase vyřešit. Kde a jak můžeme těmto společnostem pomoci s rozvojem jejich byznysu, retencí zákazníků nebo inovacemi, které povedou k úsporám a zefektivnění provozu.

Nejlepším důkazem toho, že námi realizovaná řešení, projekty a služby jsou pro klienty přínosné, je už samotný fakt, že jsme během tohoto krizového období úspěšně rostli.

Které z nových trendů a technologií vidíte jako největší příležitost pro rozvoj vaší firmy (na co se hodláte soustředit)?

Trendů je celá řada. U mnohých z nich je potřeba si především položit otázku, nakolik prospěšná může být ta která technologie pro vaši firmu. Mohou mu přinést zefektivnění provozu? Úspory? Inovaci? Zlepšit zákaznickou zkušenost a zajistit mu retenci zákazníků? Takovými trendy jsou pak třeba biometrický digitální podpis, který umožní zavedení bezpapírových procesů například bez potřeby zpracování papírových smluv, nebo nástroje pro personal finance management, které bankám umožní poskytnout přidanou hodnotu a budovat individuální vztahy s klienty atd. Soustředíme se ale hlavně na reálné přínosy těchto technologií pro klienta.

Můžete být konkrétní a uvést příklady takových přínosů z praxe?

U řady zákazníků jsme již úspěšně využili koncepty, jako jsou cloud nebo big data. Vždy šlo ale o reakci na jasně specifikovanou potřebu klienta. Například o to, že v daném kontextu přístup založený na cloudu znamenal jasnou výhodu z hlediska rychlosti nasazení našeho LSM systému eDoceo pro Českou pojišťovnu, kdy jsme službu pro vzdělávání rozsáhlé obchodní sítě zprovoznili během 14 dnů.

Nebo byl výhodný z hlediska budoucího rozvoje a škálovatelnosti při rozumných počátečních nákladech jako v případě portálu mTicket pro společnost O2. U portálové aplikace Car Configurator, vyvinuté pro společnost Škoda Auto, zase cloudové úložiště umožňuje lepší odezvu aplikace pro klienty z různých částí světa – třeba až z Austrálie.

Snažíme se vyřešit jakoukoliv potřebu co nejlépe. To znamená, že použijeme vždy technologii, která ji řeší nejefektivněji. Nejsme primárně řízení a motivováni prodejními výsledky týkajícími se konkrétních produktů či řešení. Navíc je potřeba si uvědomit, že to není jen o jednotlivých technologiích.

Co je tedy podle vás důležité?

Jde o to, že IT neexistuje ve vakuu. Proto se vždy snažíme o propojení IT a byznys pohledu na témata relevantní pro management velkých a středních společností. Čerpáme z našich mnohaletých znalostí a zkušeností nejen z IT, ale i z byznysu, z odvětví, v nichž se v některých případech již 20 let pohybujeme a dokážeme být partnerem, který může přinést zajímavý pohled na věc oběma stranám, tedy IT i managementu.

Důležitou stránkou je také synergie. Synergie znalostí a zkušeností ze všech oblastí, kterými se dlouhodobě zabýváme. V neposlední řadě bych podtrhl naši schopnost včasné a spolehlivé realizace dodávek s prokazatelnými přínosy.

Co je vaším cílem do budoucna?

Co se týká nejbližších měsíců až let, zde už je leccos jasné. Uspěli jsme ve výběrových řízeních na řadu zajímavých projektů klientů z oboru bankovníctví, telekomunikací i průmyslu, kteří nám s důvěrou svěřují strategické projekty a systémy. Samozřejmě máme pečlivě stanovené strategické cíle, tím ústředním je být jedním z top 3 dodavatelů na českém trhu ve všech našich strategických oblastech. Ale pokud to mám vyjádřit lidsky, pak naším cílem je, aby se klientům pod jménem Trask vybavila firma tvořená odborníky s nadprůměrnými znalostmi a zkušenostmi v IT i v byznysu. Aby věděli, že i když jsme relativně velká firma, známe své klienty jménem a vždy mohou počítat s naší maximální snahou vyjít vstříc.



Filip Tománek, generální ředitel

Unicorn Systems

Rosteme doma i v zahraničí

Jaké byly klíčové momenty roku 2013 pro vaši firmu?

Rok 2013 byl pro Unicorn Systems dalším úspěšným rokem v řadě. Zvýšili jsme tržby za produkty a služby, získali jsme nové zákazníky, uspěli jsme na nových zahraničních trzích a úspěšně jsme nasadili do provozu řadu nových informačních systémů Unicorn. Daří se nám rozšiřovat portfolio klientů, se kterými dlouhodobě spolupracujeme, a to nejenom doma v České republice.

Unicorn Systems dnes realizuje velmi atraktivní mezinárodní projekty po celé Evropě. Mezi nejvýznamnější akvizice na zahraničních trzích patří bezpochyby vítězství ve výběrovém řízení švýcarské společnosti Swissgrid na dodávku nového schedulingového systému a vítězství ve výběrovém řízení pro společnost eSett Oy, společnou servisní organizaci operátorů finské, norské a švédské přenosové soustavy, na dodávku IT řešení pro podporu společného skandinávského trhu s elektřinou. Velikou radost máme i z vítězství ve výběrovém řízení na dodání systému pro prodej přenosových kapacit pro aukční kancelář PTC SEE CAO v regionu jihovýchodní Evropy.

V minulosti se hodně mluvilo o ekonomické krizi, která se projevila v recesi ICT sektoru. Máte pocit, že se situace již obrátila a pozitivní ekonomická nálada se do českého ICT byznysu vrátila?

Vždycky může být lépe i hůře. Když se snažíte, přemýšlíte, pracujete, přidáváte hodnotu, tak si vyděláte. Mnoho podniků začalo správně během posledních let důkladněji zvažovat, které investice mají realizovat, a mnohem přísněji měřit jejich návratnost. S naším přístupem zaměřeným na přidanou hodnotu a dlouhodobou prospěšnost jsme právě takovým podnikům partnerem v dobách prosperity i úspor a pro mnoho z nich pracujeme již více než 15 let.

V České republice je mnoho firem, které jsou velmi úspěšné v mezinárodním měřítku. I náš software z rukou šikovných českých a slovenských IT specialistů používají nejvýznamnější podniky z různých oborů v celé Evropě. I v tom spatřuji přínos k pozitivní ekonomické náladě a dlouhodobé prosperitě nás všech. My jsme navíc vsadili na poměrně drahou, ale v konečném důsledku skvělou, strategii – vzdělávat! Všichni naši spolupracovníci jsou součástí systematického výukového procesu Unicorn Top Gun Academy, který realizujeme ve spolupráci s naší vysokou školou Unicorn College. Dlouhodobý a systematický rozvoj dovedností „Lidí Unicorn“ je klíčovou konkurenční výhodou. Krize nekřize.

Které z nových trendů a technologií vidíte jako největší příležitost pro rozvoj vaší firmy (na co se hodláte soustředit)?

