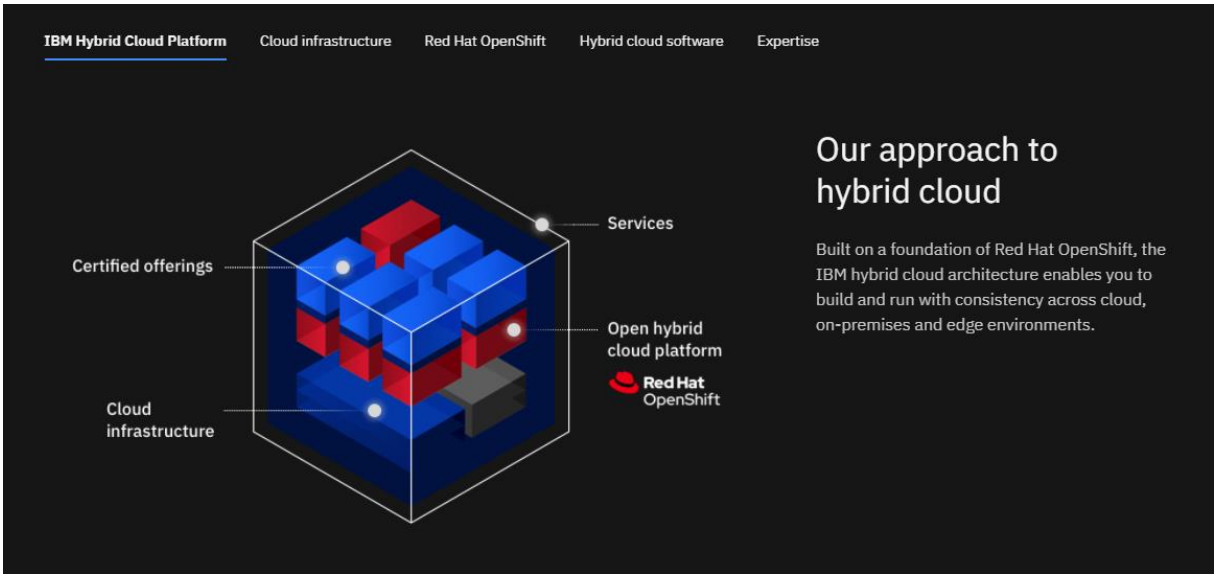
Díl 10: IBM, technické novinky a možnosti spolupráce

Rozhovor se zástupci IBM

Internet věcí (nejen) po česku:

https://soundcloud.com/iqrf-iqrf/dil-10-ibm-technicke-novinky-a-moznosti-spoluprace



Hezký den všem posluchačům našeho kanálu, vítám vás u dalšího dílu, do kterého jsem si pozvala pány z IBM, pana Leštinu, pana Marka a pana Palinkase. Dobrý den, pánové.

Dobrý den.

Prozradíte posluchačům, čím se liší IBM cloud od jiných cloudových služeb?

DP: Začnu asi já, náš cloud je postavený na takových třech silných pilířích. První pilíř je otevřenost, jednak hodně pracujeme s open-sourcem, asi před dvěma lety jsme koupili Red Hat a ten se stal srdcem naší architektury. Také neděláme žádný vendor-locking, takže jakmile zákazník začne používat náš cloud, je absolutně volný a může kdykoli odejít. Věříme, že je to základní princip cloudu. Druhým pilířem je bezpečnost. Bezpečnost je zajištěná na různých úrovních a mnoho zákazníků vyhledává právě náš cloud kvůli vysoké bezpečnosti. Třetí, je schopnost adresovat požadavky i větších organizací a velkých zákazníků, např. enterprise grade řešení. Toto jsou tedy základní principy a Petr k tomu poví ještě něco více.

PL: Já bych určitě doplnil, že tyto základní principy, na kterých IBM cloud staví, tak samozřejmě staví i budoucí trendy, které jsme do našeho cloudu implementovali a implementujeme. Současná doba je multicloudová a hybridní, to znamená žádný z klientů v současné době neprovozuje pouze cloud jednoho dodavatele a stejně tak řada klientů využívá to, do čeho historicky investovala, tedy do svých datových center, případně serveroven. Proto se IBM, z pohledu cloudu, snaží tento trend kopírovat a nabízet řešení, která dokážou využít to, do čeho klient investoval. Samozřejmě řadu cloudových technologií dokážeme poskytnout a provozovat i u konkurenčních poskytovatelů a cloudů. To je trend, který doplňuje jednak tu otevřenost a samozřejmě otevřené principy, o kterých mluvil David. Těch je celá řada a IBM do vlastního cloudu nepřinesla jenom technologie, které jsou vlastní IBM,

jako např. technologie z pohledu hardwaru nebo z pohledu databází DB2 Informix, ale přinesla i open-sourcová řešení, která nabízíme, takže klient má obvykle v IBM vždy možnost volby. Může si vybrat, jestli půjde cestou technologie otevřené a nebo technologie, která je specifická pro daného poskytovatele.

