



IBM Impact 2011, Las Vegas

# Uglajeni gospodje

Piše: **Marjan Kodolja**

**Da so spremembe stalnica, je bilo moč dojeti iz otvoritvenega nastopa. Začeli so klasični glasbeniki, tem so se pridružili glasbeniki z elektronskimi glasbili, na koncu pa so trije igrali kar na iPad 2.**



Bil sem že na veliko ameriških dogodkih IT-podjetij, letos pa prvič na dogodku podjetja IBM. Čeprav so dogodki organizirani podobno, je razlika v podrobnostih. Manj se govori o tehnologijah in manj se uporablja beseda »vznenmirljiv« (exciting). Drugje jo običajno izgovorijo tolikokrat, da njena pojavnost sledi inflacijski krivulji. Čuti se, da je IBM v svoji 100 letni zgodovini nabral veliko poslovne modrosti, ki jo danes v celoti izkorišča, ko nagovarja svoje stranke. Te pa skoraj brez izjem prihajajo iz velikih podjetij. Se zato se čudimo, da IBM pridobiva pomembne projekte? Nekaj, kar si konkurenca močno želi in jih

toliko bolj boli, ko niso uspešni, a si tega ne upajo na glas povedati? Razlog je, vsaj po našem mnenju, zelo preprost. Uglajeni gospodje (IBM) se za posel pogovarjajo z uglajenimi gospodi iz velikih podjetij ali državnih organizacij. Ko k slednjim s poslovnim predlogom pristopijo tehnološki geeki ali v najboljšem primeru poslovni japiji, preprosto niso na njihovi ravni in ne vzbujajo zaupanja, ki pa je pri poslovanju teh organizacij nujno potrebno. To lahko zelo preprosto ponazorimo že s primerjavo med dogodki. Medtem ko »mladinci« na oder za podporo svojim izdelkom kličejo zvezde iz športa, glasbe ali filma in vodje informatike iz novih tehnoloških podjetij (startupi), za katere nihče ne ve, kaj bo z njimi čez nekaj let, IBM povabi priznanega otroškega zdravnika in predstavnika podjetja Caterpillar, ki je star čez osemdeset let, skoraj toliko časa pa med njimi traja tudi partnerstvo.

Zdravnik iz bostonske bolnišnice je verjetno orosil marsikatero oko prisotnih. Govoril je o resničnih primerih kritično bolnih otrok, zaradi katerih so oblikovali sistema, ki omogoča prenos informacij na zahtevo v vse dela sveta in vsebuje mehanizem in vsebine za e-učenje zdravnikov po načelu cikla učenja odraslih ter okolje socialnega mreženja za izmenjavo idej. Sistem bi lahko oblikovali tudi z izdelki konkurence, vendar je bilo bistveno to, kot je dejal zdravnik, da je videl podoben sistem, ki ga je IBM zgradil za spremljanje mojstrskega turnirja v golfu. Zdravnik je IBM-u povedal, kaj potrebuje in kako misli, da bi zadeva morala biti, IBM pa je oblikoval ustrezne procese, ne da bi ga obremenjeval s tehnologijami. Naslednji je bil na vrsti direktor informatike (CIO), ki je hkrati tudi član uprave

podjetja, za katero bi lahko v šali dejali, da izdeluje igrače za prave moške. Velike in močne delovne stroje. Caterpillar se je že kmalu po ustanovitvi odločil, pa čeprav v tistih časih še ne moremo govoriti o pravih računalnikih,



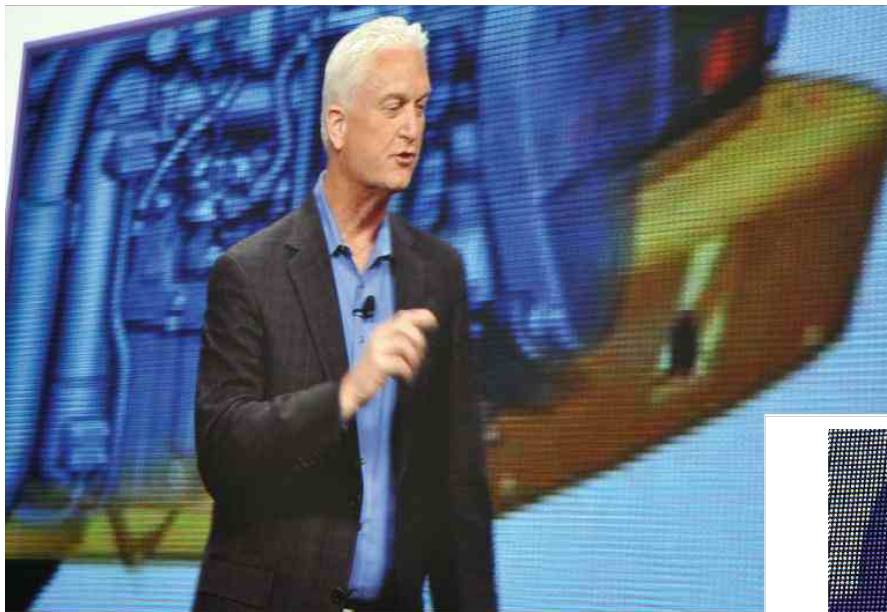
Stran / Page: 5

Doseg / Reach: 27000

Država / Country: SLOVENIA

Površina prispevka / Size: 930 cm2

2 / 3



**Umirjeni nastopi s poudarkom na zvestobi, zanesljivosti in celovitem partnerskem odnosu (Caterpillar, John S. Heller).**