Podstatou našeho dlouhodobého úspěchu jsou produkty a služby s vysokou přidanou hodnotou, jež řeší IT potřeby podniků a které dodáváme v očekávané kvalitě, kvantitě, termínech a rozpočtu. Klienty stále více zajímá dodávka chytrých ICT řešení v co nejlepším poměru mezi cenou a výkonem a v co nejkratším čase. A právě v tom vidím příležitost. Proto dlouhodobě rozvíjíme portfolio produktů a řešení, která obsahují oborové business know-how, eliminují technologická

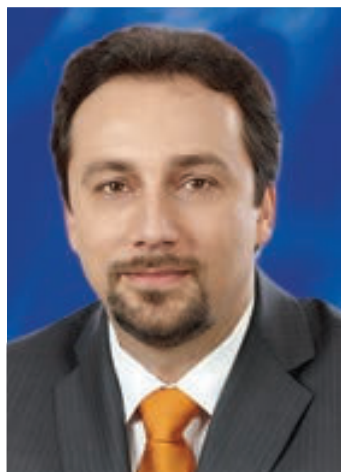
rizika a jsou realizovatelná v krátkých termínech. Taková řešení poskytujeme standardně i formou služby (SaaS) nebo v cloudu. Naši klíčovou technologii v této oblasti je digitální stavebnice informačních systémů Unicorn Universe, která nám umožňuje z připravených komponent zavádět v řádu týdnů aplikace pro podporu nejrůznějších podnikových agend, sdílení informací, spolupráci a podporu řízení.

V loňském roce jsme také například uvedli na trh nové produktové řady Finno a Sinis pro bankovníctví a pojišťovnictví, které kromě tradičních funkcí řeší i nové oblasti, jako jsou osobní digitální prostor nebo otevřené bankovní API. Posílili jsme partnerství s Red Hat, jehož produkty tvoří základ naší Unicorn Open Platform pro vývoj informačních systémů, založené na open source komponentách. Intenzivně se věnujeme oblastem, jako jsou mobilní technologie, biometrický podpis, bez-

papírová firma či business intelligence, kde například využíváme nástroje SAS a Pentaho. Významně jsme také rozšířili naši kompetenci v oblasti infrastruktury a bezpečnosti, která s přibývajícími daty a masivním využíváním mobilních technologií nabývá na stále větší důležitost.

Jaké zajímavé projekty jste v loňském roce zrealizovali?

Mezi informačními systémy Unicorn, uvedenými do provozu v loňském roce, mohou uvést například situační geoprostorový systém ve společnosti ČEPS, jenž je postaven na platformě naší partnerské společnosti Space-Time Insight a který slouží k podpoře dispečerského řízení kritické infrastruktury elektrizační soustavy v České republice. V Poštové bance na Slovensku jsme zavedli informační systém pro poskytování úvěrových produktů. V Komerční bance jsme uvedli do provozu první etapu informačního systému eFile pro podporu poskytování a správu korporátních úvěrů a v Allianz pojišťovně informační systém pro správu smluv životního pojištění a pojištění vozidel. Nový informační systém z dílny Unicorn Systems využívá například také společnost Marius Pedersen, řešení DMS zajišťuje procesy digitálního archivu a umožňuje bezpapírové schvalování a zpracování přijatých i vydaných dokumentů.



Jiří Mráz, generální ředitel
Unicorn Systems

Nespokojenost s IT roste

Podniky kladou na IT čím dál větší nároky, a to se tak stává kritickým článkem

PATRICK THIBODEAU

Firmy chtějí utrácet za provoz IT a infrastruktury méně a přesunout zdroje do oblastí tvorby obratu, plyne ze dvou nových studií. Vedení organizací a manažeři IT však také zaznamenávají vyšší úroveň nespokojenosti s IT s tím, jak rostou požadavky na technologii. Zprávy společnosti Hackett Group a McKinsey & Co. shodně uvádějí, že podnikoví manažeři chtějí, aby IT více zlepšily hospodářské výsledky, zatímco firmy v rámci procesu snižují výdaje na infrastrukturu.

Špatnou zprávou pro lidi, kteří pracují v oblasti provozu IT, je to, že velké firmy letos očekávají propuštění asi 2 % IT personálu díky automatizaci a outsourcingu, uvádí výzkum společnosti Hackett mezi 160 podniky s obratem nad 1 miliardu dolarů. Jedním ze způsobů zlepšení automatizace bude pravděpodobně nasazení softwarově definovaných infrastruktur, což například plánuje udělat Bank of America.

IT rozpočty v letošním roce vzrostou o 1,7 % a IT stále více přesouvají svůj důraz z poskytování služeb na oblast vytváření obratu, uvádí ve své studii společnost Hackett Group. IT manažeři stále častěji slyšají požadavky, aby nejen podporovali fungování podniku, ale aby přispívali ke zlepšování obchodních výsledků, popisuje Mark Peacock, lídr transformace IT a ředitel společnosti Hackett.

Společnost McKinsey & Co. ve svém on-line průzkumu mezi více než 800 vyšších manažerů (345 z nich se zaměřením na technologie) také zjistila, že manažeři chtějí, aby se na infrastrukturu použila menší část rozpočtu a více prostředků bylo možné přesunout na analýtu a inovace. Průzkum společnosti McKinsey zjistil, že podnikoví manažeři budou nyní s menší pravděpodobností považovat fungování IT za efektivní, ve srovnání s jejich názorem před dvěma roky.



„Manažeři IT jsou ještě skeptičtější,“ uvádí McKinsey – jen 13 % z nich tvrdí, že jejich oddělení IT „je zcela nebo velmi efektivní při zavádění nových technologií rychleji nebo efektivněji než konkurence“. To je pokles vůči roku 2012, kdy byla tato hodnota 22 %. Tyto negativní výsledky „pravděpodobně odrážejí celkově rostoucí nároky na podnikové IT“, popisuje McKinsey. Na otázku, jak napravit nedostatky IT, respondenti uváděli zlepšení podnikové odpovědnosti, více prostředků pro prioritní projekty a vyšší úroveň schopností pracovníků IT, píše se ve zprávě.

Průzkum společnosti Hackett Group neuvádí nespokojenost, ale zjistil, že nejvyšším cílem oddělení IT je v letošním roce „posílit partnerství a harmonizovat cíle mezi oddělením IT a podnikem“.



AKCE TOP 100 ICT 2014

Roční předplatné
za zvýhodněnou
akční cenu

**POUZE
490 Kč**

Akce platí do 31. 12. 2014



AKCE TOP 100 ICT 2014

Roční předplatné
za zvýhodněnou
akční cenu

**POUZE
336 Kč**

Akce platí do 31. 12. 2014

Objednávejte na <http://idg.cz/tituly/businessworld/predplatne>
do pole poznámka napište kód: **TOP100ICT2014**

Objednávejte na <http://idg.cz/tituly/computerworld/predplatne>
do pole poznámka napište kód: **TOP100ICT2014**

COMPAREX CZ

PODPOŘÍME VÁŠ ÚSPĚCH

Společnost **COMPAREX CZ** je součástí nadnárodní skupiny COMPAREX. Skupina COMPAREX poskytuje software, poradenství a služby v oblasti informačních technologií prostřednictvím více než 1800 specialistů ve 31 zemích světa.

COMPAREX CZ se specializuje na zákazníky, kteří pracují s velkými objemy dat a vyžadují vysokou úroveň bezpečnosti, spolehlivosti a výkonnosti. Naši specialisté vám nabízejí unikátní schopnosti v oblasti správy softwarových aktiv a také rozsáhlé portfolio poradenských a IT služeb v oblasti integrace produktů od různých výrobců.