Třetí věc, kterou bych tady možná ještě trochu vypíchl je skutečnost, že do IBM cloudu IBM přinesla i technologie třetích stran. To znamená, že tam najdete produkty, které nejsou ani open-sourcové, ani od IBM, ale jsou od některých renomovaných poskytovatelů. V tom vidíme další spektrum otevřenosti, kterou jsem schopni našim klientům nabídnout.

Věřím, že klienty a partnery, bude zajímat jakým způsobem je v IBM cloudu modelována cenotvorba, můžete k tomu něco víc vysvětlit?

PL: Já s dovolením navážu, IBM cloud v tom naprosto obecném principu jakoukoli službu, kterou nabízí, ať se jedná o virtuální nebo fyzický server, o IoT, blockchain, případně Middleware technologie, každá komponenta, kterou v cloudu nabízíme formou služby, má zcela jasně určený cenový model. Typicky řadu služeb v cloudu nabízíme k dispozici i v nějakém omezeném modelu pro klienty na vyzkoušení zdarma. Pak jsou samozřejmě další, již placené módy. Služby jsou pak k dispozici pro nějaké malé, střední, případně enterprise využití a pro ty je stanovená konkrétní cenotvorba.

U např. virtuálního serveru je to podle konfigurace, u IoT zařízení podle počtu senzorů, případně objemu zpracovaných dat, u databází je to velikost prostoru, který databáze alokuje, případně konfigurace apod. Tato cenová složka je k dispozici na internetu, IBM žádné ceny, ani služby neskrývá. Klient je schopen si kdykoli na webu vyklikat, kolik daná služba stojí a co je důležité říct je, že pokud danou službu ve finále klient objedná a nezmění její parametry, tak cena za tuto službu zůstává vždy stejná. Já to obvykle označuji za tzv. cenově diskrétní model, to znamená cena je platná a platí, pokud jsem ji takto objednal a v dané konfiguraci využívám. Pokud ji změním, např. upgraduji server, přidám úložiště, poté samozřejmě dojde k tzv. skoku a cena se buď navýší, v případě, že úložiště přidám a nebo se naopak sníží, pokud ho uberu, protože tak velké nepotřebuji. Dochází tedy k tzv. skokovému modelu. Ten má přínos pro klienty, kteří hledají finanční stabilitu, to znamená platím za službu tolik, za kolik jsem si ji objednal a jsem schopen predikovat v případě navýšení nebo snížení kapacity služby, o kolik mi případně klesne. To by bylo stručně k modelu, pak už samozřejmě záleží na konkrétních architekturách a řešeních, které jsme schopni klientům nacenit.

To vypadá velmi transparentně a myslím, že se toho klienti nemusí vůbec bát. Jak to vypadá s pokrytím IBM cloudu po světě?

PL: Tak pokud máte vysloveně na mysli datová centra, protože cloudové služby jsou provozovány z datových center, tak podobně jako naše konkurence, se snažíme alokovat klíčové regiony, což je tedy Amerika, Evropa, Asie. V evropském měřítku máme datová centra ne ve všech, ale ve vybraných zemích Evropské unie, s tím, že pro nás jako pro Česko a Slovensko je geograficky nejblíže datové centrum ve Frankfurtu. Samozřejmě máme datová centra i v dalších lokacích a klient má možnost si určit, kde bude danou službu provozovat. To je typická otázka našich zákazníků: Vím, kde mám svoje data, případně jsem schopen ovlivnit jejich úložiště nebo kam se replikují atd.?

Velká výhoda z našeho pohledu pro klienty je, že klient určuje, kde má svoje data a co se s nimi děje, jestli se budou někam replikovat, zálohovat a ukládat. To se neděje samo, ale určuje to vždy náš zákazník.

Jedna z moderních technologií, které budeme uvádět od března 2021 umožňuje, abychom některé cloudové služby dokázali provozovat i u klienta samotného v jeho datovém centru. Takže místo toho abychom budovali datové centrum IBM v Česku nebo na Slovensku, jsme přišli s technologií Cloud Satellite, která umožňuje využít datové centrum klienta, případně i jeho hardware, který splňuje dané parametry. Řadu cloudových služeb jsme tak schopni přenést, když to řeknu zjednodušeně, a provozovat u něj. Klient má pak jistotu, že např. data nebo aplikační složku provozuje u sebe ve svém datovém centru, ale na cloudových technologiích IBM.