### Telekomunikacijska industrija

Zanimiv pogovor smo imeli z Larryjem Hargrovom, specialistom za telekomunikacijsko industrijo, ki je pohvalil njihovo sodelovanje z Mobitelom. Ta operater je pred časom skupaj z laboratorijem univerze LTFE v Ljubljani in IBM-om oblikoval sistem, ki skrajša čas od obliko-

vsaj takih ne, kot jih poznamo danes, da IBM-u prepusti skrb za »digitalno«, sami pa se bodo posvetili »fizičnemu« delu poslovanja. Bistveno je bilo zaupanje, saj Caterpillar popolnoma zaupa IBM-u, da jim bo omogočil konkurenčno delovanje na trgu. Pri tem pa je jasno povedal, da je IBM star sto let, vsaj druga IT-podjetja pa še trideset ne. Mimogrede je še povedal, da je bilo po njegovem mnenju preoblikovanje IBM-a iz izdelovalca izdelkov v storitveno podjetje prava odločitev, ki mu je pomagala preživeti turbulentna leta konca prejšnjega stoletja. Takšnega vodjo informatike, ki ne razmišlja o IT-tehnologijah, temveč o poslovnih procesih, ki jih želijo z informatiko podpreti, bi potrebovala večina slovenskih velikih podjetij.

Poudarki dogodka so potreba po preoblikovanju podjetij, da so ta vedno pripravljena reagirati na tržne spremembe in ohraniti rast, za kar je bistveno doseči poslovno prožnost, socialno mreženje kot del poslovanja, storitveno usmerjena arhitektura (SOA) in pa seveda računalništvo v oblaku, s poudarkom na zasebnih oblakih, ki jih oblikujejo podjetja sama. To je podprto v šestdesetih novih ali nadgrajenih izdelkih (ali storitvah), ki jih je IBM napovedal za to priložnost in ki so takoj dostopna globalno. Iz vsega, kar smo slišali na dogodku, lahko izluščimo še eno zanimivo dejstvo. Zahodni trgi, predvsem ameriški, so veliko trša poslovna okolja, kot je naše. Tam ni prostora za napake, če se ta pripeti, so lahko posledice zelo boleče - padec dobička ali v skrajnem primeru celo propad podjetja. Nihče se ne ozira na tradicijo podjetja, ki je v

**Otvoritveno ceremonijo je povezoval Larry Miller.**

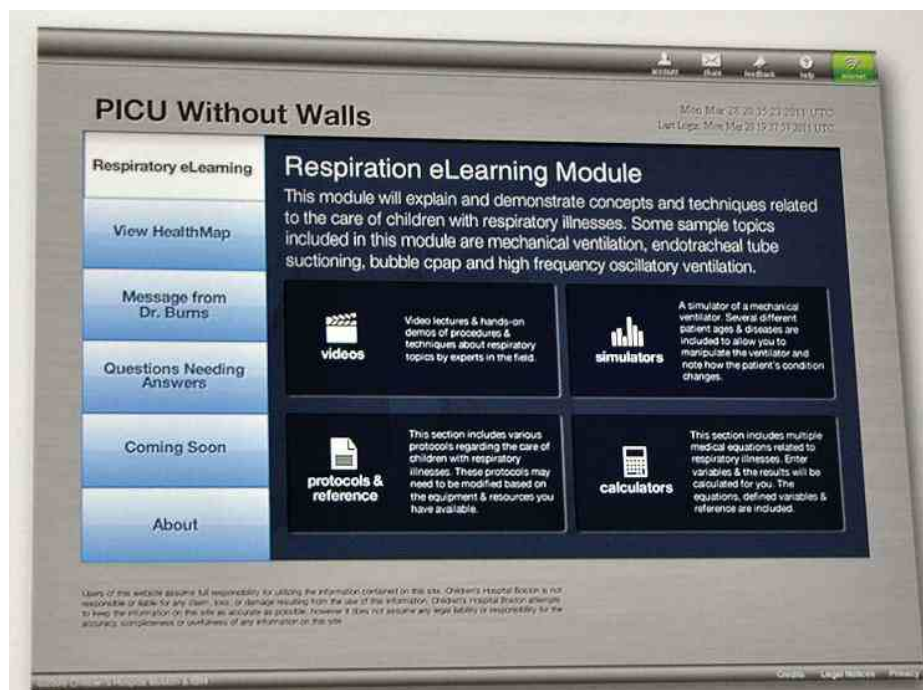


težavah. Če nisi sposoben preživeti, potem propadi. Nihče se ne bo s tem preveč obremenjeval. Zaradi tega tehnologija ni v ospredju. Informatika mora podpreti in optimirati poslovne procese, to pa je tisto, kar prek svojih izdelkov ponuja IBM, in omogočiti podjetju, da se osredotoča le na