COMPAREX CZ nabízí:

Komplexní služby v oblasti licenčního poradenství včetně dodávek softwaru

Produkt **COMPAREX SoftCare** poskytuje ucelené unikátní řešení po životní cyklus vámi používaných licencí. Nasazení produktu SoftCare u našich klientů přináší:

- **Snížení rizik** prostřednictvím nástrojů a služeb pro řešení licenčních i legislativních požadavků (COMPAREX SAM2GO)
- **Vytvoření úspor** nástroji pro nalezení ideálního licenčního a cenového modelu (COMPAREX ARBITRAGE)



- **Optimalizaci nákupních procesů** prostřednictvím řešení pro přehledné a transparentní zpracování nákupních požadavků (COMPAREX Online)

Služby v oblasti datových center

- multiplatformní maintenance, multivendor 7 x 24 helpdesk
- výstavba a řízení datových center, stěhování datových center
- dodávky hardwaru předních výrobců
- instalační a implementační služby
- migrace dat, zajištění vysoké dostupnosti dat

Vlastní softwarové aplikace

- pro automatizované vytěžování dat z dokumentů
- pro digitální archivaci dokumentů
- pro řízení nákupních procesů

COMPAREX CZ využívá zázemí silné nadnárodní společnosti a nabízí také celou řadu doplňkových produktů v oblasti financování a outsourcingu.

VYDIS GROUP

Unikátní synergie profesionálních ICT řešení a služeb

Díky synergickým efektům řešení a služeb našich společností umíme realizovat komplexní zákaznická řešení v oblasti ICT a výstavby telekomunikačních tras a sítí, NN sítí a zároveň také nabídnout široké spektrum produktů světových výrobců zařízení pro měření a synchronizace sítí, radio-frekvenčních a mikrovlnných technologií. Skupina disponuje silným finančním a technologickým zázemím, zkušenými a certifikovanými odborníky. Ve skupině pracují více než tři stovky kmenových zaměstnanců.

Uskupení VYDIS GROUP tvoří akciové společnosti VYDIS, CESA a ŠINDY.



Portfolio technologií a služeb skupiny:

- Telekomunikační sítě – projektování, výstavba, provoz, dohled, servis
- Sítě NN – projektování, výstavba, provoz, dohled, servis



- ICT infrastruktura – metalické, optické sítě, bezdrátové sítě, aktivní a pasivní síťové prvky, komponenty pro IP telefonii, síťová bezpečnost
- Analýzy infrastruktury
- Vývoj SW na míru – řízení výroby, systémy MaR
- Kamerové systémy, elektronické zabezpečovací systémy, docházkové systémy
- Servery a diskové systémy – návrhy, dodávky a instalace
- Síťové operační systémy – návrhy, dodávky a instalace
- Virtualizace a konsolidace – návrhy, dodávky a instalace
- Optické a měřicí systémy, synchronizace sítí – JDSU, Microsemi, WTG – kalibrace, servis, testování, konzultace, placené zápůjčky
- Certifikovaná školení – školicí centrum výrobce JDSU pro ČR a SR
- Dohled, správa a servis sítí
- Outsourcing řešení a služeb

Zákazníky skupiny VYDIS GROUP jsou společnosti, pro které je důležitá efektivita, prověřená kvalita a garance.

www.vydisgroup.cz

Banky se v digitálním světě musí změnit v „každodenní banky“

DAVID ŠVEJDA (SENIOR MANAGER),
ACCENTURE ČESKÁ REPUBLIKA

Lidé současného byznysu stále více zavádějí digitální technologie a snaží se zvýšit efektivitu svých procesů a proměnit od základu způsob fungování zejména spolupráce s partnery, komunikace se zákazníky a řízení procesů. Digitální prvky se rychle stávají nedílnou součástí jejich provozní DNA a tyto společnosti budou podle všeho v digitálním světě zítřka udávat tón. To je prostý fakt, který platí stále více i pro bankovní sektor.

Dnešní banky stojí před možností získat novou a silnější pozici v životě klientů. Mají šanci být středem životního stylu a způsobu nakupování, jako jsou například sociální média. Pokud však tuto možnost nevyužijí, zůstanou na periférii zájmu a jejich budoucí příjmy jsou vážně ohroženy. Na základě aktuálních závěrů z celosvětového průzkumu společnosti Accenture lze říci, že zůstanou-li banky u svého tradičního modelu fungování a budou zajišťovat výhradně financování a převody peněžních prostředků, více než 30 % všech jejich výnosů do roku 2020 je ohroženo díky novým hráčům v tomto segmentu. Stále více zákazníků totiž očekává od své banky nové služby.

Banky v digitálním světě – víze Everyday bank

O tom, jak velkou revolucí je digitalizace v bankovníctví a jak mění zákaznický ekosystém, pojednává naše aktuální studie „Everyday bank“. Podle ní mohou mít banky své pevné místo v našem on-line světě. Musí si ho však vydobýt. A musí jednat rychle, protože technologičtí inovátoři jako Google Wallet, Alipay, Square v USA nebo iZettle v Evropě to již pochopili a začali se do bankovního světa přesouvat. Představují pro banky novou a silnou konkurenci ohrožující až zmiňovaných 30 % výnosů.

Cesta k dosažení nové, stabilní pozice ve středu života lidí vede podle našeho názoru přes transformaci tradiční banky v takzvanou každodenní banku. Ta je založena na kompletním a nepřetržitém zákaznickém servisu. Za pomoci nejmodernějších digitálních nástrojů je taková banka schopna vytvořit komplexní ekosystém, který dokáže vyřešit všechny potřeby klienta spojené s financemi, nejen pouhé převody peněz. Každodenní digitální banka sdružuje ve svém ekosystému pro klienta obchodníky ze všech potřebných segmentů a dává mu plný servis.

Zejména mladí zákazníci bank navíc vyžadují technologicky vyspělé bankovní subjekty. Podle aktuálního průzkumu mezi téměř 4000 maloobchodními klienty bank ve Spojených státech a Kanadě je to evidentní. A sledujeme, že v dnešní globalizované době je situace podobná i u nás. Průzkum zjistil, že až 40 % zákazníků ve věku mezi 18–34 lety by zvažovalo přechod k nové bance a významná část zejména mladších spotřebitelů by byla otevřena bankovním službám s velkými technologickými hráči, jako jsou Google, Amazon a Apple, v případě, že takové služby nabídnou. Situace, kdy nebankovní sub-

Cesta ke každodenní bance

Vytvoření ekosystému každodenní banky

Pro mnoho bank bude zásadním krokem překročení jejich tradičních hranic a vytvoření nového ekosystému, s nímž budou moci budovat hlubší, každodenní vztah se zákazníky. Příkladem může být užší propojení se sítí obchodníků, vytváření nabídek závislých na aktuální pozici a potřebách klienta apod.

Propracovaná klientská analytika

Banky musí pokračovat v hledání způsobů, jak v reálném čase využívat data a kombinovat je spolu s informacemi z jiných zdrojů, jako jsou mobilní zařízení a sociální média, pro vytvoření vhodné načasované adekvátní nabídky.

„Omnikanálové“ prostředí

V některých případech v rámci propojeného ekosystému banky budou stát v centru interakce s klientem, jindy budou hrát podpůrnou roli. K tomu, aby banky mohly proniknout do běžného každodenního života klienta, musí nabízet konzistentní obsluhu svých klientů přes asistované i digitální distribuční kanály.

Vytvoření podpůrných technických služeb

Každodenní banka bude požadovat vysoce flexibilní a škálovatelnou IT infrastrukturu umožňující individuální pohled na každého klienta, dynamické vytváření produktových balíčků a řízení produktů a služeb třetích stran v reálném čase.

jekty získávají na síle a zavedené banky se nezvládnou dostatečně rychle přizpůsobit, může zásadně ovlivnit pozici existujících bank.

Zákazníci sami chtějí, aby jejich banky nabízely více služeb a řešení, které jim pomohou s finančním řízením a nákupy. Konkrétně více než polovina respondentů ve věku 18–34 let uvedla, že by chtěla od své banky, aby jim pomohla například s nákupem automobilu, pořízením bydlení nebo s analýzou výdajů v reálném čase včetně bezpečného plánování dalších výdajů.