Slyšela jsem o IBM partnerském ekosystému, můžete posluchačům blíže vysvětlit, co pro IBM znamená Partner Ecosystem?

MM: Já mám na starosti partnerský ekosystém na území Česka a Slovenska a tuto pozici zastávám od roku 2015. V podstatě z pohledu IBM obecný Partner Ecosystem znamená společnosti, které působí v odvětví informačních technologií a zároveň mají vybudovaná různá řešení, pro která využívají jakékoli IT elementy, po případě hledají nějaké technologie, platformy pro plánování řešení. Společnosti, které nějakým způsobem využívají IBM technologické řešení nebo platformy, nazýváme IBM Partner Ecosystem.

Uvedu pár typických případů. Existují partneři, kteří budují svoje aplikace a využívají IBM Hybrid Cloud platformu, respektive IBM software, respektive IBM hardware jako komponenta, která potom integrují do svých řešení. To je jedna možnost. Také máme partnery, kteří pouze prodávají naše portfolio, to se ve velké míře děje hlavně v případě hardwarových komponent. Co se týče formálního vztahu směrem na IBM, partneři mají dvě možnosti, jak tento vztah zformalizovat. Buď májí možnost získat autorizaci na specifické IBM portfolio čili rozeznáváme IBM autorizované obchodní partnery a nebo samozřejmě máme i partnery, kteří se nemusí a nebo nechtějí autorizovat, každopádně mohou prodávat nějaké určité produkty v otevřené distribuci bez potvrzené autorizace. V tomto případě hovoříme o IBM registrovaných obchodních partnerech.

Proč je pro IBM Partner Ecosystem tak důležitý?

MM: To je velmi dobrá otázka. IBM prochází zásadní transformací, o které se určitě posluchači dočetli v denním tisku. Tato transformace má několik elementů, jeden element je, že IBM urychluje rychlost platformy hybridního cloudu, která je postavená na technologiích Red Hatu. Součástí je i další rozvoj v oblasti umělé inteligence, to je jeden pohled. Stejně tak jako říkají nezávislí analytici, IBM očekává rapidní nárůsty zákaznických potřeb v této oblasti v následující dekádě. Bez existence silného partnerského ekosystému, který je samozřejmě důležitý pro podporu dané transformace, by naše investice v tomto směru zůstaly ve značné míře neproduktivní. Nebo jinak řečeno, IBM investuje do rozvoje dané technologické platformy, kterou jsem zmiňoval, na druhé straně si vezměte intelektuální kapitál, respektive expertízu, kterou mají partneři v našem ekosystému. Společně pokračujeme v propojování platformy a intelektuálního kapitálu, abychom mohli dále rozvíjet partnerské kompetence, což samozřejmě vede k tomu, aby koncoví zákazníci mohli produktivně využívat aplikace na naše IBM platformy, případně aplikace umělé inteligence nebo jakékoliv jiné aplikace, které dávají partnerům a zákazníkům smysl.

Důležitost partnera je i z trochu jiného pohledu, partnerský ekosystém pro nás slouží jako dlouhodobý zdroj inspirace, ať už je to z pohledu dalšího rozvoje zákaznických potřeb a nebo z pohledu potřebného rozvoje ekosystému jako takového. Uvedu příklad, který je druhým elementem transformace, kterou IBM prochází. Partneři byli za poslední roky silným prvkem, který zásadním způsobem ovlivnil rozhodnutí IBM změnit go-to-market model. To znamená, zaprvé, přinést hlubší znalost IBM technologie na úroveň partnerů, jako to bylo doteď a zadruhé, mnohem cíleněji pokrývat zákaznické potřeby v oblasti informačních technologií. Právě tento nový go-to-

market model je dalším elementem v oblasti transformace IBM, který z mého pohledu poskytuje nové možnosti pro naše partnery v oblasti technologie a dalšího rozvoje.

Shrnuto jednou větou; investice je pro společnost velmi důležitá a pěkná věc, ale bez efektivního a silného, dobrého partnerského ekosystému, takového jako máme na území Česka a Slovenska, by investice nebyly efektivně využité. To je svým způsobem podtrhnutí důvodu, proč je pro nás IBM Partner Ecosystem důležitý.

Možná nás zrovna poslouchají firmy, které by Partner Ecosystem od IBM rády využily a zapojily se do něj. Co nabízí IBM na podporu partnerského byznysu?