vanje mobilne storitve do njene dosegljivosti uporabnikom (čim krajši čas prihoda na trg). Operaterji se srečujejo z veliki težavami, ko jim večina storitev z dodano vrednostjo (ponujanje vsebin, mobilno oglaševanje), od katerih so pričakovali velike dodatne prihodke, polzi iz rok. Prevzemajo jih globalni spletni giganti, kot so Google, Apple, Facebook. Hargrove sicer misli, da je to prehodna težava, do rešitve katere bo prej ali slej moralo priti. Ali je s tem mislil neposredno na težnje po spremembi načela nevtralnosti interneta v Ameriki, ni želel neposredno potrditi. Po njegovem mnenju se operaterji trenutno posvečajo dvema zadevama, in sicer kako obdržati obstoječe uporabnike, saj se je priliv novih, s tem



**Superračunalnika Watson v Las Vegas niso pripeljali, morali smo se zadovoljiti z njegovo simulacijo.**



### Rešitev za sodelovanje med zdravniki po svetu, ki jo je IBM izdelal na zahtevo otroške bolnišnice v Bostonu.

pa rast kroga naročnikov, ustavil ali pa vsaj močno upočasnil na vseh razvitih trgih, in kako iz njih iztisniti čim več denarja.

Po drugi strani pa je mogoč tudi nasproten scenarij. Če bodo neodvisni ponudniki storitev in vsebin v celoti prevzeli mobilne uporabnike, bo operaterjem preostalo le ponujanje infrastrukture, torej prodajanje časa v omrežju ali kanala za mobilni prenos podatkov. Hargrove je dejal, da je kaj takega sicer možno, se mu pa zdi malo verjetno. Na naše vprašanje, kaj se obeta malim operaterjem, za kar veljajo vsi naši operaterji, pa je dejal, da bo zagotovo prišlo do konsolidacije (beri: nakupa malih s strani večjih mednarodnih operaterjev). Zanimalo nas je tudi, ali se mu zdi realen scenarij, da bi ameriški operater AT&T zopet postal monopolist na ameriškem trgu, kar je Hargrove kategorično zanimal.

tiste dele poslovanja, zaradi katerih so na trgu in ki prinašajo denar. To pa še ne pomeni, da druga IT-podjetja ne razmišljajo podobno. Kot je dejal Rob High, se mu zdi, da so se podjetja uskladila glede modela računalništva, razlik v pojmovanju naj ne bi bilo več, po njegovem so razlike le v tem, kako kakovostno je podjetje sposobno uvesti ponujene rešitve. Obstaja pa tudi razlika o tem, kako nagovarjajo svoje potencialne stranke.

Teoretiki, ki so v sedemdesetih letih prejšnjega stoletja raziskovali sociološki vpliv tehnologije na družbo, so bili mnenja, da šele ko se nehamo pogovarjati o bitih, hercih, flopsih, ko se nehamo pogovarjati o tehnologiji, ta postane samoumevna in vse prisotna. Ravno slednje je bilo močno zaznati na dogodku. O tehnologiji se je govorilo zgolj toliko, kot je bilo nujno potrebno. V ospredju pa so bili poslovni procesi in vse, kar je z njimi povezano. Sprašujemo pa se, kam to vodi. Usmerjenost na podporo poslovnim procesom, v potrebnem obsegu in kadar podporo potrebujemo, torej popoln najem informatike kot storitve, vse to bo zahtevalo tudi spremembo miselnosti današnjih vodij informatike. Potrebovali bodo nova znanja, saj ne bodo več razmišljali iz smeri IT-tehnologije proti procesom, temveč v obratni smeri. Kateri procesi so, kako jih je moč avtomatizirati, izboljšati, vse v smeri izboljšanja prožnosti poslovanja.

Skočimo še na domača tla. Podobno je pred kratkim razmišljal tudi direktor podjetja S&T, ki je na naše vprašanja, koliko časa bo podjetje potrebovalo, da se iz današnje prevladujoče ponudbe integriranja informacijskih rešitev preoblikuje v ponudnika storitev iz oblaka, odgovoril, da pet let. Nimamo pa odgovora, koliko časa bodo za zasuk v razmišljanju potrebovala slovenska podjetja, ki bi storitve uporabljala. Tu se kaže razlika med ameriški in našimi podjetji. Američani so storitve iz oblaka zagrabili, saj pomenijo neprimerno manjše stroške poslovanja, brez razmišljanja, kaj bi se zgodilo, če bi ponudnik nehal poslovati. Če bi zaznali, da je tak scenarij možen, bi se s tem ukvarjali takrat. Zdi pa se nam, da pri nas najprej premišljujejo, kaj bi, če bi! Vse to pa je hipotetično, saj prave ponudbe iz oblaka, vsaj tako celovite, kot jo imajo Američani, pri nas še ni.