Tradiční banky budou tedy muset překonat svou obvyklou roli pouhých činitelů finančních transakcí a poskytovatelů finančních produktů a již brzy musí hrát hlubší úlohu v životě svých zákazníků.



In a digital world, banks must transform to become “Everyday Banks”

DAVID ŠVEJDA (SENIOR MANAGER), ACCENTURE CZECH REPUBLIC

Today's business leaders are increasingly implementing digital technologies while endeavoring to boost the efficiency of their processes and radically transform how they work, especially in cooperating with partners, communicating with customers, and managing processes. Digital elements are quickly becoming an inseparable part of their operating DNA, and such companies will by all accounts set the tone for the digital world of tomorrow. This simple fact is becoming increasingly valid also in the banking sector.

Banks are today confronted with the opportunity to acquire new and stronger positions in their clients' lives. As true of social media, for exam-

ple, banks have the chance to become central to their clients' lifestyles and the ways they shop. If they fail to take advantage of this possibility, however, they will remain on the periphery of interest and their future income will be in grave danger. Based on the findings of a recent global survey by Accenture, it can be said that if banks hold to their traditional operating model and strictly provide financing and money transfers, by 2020 more than 30% of their revenues are at risk to be taken by new players in this segment. An ever-growing number of customers expect new services from their banks.

Banks in a digital world – the Everyday Bank vision

The revolutionary magnitude of digitization in banking and how the customer ecosystem is transforming are described in our recent study “Everyday Bank”. It shows us that banks can have a solid position in our online world. But they must fight for it. And they must act quickly, because technologically innovative applications such as Google Wallet, Alipay, Square in the U.S. and iZettle in Europe have already understood this and begun to move into the banking world. They present banks with new, strong competition that endangers up to 30% of their revenues.

In our opinion, the path to achieving a new, stable position at the center of people's lives leads through transforming a traditional bank into a so-called “Everyday Bank”.

This bank is founded on complete and uninterrupted customer service. Using state-of-the-art digital tools, such a bank is able to create a comprehensive ecosystem that can provide for all of a client's needs related to financing – and not just fund transfers. Within its ecosystem, a digital Everyday Bank brings together for the client salespeople from all necessary segments and offers full customer service.

Moreover, young bank customers in particular demand technologically advanced banks. This is clear from the recent survey of nearly 4,000 retail bank clients in the U.S. and Canada. And we are seeing that, in today's globalized age, the situation is similar also here in the Czech Republic. The survey determined that up to 40% of customers 18–34 years of age would consider switching to another bank, and a significant proportion of especially younger consumers would be open to banking services provided by such large technology players as Google, Amazon and Apple if they were to offer such services. A situation in which nonbanking entities are growing in strength and established banks are not succeeding to adapt quickly enough can crucially affect the positions of existing banks.

The customers themselves want their banks to offer more services and solutions that would help them with financial management and shopping. Specifically, more than half of respondents 18–34 years old stated that they would like their banks to help them with such activities as buying a car, acquiring a house or apartment and real-time analysis of expenses, including secure planning for future expenses.

Traditional banks will therefore need to move beyond their traditional role as mere transactional intermediaries and providers of financial products, and soon they must play a deeper role in the lives of their customers.

The Path to the Everyday Bank

Creating the Ecosystem of an Everyday Bank

For many banks, the crucial step will be to transcend their traditional borders and create new ecosystems within which they will be able to build deeper everyday relationships with their customers. Examples include close connection to the sales network and creating offers based on the current position and needs of the client.

Mastering Analytics

Banks must continue seeking ways to use data in real time and combine them with information from such other sources as mobile devices and social media in order to create a suitably timed and adequate offer.

Embracing “Omnichannel”

In certain cases within the interconnected ecosystem, banks will stand at the center of client interactions, while in other cases they will play a supporting role. If banks want to permeate clients' common, everyday lives, they must offer their clients consistent service through assisted and digital distribution channels.

Creating a Digital Core

An Everyday Bank will require highly flexible and scalable IT infrastructure that enables them to form an individual view of each client, dynamically create product packages, and manage third-party products and services in real time.



Platy v českém IT

KAMILA PAVELKOVÁ

Tuzemský trh práce v oblasti informačních technologií je mimořádně dynamický a vysoce konkurenční. Klíčovou roli zde hrají nejnovější trendy, zaměstnavatelé se zaměřují téměř výhradně na specialisty ve svém oboru, na jejich kvalitu a flexibilitu. Oblast IT patří zároveň k segmentům, u nichž lze registrovat nejvýraznější regionální rozdíly ve výši finančního ohodnocení. Vyplyývá to z obsáhlého porovnání platů, který v rámci všech regionů České republiky provedla personální agentura Grafton Recruitment.

Přehled ukazuje, že největší konkurence mezi uchazeči i mezi samotnými firmami panuje tam, kde je pracovní trh nejdynamičtější. Největší poptávka je tedy po vývojářích (Java, C#/.NET, ale i vývo-

jářích mobilních aplikací), řada firem poptává i specialisty v oblasti big dat, datových skladů, datových analýz a velký zájem je také o odborníky na virtualizaci a cloudová řešení (privátní a veřejné cloudy).

Významný je rovněž požadavek na zajištění kvality vývoje a testování. Poptávka je především po zkušených uchazečích s minimálně dvouletou praxí, ale objevuje se i řada příležitostí pro absolventy, kteří získali alespoň základní zkušenosti z oboru už během svého studia.

Nejvyšší platy mají CTO

Z průzkumu dále vyplývá, že zkušení vývojáři Java a C#/.NET s déle než pětiletou praxí si mohou přijít až na 90 000 korun měsíčně. Jejich méně ostřílení kolegové s roční praxí pak dosáhnou maximálně na 50 000 korun. Nejnižší zaznamenaný plat u vývojáře působícího v Praze činil 35 000 korun, programátoři v Plzni, Hradci Králové či Ústí nad Labem se musí spokojit s částkou ještě o 10 000 korun nižší. Orientačně, bez ohledu na praxi, firmu či místo působení, si dobří vývojáři v České republice mohou přijít zhruba na 55 000 korun.

Jako nejlépe honorované z přehledu vycházejí pozice technologických ředitelů, ředitelů IT a ředitelů SW vývoje, a to především v lokalitách, které soustřeďují to nejlepší zázemí, jaké může tuzemský IT trh nabídnout. Firmy v Praze nebo v Brně byly podle údajů z průzkumu ochotny poskytnout svým CTO finanční ohodnocení pohybující se v rozmezí 120 000–180 000 korun.

Ředitelé softwarového vývoje pak ve stejných regionech uspěli se žádostí o pravidelný měsíční příjem mezi 100 000–150 000 korunami. Naproti tomu v Českých Budějovicích může tentýž šéf očekávat plat i o dvě třetiny nižší.

Platy IT manažerů, zveřejněné v uvedeném průzkumu, nikde v republice neklesají pod 35 000 korun. Naopak horní hranice běžně atakuje 100 000 korun a výjimkou nejsou ani částky šplhající ještě o 20 000–50 000 korun výše, jako je tomu v případě programového, projektového či servisního manažera.

Regionální rozdíly průzkum zaznamenal v ohodnocení zkušených IT analytiků. Zatímco plat IT analytika v Praze se pohybuje mezi 60 000–90 000 korunami, v Plzni je 60 000 korun maximem. Výrazně nižší jsou částky v případě SW testerů. Ti se musí spokojit i třeba jen s příjmem 22 000 korun měsíčně, přičemž jakýmsi stropem se v současné době jeví částka 45 000 korun.