MM: Bez ohledu na to, zda naši partneři budují svá řešení a nebo uvažují nad IBM technologiemi, případně se plánují nějakým způsobem zaobírat přeprodejem našich technologií, tak za poslední období jsme rozeznali následující požadavky. Jeden z prvních požadavků budoucích obchodních partnerů, kteří tolik neznají naše technologie, je samozřejmě si portfolio nějakým způsobem otestovat. Máme k dispozici různé partnerské balíčky, které znamenají, že partneři mají přístup ke kompletnímu IBM softwarovému portfoliu, které si mohou vyzkoušet. Dále mají partneři přístup na platformu IBM Public Cloud, dostanou kredity a opět si mohou vše otestovat. Také mají přístup k našim hardwarovým technologiím. Toto vše mají samozřejmě předtím, než se finálně rozhodnou investovat tímto směrem.

Druhá věc, kterou považujeme za velmi důležitou, partneři, co si technologie otestují, se je potřebují nějakým způsobem naučit. Vybudovali jsme pro to určitou platformu, která se jmenuje Seismic. Tato platforma v kombinaci s IBM lektory umožňuje mnohem efektivnější pochopení detailů IBM portfolia, které jsou potřebné pro budoucí byznys partnery.

Třetí věc, partneři potřebují někdy pomoct s navigací v IBM prostředí ať už v interním nebo externím. Tomu je dedikovaný konkrétní reprezentant, který pokrývá jakékoli partnerské požadavky v tomto směru. A samozřejmě nám také velmi pomáhají naši distributoři.

Poté máme pro autorizované partnery k dispozici různé co-marketingové fondy, které jim umožňují budovat trhovou presence, popř. identifikovat obchodní příležitosti atd. Takže to jsou v krátkosti tři, čtyři klíčové faktory, které považujeme za důležité pro naše obchodní partnery.

Maté nějakou podporu pro startupy?

DP: Ano, máme program podpory pro startupy a potenciální zákazníci nebo partneři se mohou enrolovat do tohoto programu přes webové stránky IBM. Momentálně se tento program jmenuje Startup in IBM. Zákazníci mají možnost čerpat z tohoto balíčku 1000 dolarů měsíčně po dobu jednoho roku a poté se mohou rozhodnout, jak dál. Buď se jim zalíbí a nebo ne, mohou popřípadě zůstat na našem cloudu. Kromě finanční podpory dostávají i podporu technickou, kdy se o ně stará náš tým specialistů a pomáhá jim budovat svá vlastní řešení na našem cloudu. Takovýchto programů máme více. Do cloudového katalogu je přístup zdarma, stačí vám registrace a nepotřebujete zadávat ani kreditní kartu, zde si může člověk prohlédnout všechny nabídky, které přes cloudový katalog nabízíme. Jak zmiňoval už Petr, některé nabídky jsou zde bezplatné např. Chatbot v nějakém light režimu anebo i IoT platforma do 500 snímačů.

Stejně tak jako zmiňoval Miroslav, naši partneři mohou čerpat tzv. cloudové kredity, které při splnění podmínek vypíšeme na jejich účet. Pokud jde o konkrétní projekt, na kterém spolupracujeme, tak umíme nabídnout POC účet (proof of concept) na postavení projektu a vyzkoušení, že všechny věci na našem cloudu fungují tak, jak mají.

Jaké jsou v roce 2021 priority v IBM při práci s Partner Ecosystem?

MM: Co se týká priorit pro rok 2021 máme následující klíčové priority. První je investice do budování těch partnerských kompetencí, které našim partnerům, zákazníkům a nám v této oblasti dávají smysl. Spolu s partnery už probíhají různé diskuse abychom opravdu vybrali technologické směřování, které má smysl z pohledu českého a slovenského trhu. Jde o jednu z priorit, kterou řešíme principiálně s každým partnerem.

Pro partnery máme připravené týmy odborníků, které jim pomohou např. vybudovat prostředí hybridního cloudu. Máme tři konkrétní případy, kdy pro konkrétní obchodní partnery pomáháme budovat hybridní cloudové prostory. Stejně tak umíme pomoct, respektive je to jednou z našich priorit, partnerům, kteří budou potřebovat pomoct s identifikací nových obchodních příležitostí pro nové kompetence, které si vybudovali. To je práce, na kterou se chceme v tomto roce zaměřit.

