

Slovenskí provideri držia tempo

S rastúcou obľubou cloudu rastie aj okruh požiadaviek zákazníkov na špecifické riešenia. Do hry okrem lokálnych poskytovateľov vstupujú aj globálne značky. TREND oslovil štvoricu hráčov, ako sa týmito faktormi vyrovnávajú.



Daniel Werner



Peter Dostál



Marek Engler



Juraj Lustoň

Aké najzaujímavejšie alebo najinovatívnejšie cloudové riešenie ste nasadzovali? V čom spočíva jeho špecifickosť?

Daniel Werner manažér B2B produktov a inovácií, Slovak Telekom

Pre významný podnik z oblasti celulózovo-papierenského priemyslu zabezpečujeme outsourcing fyzickej a cloudovej infraštruktúry vrátane jej prevádzky s personálom u zákazníka. Outsourcing zahŕňa service delivery manažment, ktorý sa zúčastňuje na plánovaní a projektoch a zmenových konaniach spoločnosti, helpdeskovom systéme a jeho údržbe a samotnej službe helpdesku v nepretržitej prevádzke 24/7. Najpodstatnejšou časťou prevádzky je proaktívna pravidelná správa celej IT infraštruktúry, ktorá zahŕňa správu hardvéru, infraštruktúry v cloude, softvéru a služieb.

Peter Dostál CEO, Aliter Technologies

Jedným z najzaujímavejších projektov orientovaných na cloudové technológie, na ktorom sme sa podieľali, bola automatizácia vládneho cloudu. Účelom riešenia bolo poskytnúť IaaS pre projekty organizácií štátnej správy. Riešenie, ktoré sme vytvorili, v súčasnosti umožňuje automatizovane vytvárať a rušiť komplexné virtuálne IT prostredia s dodržaním prísnych bezpečnostných a legislatívnych požiadaviek.

Marek Engler manažér pre stratégiu, Slovanet

Za najinovatívnejšie cloudové riešenie jednoznačne musíme označiť našu vlastnú nedávno vybudovanú cloudovú platformu a softvérovo definované dátové centrum ako celok. Ako prvý operátor na Slovensku sme sa v ňom nasadili unikátnu kombináciu viacerých nových technológií s najvyšším výkonom na našom trhu. Najnáročnejší bol dvojmesačný proces migrácie takmer 220 virtuálnych serverov z predchádzajúcej cloudovej platformy na novú takmer bez prerušenia ich prevádzky. Z nich zrejme najväčšou výzvou bola migrácia IT infraštruktúry pre leteckú spoločnosť, ktorá musela prebehnúť maximálne plynule.

Juraj Lustoň obchodný riaditeľ, Vnet

Na rok 2018 pripravujeme spustenie cloudových služieb pre najnáročnejších zákazníkov, ktorí vyžadujú ukladanie dát na diskové polia, v minimálne dvoch dátových centrách v reálnom čase. Takéto riešenie je nevyhnutným predpokladom na dizajnovanie always-on systémov, ktoré sú vhodné na chod mission-critical systémov a umožňujú ich nepretržitú prevádzku.

Ako vnímate konkurenciu veľkých zahraničných cloudových hráčov, ako sú Amazon Web Services, Microsoft Azure a Google Cloud?

Daniel Werner manažér B2B produktov a inovácií, Slovak Telekom

Globálni hráči sú pre nás nielen konkurenciou, ale tiež inšpiráciou, niekedy aj partnerom. Aktuálne máme nadviazanú spoluprácu s Microsoftom s portfóliom Azure. Našou silnou stránkou ostáva fakt, že cloud pre zákazníka riešime end-to-end. Zákazníkom ponúkame služby cez našu infraštruktúru, v našich dátových centrách umiestnených na Slovensku. Plusom je špičková podpora či už vo fáze konzultácie, zriaďovania a migrácie, ako aj podpora po predaji. Globálni hráči, naopak, dokážu ponúkať nové služby na komoditnej úrovni. Zatiaľ si však nevieme predstaviť, že budú budovať infraštruktúru aj na Slovensku, aby boli zákazníkom bližšie v oblastiach podpory a služieb s pridanou hodnotou. Extrémne dôležitá je aj odozva, ktorá so vzdialenosťou rastie a môže spomaľovať niektoré druhy riešení a aplikácií.

Peter Dostál CEO, Aliter Technologies

Najvýznamnejších poskytovateľov cloudových služieb vnímame ako partnerov, v spolupráci s ktorými je možné poskytnúť cloudové služby lokalizované na podmienky nášho trhu. Hlavnými výhodami lokálneho poskytovateľa cloudových služieb by mohlo byť splnenie legislatívnych

požiadaviek o umiestnení dát v predpísanej geografickej zóne a tiež možnosť zákazníka komunikovať s poskytovateľom v lokálnom jazyku. Avšak najvýznamnejší poskytovatelia cloudových služieb tieto podmienky už teraz spĺňajú.

Juraj Lustoň obchodný riaditeľ, Vnet

Našou konkurenčnou výhodou je vo väčšine prípadov cena a plnohodnotný lokálny support, ktorý sme schopní poskytnúť aj tým najnáročnejším. V porovnaní s veľkými hráčmi sa snažíme, aby naše služby boli flexibilitnejšie, dostupnejšie na lokálnom trhu a dokonale korelovali s potrebami klienta.

Marek Engler manažér pre stratégiu, Slovanet

Voči globálnym hráčom často vyhrávame z viacerých dôvodov: platformu máme uloženú v slovenskom datacentre, dáta neopúšťajú hranice krajiny a služby spĺňajú GDPR a lokálnu legislatívu. Bezpečnosť IT máme podporenú suitou ISO štandardov a máme výrazne jednoduchšie a transparentné SLA. Najočehovanejšou výhodou je však lokálna prítomnosť a podpora skúsených špecialistov.