Růst platů na dohled

Platy v IT oblasti nebyly v nedávné minulosti postiženy poklesem, jako tomu bylo v případě jiných odvětví, šlo spíše o stagnaci. Od počátku letošního roku však lze sledovat zvýšený zájem firem o obsazování nových pozic. Tento trend evidentně souvisí s postupným oživováním ekonomické aktivity v České republice, a tak se dá očekávat, že po období stagnace a poklesu reálných mezd v minulých letech se rok 2014 a zejména jeho 2. pololetí ponese ve znamení změny, a to se týká i oblasti IT.

Platy v IT v České republice (2014)			
V tisících korun, měsíčně.			
PRACOVNÍ POZICE	Praha	Brno	Ostrava
IT ADMINISTRACE			
CTO/CIO	120–180	120–180	N/A
ředitel IT	90–120	80–120	50–80
IT manažer	60–100	60–110	40–70
systémový architekt	70–100	60–90	40–70
Windows admin	40–60	30–45	25–40
Unix/Linux admin	40–65	32–55	25–40
databázový admin	40–65	35–50	25–40
TECHNICKÁ PODPORA			
ředitel technické podpory	80–100	70–90	N/A
manažer technické podpory	60–80	50–70	40–60
VÝVOJ			
ředitel SW vývoje	110–150	80–120	60–80
SW architekt	70–100	60–90	30–50
C/C++ vývojář (5+ let praxe)	50–80	55–65	35–60
C/C++ vývojář (1–3 roky praxe)	30–45	30–45	25–30
Java vývojář (5+ let praxe)	60–90	60–80	35–60
Java vývojář (1–3 roky praxe)	35–50	33–45	25–35
.Net/C# vývojář (5+ let praxe)	60–90	55–65	35–50
.Net/C# vývojář (1–3 roky praxe)	35–50	30–45	25–30
DWH vývojář (3+ roky praxe)	50–80	45–70	40–60
databázový vývojář	40–65	30–60	35–50
SW tester	30–45	26–45	25–40
business analytik (3+ roky praxe)	60–90	45–70	40–70
IT analytik (3+ roky praxe)	60–90	45–70	40–70
ERP konzultant	60–90	30–80	40–80
ERP vývojář	40–80	30–80	35–60
PROJEKTOVÝ MANAGEMENT			
programový manažer	100–150	80–120	N/A
projektový manažer	80–120	50–100	50–90
asistent projekt. manažera	35–55	30–45	30–45

Zdroj: Grafton Recruitment

Czech IT salaries

The labour market in the IT and Telecommunication industry is very dynamic and is greatly influenced by the latest trends. Employers are focused on specialists in their field but good quality skills and flexibility is also important to them.

There is strong competition among candidates as well as among companies. The highest demand is traditionally for developers (Java, C#/.NET, and mobile application developers).

A number of companies are looking for specialists in the field of Big Data, data warehousing and data analysis. There is also high demand for experts on virtualisation and cloud solutions (private and public clouds). A significant requirement is for candidates who are skilled in the areas of quality and testing. The demand is mainly for experienced candidates with a minimum of two years' experience. There are also many opportunities for graduates who have gained some level of practical experience in a desired field during their studies.

IT salaries in the Czech Republic (2014)

In thousands CZK, monthly.

POSITION	Praha	Brno	Ostrava
IT ADMINISTRATION			
CTO/CIO	120–180	120–180	N/A
IT Director	90–120	80–120	50–80
IT Manager	60–100	60–110	40–70
System Architect	70–100	60–90	40–70
Windows Admin	40–60	30–45	25–40
Unix/Linux Admin	40–65	32–55	25–40
Database Admin	40–65	35–50	25–40
TECHNICAL SUPPORT			
Technical Support Director	80–100	70–90	N/A
Technical Support Manager	60–80	50–70	40–60
DEVELOPMENT			
SW Development Director	110–150	80–120	60–80
SW Architect	70–100	60–90	30–50
C/C++ Developer (5+ years exp.)	50–80	55–65	35–60
C/C++ Developer (1–3 years exp.)	30–45	30–45	25–30
Java Developer (5+ years exp.)	60–90	60–80	35–60
Java Developer (1–3 years exp.)	35–50	33–45	25–35
.NET/C# Developer (5+ years exp.)	60–90	55–65	35–50
.NET/C# Developer (1–3 years exp.)	35–50	30–45	25–30
DWH Developer (3+ years exp.)	50–80	45–70	40–60
Database Developer	40–65	30–60	35–50
SW Tester	30–45	26–45	25–40
Business Analyst (3+ years exp.)	60–90	45–70	40–70
IT Analyst (3+ years exp.)	60–90	45–70	40–70
ERP Consultant	60–90	30–80	40–80
ERP Developer	40–80	30–80	35–60
PROJECT MANAGEMENT			
Program Manager	100–150	80–120	N/A
Project Manager	80–120	50–100	50–90
Asistent to Project Manager	35–55	30–45	30–45

Source: Grafton Recruitment



BABEL
Business Edition

Soukromí existuje:
Babel Business Edition

**Platforma pro šifrovanou
mobilní komunikaci**

Jediné řešení na trhu, které svěřuje
celou technickou infrastrukturu
do provozu a správy zákazníka.

www.getbabel.com

INZERCE

Zásadní změna IT: vytvoření „strategie přitažlivosti“

AL KUEBLER

Když výkonný ředitel požádal ředitele IT, aby našel způsob, jak zvýšit přitažlivost technologií pro podnikové jednotky s konečným cílem zvýšit příjmy, uvědomil si ředitel IT, že jeho personál k tomu bude potřebovat nové dovednosti.

Šéf firmy, který mě najal na pozici ředitele IT proto, abych pomohl zmodernizovat fungování IT ve firmě ze seznamu Fortune 500, byl vizionář. Alespoň si to myslím a vy byste si to patrně mysleli také, protože přistupoval k hodnotě IT neobvyklým způsobem. Nechtěl po mně pouze opravit porouchané a zastaralé systémy pro podporu financí a provozu a eliminovat nadbytečné výdaje na IT, které byly dědictvím z několika akvizic. Věděl, že aktualizace IT již měla proběhnout dříve a je nezbytná pro snížení nákladů na IT, zlepšení služby a k úspěšné přípravě podniku na budoucí IT produkty a služby. Jeho pohled se nezměnil, přestože aktualizace IT trvala nevyhnutelně déle, než jsme očekávali. Po třech letech se podařilo snížit náklady na IT, služby se výrazně zlepšily a podnikové jednotky se začaly více zajímat o využívání IT služeb za účelem zlepšení své produktivity.

V tu chvíli jsem začal vidět, jak vizionářský náš výkonný ředitel byl. Upřímně řečeno jsem si přál mít zásluhu na výzvě, kterou mi dal. Namísto spokojenosti se zlepšením, kterého jsme ve fungování IT dosáhli, po nás chtěl vybudovat lepší vztahy s podnikovými jednotkami vytvořením „strategie přitažlivosti“. Měli jsme zatraktivnit funkce IT pro podnikové jednotky demonstrováním toho, že bychom jim mohli pomoci zlepšit jejich obchodní a strategické výsledky.