Pokud to shrneme, jde v podstatě o implementaci nového go-to-market modelu, o kterém jsem před chvílí hovořil. Máme jeden dlouhodobý cíl, na kterém každý jeden rok trochu zapracujeme, a to je zlepšení způsobu pracování s partnery. Partneři, kteří nás znají, vědí, že některé činnosti jsou trochu složitější na koordinaci, každopádně našim cílem je, abychom práci s partnery zjednodušili. Příkladem je, že jsme teď velmi zjednodušili a urychlili proces autorizace nových partnerů a také jsme zjednodušili získávání a schvalování marketingových fondů pro podporu obchodní činnosti našich partnerů. To jsou v krátkosti priority, na kterých chceme pracovat v průběhu tohoto roku.

A co z hlediska dlouhodobé budoucnosti?

MM: Když se podíváme na vývoj událostí v budoucnosti, jde samozřejmě ve velké míře o spekulace. Každopádně, my v IBM si myslíme, že velká část společností, která přežije nejbližší dekádu bude pravděpodobně jiná než většina firem současnosti. Tyto tzv. next generation firmy přehodnocují a přestavují svůj byznysmodel, v čemž v IBM vnímáme pár zajímavých trendů. Například vidíme posun společnosti v budování digitálních platforem, respektive využívání platforem třetích stran, případně mezi účastníky platforem produkty třetích stran. Aktivity a procesy těchto firem způsobují, že je generováno nové poznání a toto poznání je následovně použito na vývoj a nasazení nových procesů a aplikací v těchto firmách. Právě tu hraje prim architektura IT postavená na otevřené hybridní cloud platformě, která umožňuje klientům vykonávat transakce kdykoliv a kdekoliv. Již v naší úvodní diskusi bylo zmíněno, že je to jedno ze strategických směřování IBM.

Teď si porovnejte tento vývoj s tradičními firmami, které budují a provozují vlastní IT jednotky sloužící na podporu vývoje, výroby a prodeje svých vlastních produktů. Narůstá počet společností, které si uvědomují, že jejich provozovaný model, postavený na čistě vlastním IT prostředí je spíše na škodu než k užitku. To je dalším znakem změn chování firem. Další zajímavá věc, kterou sledujeme, je rapidní zvýšení míry automatizace a nárůst používání algoritmů, které postupně přebírají výkon úloh, které dnes vykonávají lidé, respektive nárůst využívání IoT technologií, které můžou např. sloužit jako forma automatizované reakce na zákaznické potřeby. Popřípadě automatizace na různé odezvy, které nastávají z pohledu různých problémových stavů v prostředí firem apod. Když přejdeme do oblasti umělé inteligence, sledujeme postupný posun od experimentování na úrovni datových vědců k využívání aplikací v provozních činnostech firem. Podobně to platí pro aplikace postavených na technologii blockchain. Poté bych trochu přešel na vývoj v oblasti hardwaru, respektive v oblasti vysokých výpočtových výkonů, v případě IBM můžeme hovořit už o komerčním využívání IBM kvantového počítače pro zpracování komplexních výpočtových modelů, např. při kryptografii a nebo výzkumu nových léčiv.

Myslíme si, že tyto příklady na jedné straně naznačují relativně silný potenciál pro nové obchodní příležitosti pro partnery v našem ekosystému, ať už v blízké nebo vzdálené budoucnosti. Zároveň poukazují na potřebu nabýt technologické zručnosti, kterou si partneři musí osvojit, pokud mají ambice dosáhnout na zmíněné příležitosti. K závěru bych dodal, že IBM samozřejmě do těchto technologií investuje, ale co je důležité, má zároveň závazek na území Česka a Slovenska adresovat nároky partnerů na této technologické zručnosti a pomáhat při jejich budování, ať už prostřednictvím technologických expertů IBM komunity a nebo existencí partnerských programů, které podporují budování těchto kompetencí určených pro stávající partnery, ale samozřejmě i pro partnery nové, kteří projeví zájem být členem Partner Ecosystem. To je tedy k tomu, kde IBM vidí blízkou budoucnost.

Můžete posluchače nasměrovat někam, kde by se dozvěděli více?

MM: Rád bych upozornil na jeden technologický seminář, který připravujeme. Jmenuje se Cloud a AI a je plánovaný na 23. března 2021, v rámci tohoto semináře budeme diskutovat a prezentovat obsahové možnosti IBM technické komunity a samozřejmě se blíže podíváme i na programy, které má IBM k dispozici na budování kompetencí, které budou potřebné v průběhu blízké budoucnosti. Tento seminář bude online jako většina seminářů v dnešní době.

Děkujeme za pozvání.

MM: Já děkuji za příležitost zúčastnit se této diskuse a rád bych popřál Vám i posluchačům blízký konec současné covidové situace, hodně zdraví a hodně úspěchů v obchodě.

Díky.

Pěkný zbytek dne, děkujeme za pozornost.