Považoval IT za nejlepší investici, kterou může podnik udělat ve své každoroční snaze zlepšovat poměr cena/výkon, ale pouze v případě, že se IT zaměří na snižování nákladů, zlepšení služeb a zvýšení příjmů. Dokázal odstranit všechny mé pochyby následující dokonalou logikou: „Nebudou náklady za oddělení IT a náklady za služby pro podnikové jednotky nadále klesat, když bude požadavek na IT služby nadále růst? Nezpůsobí to zvýšení produktivity našeho programu pro celkovou správu IT vybavení?“

Pomohlo mi také, že jeho poslední slova na oné pracovní schůzce byla: „Řekni mi, co potřebuješ.“

BRM od nuly

To vše se stalo před několika lety. Samozřejmě že v současnosti mohou ředitelé IT, kteří dostanou za úkol vytvořit strategii přitažlivosti, najít nejrůznější informace o řízení podnikových vztahů (BRM, Business Relationship Management). Existuje stále rostoucí soubor snadno přístupných a praktických návodů, týkajících se efektivity funkce BRM, zvláštního nadání, které musí manažeři BRM mít a udr-

IT makeover: Creating an “attraction strategy”

AL KUEBLER

When the CEO asks the CIO to find a way to attract the business units to the IT function, with the ultimate goal of increasing revenue, the CIO realizes his staff is going to need some new skills.

The CEO who hired me as CIO to help modernize the IT function of a Fortune 500 enterprise was a visionary. At least I thought so, and you probably would too, because he showed unusual perception about the value of IT. He didn't just want me to fix broken and outdated financial and operational support systems and to eliminate redundant IT spending that was the legacy of multiple acquisitions. He knew that bringing IT up to date was both overdue and essential to reduce IT cost, improve service, and favorably position the enterprise for additional IT-based products and services in the future.

And he hung in there even as the IT update inevitably took longer than we'd expected. But after three years, IT unit costs were down, customer service had dramatically improved, and business units were becoming interested in using IT's services a bit more to improve their productivity.

It was at that point that I saw how visionary the CEO was. Frankly, I wish I could take credit for his challenge to me. Rather than being satisfied with the improvements we had already made in the IT function, he wanted us to build on our better relations with the business units by creating an “attraction strategy”. We would need to attract the business units to the IT function by demonstrating to them that we could help them improve both their business and strategic performance.

He saw IT as the best investment the enterprise could make in its quest to improve in price/performance year after year – but only if IT was focused on avoiding cost, improving service, and increasing revenue. He was able to erase any doubts in my mind with this impeccable logic: “Won't your IT unit and service cost to business units continue to decrease if the demand for your IT services continues to increase? Won't that make our overall IT asset management program more productive?”

It helped too that his last words to me at that meeting were, “Just tell me what you need.”

BRM from scratch

This all happened several years ago. Nowadays, of course, a CIO who was told to create an attraction strategy would be able to find all sorts of information about business relationship management (BRM). There is an ever-growing body of easily accessible and practical guidance about the effectiveness of a BRM function, the special talents that business relationship managers must have and keep up with, how BRMs create focus and momentum around exploiting the power of IT to improve strategic performance, and even how one can be certified as a BRM professional. Back then, though, we had to start from scratch.



But I think our experience of finding our way with so little guidance available holds valuable lessons still.

Not surprisingly, when I met with my direct reports to discuss the challenge the CEO had issued, we managed to see all kinds of snags: We weren't set up to operate like a business, we didn't have marketing or special communications resources, our staff was purpose-built around technical capabilities, we weren't deeply involved in our clients' businesses, and so on.

But a direct appeal from the CEO can't be simply shunted aside, so we kept meeting to talk about it. For a while, we just couldn't get past the difficulties that we had identified, but then someone on the team was able to turn us around by noting that knowing all of the weaknesses we were bringing to this task was actually a strength. Because we had identified them so well, we should be able to figure out what we needed to do and what resources we would require to remedy each one.

We also came to accept the following as the core principle underlying our undertaking: If the IT function was going to attract more demand, then everyone in it needed to view our business units as real customers who had a choice regarding where they obtained IT services. And if we were not directly focused on quality performance and meeting our customers' expectations, we would have no basis at all for them to seek additional IT services or assistance.

New skills

A proposal began to take shape. We saw that we could easily scale our "plan, build and run" services to accommodate growth in demand, but it was clear that we would need significant additional resources for a new kind of client relationship management function with a different skill set than the rest of the IT function.

žovat si ho, způsobů, jak BRM rozvíjí využití IT ke zlepšení strategického výkonu a dokonce jak lze získat certifikaci BRM profesionála. V tehdejší době jsme ale museli začít od nuly.

Myslím si však, že naše zkušenosti z hledání vlastní cesty s tak malým množstvím dostupných rad přesto přinesly cenná poučení.

Není divu, že když jsem se setkal se svými přímými podřízenými, abychom prodiskutovali úkol zadaný výkonným ředitelem, objevili jsme mnoho různých problémů: Nebyli jsme zřízeni, abychom fungovali jako firma, takže jsme neměli marketing ani speciální komunikační prostředky, náš tým byl cíleně budován na základě technických schopností a neměli jsme dostatečně hluboké pochopení činnosti našich klientů.

Přímý požadavek výkonného ředitele však nelze jednoduše odsunout stranou, takže jsme uspořádali poradou, abychom to probrali. Chvilí jsme se nemohli přenést přes obtíže, které jsme odhalili, ale potom někdo z týmu dokázal změnit náš přístup poznámkou, že znalost všech

našich slabin, které při plnění tohoto úkolu máme, je vlastně silou. Protože je máme dobře popsané, měli bychom dokázat zjistit, co potřebujeme udělat a jaké prostředky budeme potřebovat, abychom je dokázali odstranit.

Také jsme přijali následující základní princip pro plnění naší mise: Má-li fungování IT vyvolat více požadavků, potom veškerý personál IT musí pohlížet na podnikové jednotky jako na skutečné zákazníky, kteří mají na výběr, odkud získají IT služby. Pokud nebudeme přímo zaměřeni na kvalitu našich služeb a plnění očekávání našich zákazníků, potom nebude existovat žádný důvod, proč by měli vyhledávat další naše IT služby či pomoc.

Nové dovednosti

Návrh začal dostávat podobu. Viděli jsme, že bychom mohli snadno škálovat naše služby „plánování, vybudování a spuštění“, abychom vyhověli nárůstu požadavků, ale bylo jasné, že bychom potřebovali významné další zdroje pro nový druh funkce správy vztahů s klienty s odlišnou sadou schopností, než má zbytek funkcí IT.

Nové potřebné schopnosti by umožnily:

- Zajistit, aby služby poskytované IT přímo reagovaly na potřeby každé podnikové jednotky, které slouží.
- Stát se aktivními přispěvateli k iniciativám zlepšování výsledků podnikových jednotek a mít spoluodpovědnost za výsledky.
- Vytvořit strategii diskutování priorit podnikových jednotek a oddělení IT, a řídit tak vzájemná očekávání.
- Usnadnit poskytování IT služeb a zajistit, aby všechny služby zůstaly nejlepším prostředkem k naplnění potřeb podnikových partnerů i při změnách situace.

- Poskytovat veškerému personálu podnikových jednotek katalog IT služeb, který bude vždy aktuální, přístupný a okamžitě jasný.
- Identifikovat příležitosti k neustálému zlepšování kvality služeb IT, potřebné úpravy existujících služeb IT, všechny nové IT služby, jakmile budou potřebné, a společně posuzovat možnosti zřízení a poskytování těchto služeb.
- Pravidelně předávat podnikovým jednotkám nové informace o výhodách, vlastnostech a přínosu současných služeb IT a o všech nově vznikajících technologiích, nástrojích a metodách, které by pro ně mohly být prospěšné.

Jinými slovy, pokud jsme měli vyvolat poptávku, potřebovali jsme rozšířit náš tým IT o osoby, které by současně vykonávaly činnost důvěryhodných, obhájců sdílených služeb, zapojených partnerů, a dokázaly přitom zvládnout i marketing, obousměrnou komunikaci a předávání názorů a požadavků zákazníků.

Tito noví lidé by byli základem nové skupiny oddělení IT, která by se nazývala Business Systems Group (BSG, skupina podnikových systémů). Zúčastnili by se samozřejmě také všichni členové týmu IT na základě podpůrného školení. Skupina BSG by byla vytvořená s ohledem na základní principy řízení vztahů s klienty (CRM), a jak jsme cítili, mohla by být hybnou silou posunu oddělení IT směrem k obchodní kultuře.

Jak se ale dozvíme, zda se nám podařilo dosáhnout tohoto cíle? Uvědomovali jsme si, že výkonný ředitel po nás může chtít, abychom mu řekli, na základě čeho jsme si jisti, že naše strategie přitažlivosti funguje a zda tato nová skupina BSG plní své poslání.

Posuzování úspěšnosti

Jakmile jsme se vrátili k původní žádosti výkonného ředitele, ukázalo se, že jedna část otázky týkající se měření úspěšnosti má jednoduchou odpověď. Uvědomili jsme si, že naše strategie přitažlivosti (od té chvíle jsme začali mít tento pojem rádi) bude fungovat, jestliže poptávka po našich službách poroste a zejména pokud bude tento růst primárním plánem a aktivitami IT (z pohledu důrazu výkonného ředitele na nové využití IT ke zlepšení obchodních a strategických výsledků).

Měření úspěšnosti skupiny BSG v dosahování jejího poslání, jak jsme ho stanovili, však bylo těžší. Nakonec jsme našli podle našeho názoru metodu přijatelně dobrého odhadu. Rozhodli jsme se měřit efektivitu fungování skupiny BSG pomocí následujících kritérií:

- Užitečné znalosti, které má (z marketingového hlediska) o podnikových jednotkách, jimž funkce IT slouží.
- Jak je funkce IT vnímána podnikovými jednotkami, kterým slouží.
- Jak se zvyšuje poptávka po službách IT.
- Do jaké míry funkce IT objektivně přináší prospěšné změny podnikovým jednotkám, kterým slouží, i celému podniku.

The new skills we were in need of were ones that could:

- Ensure that the services provided by IT remained directly responsive to the needs of every business unit it serves.
- Become active contributors to performance-improvement initiatives in the business units, and be jointly accountable for the results.
- Build a strategy to advance the priorities of both the business units and IT and thereby manage mutual expectations.
- Facilitate the provisioning of IT services, and ensure that all services remain the best means to meet business partners' needs as situations change.
- Provide all business unit staff with a directory to IT services that is always current, accessible, and readily apparent.
- Identify opportunities for the continuous improvement of IT service quality, needed adjustments to existing IT services, and all-new IT services as they become needed, and jointly assess options to arrange for and provide those services.
- Periodically give informational updates to business units regarding the advantages, features, and benefits of existing IT services and any emerging technologies, tools, or techniques that might benefit them.

In other words, if we were to create demand, we needed to add to our IT staff people who could be marketers, two-way communicators, voices of the customer, involved partners, trusted account managers, and advocates for shared services, all rolled up in one.

These new people would be the foundation of a new IT function, which we wound up calling the Business Systems Group (BSG). But the entire IT staff, bolstered by some consultative training, would play a part. Built around basic client relationship management (CRM) principles, the BSG could be the impetus, we felt, to move the IT organization toward a commercialized culture.

But how would we know if we had achieved that objective? We were aware that the CEO would want us to be able to tell him how we could be sure that our attraction strategy was working and whether or not this new BSG resource was accomplishing its mission.



What is success?

One part of the question of how to measure success turned out to have a simple answer, once we returned to the CEO's original request. We realized that our attraction strategy (by now we were starting to like the term) would be working if demand for our services was growing, and especially if that growth was primarily in IT's plan and build activities (in view of the CEO's emphasis on new uses of IT for improving business and strategic performance).

But measuring the BSG's success in achieving the mission we'd set for it was harder. In the end, we came up with what we considered a pretty good guess.

We would quantify the BSG function's effectiveness by measuring:

- The useful knowledge it has (from a marketing viewpoint) about the business units its IT function serves.
- How the IT function is perceived by the business units it serves.
- How much the demand increases for IT services.
- The extent to which the IT function objectively introduces beneficial change throughout the business units it serves and the entire enterprise.

Expanding our skills

Case closed? Not really. Before approving the investment needed for the BSG (what these days we would call the BRM function), the CEO made the point that we would need to work especially hard to find the right talent and then make sure that the new skill set held by those people remained current. If we didn't, he cautioned, our new function could be seen as an additional layer of IT cost and even bureaucracy.

He was right, as usual.

As it turned out, though, over half of the BSG unit was staffed from the ranks of the existing IT team. Because those staffers needed to be proficient in interpersonal communications, they were trained in consultative skills, and the entire BSG team had to be kept up to date on critical CRM practices (all we had at the time).

Even better news was that our benchmarking processes and business unit assessments made it clear that our services were priced below the alternatives and that our approach to providing them responsively was considered anything but bureaucratic.

A happy CEO

In the BSG's first year, demand for IT's services grew only at the same rate as before, as the BSG team became increasingly involved with the business units. At first, the BSG introduced a few small changes to business processes and built a few new (non-administrative) applications. Over the next four years, however, proportionally more IT initiatives were built to improve service and increase revenue (not just to avoid cost), and demand began to rise at a slightly higher rate.

Real success came when the BSG, by virtue of its involvement with the business units, realized the power of the Internet in making our existing printed information product lines also available for sale in digital form there (I told you this was many years ago!). That initiative alone brought in significant new revenue at very little additional cost. The CEO was so pleased; the results of his IT attraction strategy became a key theme within the company's annual report to stockholders.

As the CIO, I was most pleased with the increased sense of pride among the IT team as they came to understand more directly how what they did benefited both their clients and the enterprise. And they thoroughly enjoyed the chance to be creative as part of their charge to introduce beneficial change.



Rozšíření našich dovedností

Vyřešeno? Ne tak úplně. Před schválením investice potřebné k založení skupiny BSG (v současnosti bychom ji nazývali funkcí BRM) výkonný ředitel zdůraznil, že musíme věnovat velkou péči nalezení patřičně kvalifikovaných osob a potom zajistit udržení aktuálnosti jejich schopností. Varoval, že pokud by se nám to nepodařilo, mohla by být naše nová funkce vnímaná jako další vrstva IT nákladů a dokonce i jako byrokracie.

Měl jako obvykle pravdu.

Jak se ukázalo, více než polovina jednotky BSG byla obsazena z řad původního týmu IT. Protože tento personál potřeboval profesionální dovednosti v oblasti mezilidské komunikace, byli vyškoleni pro poskytování konzultací a celý tým BSG si musel udržovat aktuální znalosti důležitých metod CRM, které jsme v tu dobu měli.

Ještě lepší zprávou bylo, že naše procesy porovnávání s konkurencí a posudky podnikových jednotek ukázaly, že jsou naše služby levnější než alternativy a že náš přístup k jejich citlivému poskytování nebyl v žádném případě vnímán jako byrokratický.

Spokojený výkonný ředitel

V prvním roce existence skupiny BSG rostla poptávka po službách IT stejným tempem jako předtím a tým BSG se postupně stále více sžíval s podnikovými jednotkami. Zpočátku přinesla skupina BSG několik malých změn podnikových procesů a vytvořila několik nových (neadministrativních) aplikací. Během následujících čtyř let však došlo k vytvoření úměrně více IT iniciativ s cílem zlepšit služby a zvýšit příjmy (nejen snižovat náklady) a poptávka začala růst o něco větším tempem. Skutečný úspěch přišel, když tým BSG na základě své spoluúčasti v aktivitách podnikových jednotek využil sílu internetu ke zpřístupnění naší tištěné dokumentace pro prodej také v digitální podobě (již jsem zmiňoval, že to bylo před mnoha lety!). Jen tato iniciativa přinesla významné nové příjmy při velmi malých dodatečných nákladech. Výkonný ředitel byl velmi potěšen – výsledky jeho strategie přitažlivosti IT se staly klíčovým tématem ve výroční zprávě společnosti pro akcionáře.

Jako ředitele IT mě nejvíce těšil zvýšený pocit hrdosti týmu IT, protože mohli lépe pochopit, jak jejich práce přináší užitek klientům a podniku. Tým si také důkladně užil příležitost ke kreativě v rámci práce na zavádění prospěšných změn.

Co udělat pro zařazení do Top 100 v příštím roce?

Pokud chcete, aby se i vaše firma objevila v příštím roce v žebříčku TOP 100 ICT společností v České republice pořádané redakcí CIO Business World, není nic snazšího. Detailní informace o možnostech registrace najdete během března roku 2015 na www.cio.cz. Jako vždy platí, že účast v žebříčku Top 100 je otevřena všem společnostem podnikajícím v ČR v oboru ICT a je zcela zdarma. Rozhodující kritérium pro umístění představuje obrat podniku dosažený v předchozím roce, uvedení tohoto údaje je tedy závaznou podmínkou. Nejde však o soutěž v klasickém slova smyslu, ale v první řadě o přehled, v němž by žádná významnější firma neměla chybět.

What to Do to Be Included in the next Top 100?

If you would like your company to appear in the list of the Top 100 ICT Companies in the Czech Republic next year, nothing could be easier. You can find detailed information on registration opportunities next March on our web pages, www.cio.cz. As always participation in the list is open to all companies operating in the ICT branch and it is completely free of charge. The deciding criterion for placement will be the company's turnover achieved in previous year, thus this information must be given. This is not a competition in the classic sense of the word, however, but first and foremost a survey from which no important company should be missing.

IT STRATEGIE PRO MANAŽERY



Vydává / Published by:

IDG Czech Republic, a. s., Seydlerova 2451, 158 00 Praha 5

Tel. ústředna s aut. provolbou: 257 088 + linka; fax: 235 520 812

Výkonný ředitel / CEO: RNDr. Jana Pelikánová

Šéfredaktor / Editor-in-Chief: Ondřej Hergesell

Tajemník / Assistant: Růžena Holíková, tel. 257 088 143

Vedoucí inzertního odd. / Manager of Advertising dept.:

Jitka Vyhliďková, tel. 257 088 181

Vedoucí projektu / Project Manager: Alexander Lichý

Jazyková úprava – čeština / Czech Language Correction:

Dana Štropová

Grafická úprava / Graphical Lay-out: Aleš Mlejnský

E-mail: jmeno_prijmeni@idg.cz

Zlom a pre-press / Lay-out and Prepress:

TypoText, s. r. o., Praha

Ilustrační obrázky / Illustrational pictures: Fotolia

Tisk / Press: Tiskárna Libertas, a. s.

Předplatné a reklamace / Subscription and Claims:

IDG Czech Republic, a. s., Seydlerova 2451,

158 00 Praha 5, tel. 257 088 163

fax 235 520 812, e-mail předplatne@idg.cz

Doručuje Česká pošta, s. p., v systému D + 1

Předplatné pro Slovensko / Subscription and Claims for Slovakia:

Mediaprint-Kapa Pressegrasso, a. s., Vajnorská 137, P. O. Box 183,

830 00 Bratislava 3, tel. +421 244 458 821, fax +421 244 458 819,

zelená linka 800 188 826, e-mail předplatne@abomkapa.sk

SEZNAM INZERENTŮ

ANECT	vizitka
www.aneet.cz	
Atos IT Solutions and Services	vizitka
www.cz.atos.net	
Avnet Europe Comm.	31, vizitka
www.avnet.cz	
Azímút Consult	vizitka
COMPAREX CZ	39, vizitka
www.comparex.cz	
DataHelp	vizitka
www.datahelp.cz	
DC Concept	vizitka
www.qi.cz	
GORDIC	5, vizitka
www.gordic.cz	
Grafton Technologies	vizitka
www.grafton.cz	
IBA CZ	32, vizitka
www.ibacz.eu	
ICZ	33, vizitka, 4. obálka
www.i.cz	
J.K.R.	vizitka
www.jkr.cz	
JANUS spol. s r.o.	2. obálka
www.janus.cz	
K2 atmitec	34, vizitka
www.k2atmitec.cz	
Minerva Česká republika	35, vizitka
www.minerva-is.eu	
Myr Communication	vizitka
www.myr.cz	
OKsystem	43
www.oksystem.cz	
OR-CZ	13, vizitka
www.orcz.cz	
Samsung Electronics Czech and Slovak	7
www.samsung.com	
Thimon Andros Consulting	9, vizitka
www.thac.cz	
TRASK SOLUTIONS	36, vizitka
www.trask.cz	
TypoText	vizitka
www.typtotext.cz	
Unicorn Systems	37, vizitka
www.unicorn.eu	
VYDIS	39
www.vydis.cz	
VÍTKOVICE IT SOLUTIONS	3. obálka
www.netprosys.cz	



*Snažíme se, aby města, ve kterých žijeme, byla krásnější a chytřejší.
Aby společnosti, ve kterých pracujeme, byly úspěšnější a přitažlivější.
Aby doprava byla rychlejší, bezpečnější a levnější.
Moderní informační technologie mění běžné IT služby na:*



SMART GOVERNMENT SMART COMPANY SMART CITY

Privátní cloud
Příjem tísňového volání 112 (včetně eCall)
IZS a krizové řízení (C3M)
Dispečerské pracoviště (ZZS, Městská policie)
Elektronizace státní správy (agendové informační systémy)
Integrované bezpečnostní systémy
Geografické informační systémy (GIS)
Inteligentní dopravní systémy
Průmyslová automatizace
Inteligentní komunikační sítě
Management nákupu

VÍTKOVICE IT SOLUTIONS a.s.

<http://itsolutions.vitkovice.cz> ■ email: ITSolutions@vitkovice.com ■ tel.: +420 596 663 111 ■ GSM: +420 606 026 257

Cihelní 14
702 00 Ostrava
Czech Republic

Výstavní 97b
706 02 Ostrava
Czech Republic

Ruská 60
706 02 Ostrava
Czech Republic

Cejl 62
602 00 Brno
Czech Republic

Weilova 2e
102 00 Praha 10
Czech Republic

Václavské náměstí 2
110 00 Praha 1
Czech Republic

Síla informací spojená k výkonu



| **Aplikační a odvětvová řešení**

| **Konzultační a analytické služby**

| **Systémová integrace**

| **Infrastruktura**

| **Bezpečnost**

VEŘEJNÁ SPRÁVA

ZDRAVOTNICTVÍ

OBRANA

DOPRAVA

FINANCE

VÝROBA

TELEKOMUNIKACE

ENERGETIKA