

A többfeladatos nyelvbeütő egyéb képességei | Mélytanulás: mítosz és valóság | Munkára fogott gépi értelem

COMPUTERWORLD

INFORMATIKA A VERSENYKÉPESSÉGÉRT / ALAPÍTÁS 1987. NOVEMBER 8. / XLVIII. ÉVFOLYAM 21. SZÁM

**KOZÁK
TAMÁS**

regionális értékesítési igazgató,
Hitachi Vantara

ADATKULCS DIGITALIZÁCIÓHOZ

COMPUTERWORLD



9 770587 151006 17021

www.computerworld.hu

2017. november 8. / XLVIII. évfolyam 21. szám

Ára: 495 Ft

INTERJÚ

Egy meg egy kettőnél több legyen

Mérleget vont működésének első évéről a Dell és az EMC egyesülését követően tavaly szeptemberben alapított Dell Technologies vállalatcsoport. Ebből az alkalomból a Dell EMC Magyarország vezérigazgatója adott interjút lapunknak.

/ Kis Endre



Dienes-Oehm Tivadar
vezérigazgató,
Dell EMC Magyarország

A Dell és a tőzsdéről szintén kivetett EMC alkotja a világ legnagyobb magánkézben levő informatikai vállalatát. Mellettük a világszerte mintegy 140 ezer főt foglalkoztató, 74 milliárd dollár éves árbevételű csoporthoz tartozik még külön cégeként a Pivotal, a SecureWorks és a VMware. *Dienes-Oehm Tivadarral*, a vállalatcsoport legnagyobb tagjának számító Dell EMC magyarországi vezérigazgatójával beszélgettünk.

COMPUTERWORLD: Milyenek az egyesülés óta eltelt év eredményei és tapasztalatai világszinten, illetve Magyarországon?

DIENES-OEHM TIVADAR: Eredményességünket elsősorban ügyfeleink elégedettségén mérjük: a világ ötszáz legnagyobb vállalata körében végzett felmérésünk alapján 95 százalékuk mondta az első év tapasztalataiból ítélve, hogy a Dell EMC beváltotta a

hozzá fűzött reményeket. Ez az arány még az előzetes várakozásokat is felülmúlja.

Pénzügyileg is sikeres évet zárt a Dell EMC, 9,5 milliárd dollárral csökkentette adósságállományát, miután teljesítette kötelezettségeit a felvásárlást technológiai befektetőként támogató Silverlake-kel szemben. Az együttműködés hagyományosan jó, korábban ugyancsak a Silverlake segítette a Dell kivezetését a tőzsdéről.

Bevételeinket a törlesztés mellett is növeltük, ami-ben a Dell és az EMC egymáshoz illeszkedő portfóliója fontos szerephez jut. Egyedül a középkelet-ázsiai tárolómegoldások esetében volt átfedés a két termékpaletta között, de hamar kikristályosodott, hogy mindkét családot továbbvisszük, és a Dell technológiai örökségére építve az ár/teljesítmény arányt tekintve kitűnő, de szűkebb funkcionális tárolókat dobunk piacra, míg az EMC termékvonalaiban valami-

„
...több
ügyfelünknel is
bevezettünk
már bigdata-
megoldásokat...

vel drágább, de fejlettebb képességekkel bíró eszközöket kínálunk egységes márkanév alatt. Ügyfeleinknek így a kliens eszközök-től kezdve a szervereken és a hálózati megoldásokon át a tárolókig ívelő teljes infrastruktúrát tudunk adni akár hagyományos, akár felhőalapú, szoftvervezérelt informatikai környezetben. A szinergiák jó alkalmat adnak a kereszttérítésre, és ezt számaink is tükrözik.

Pénzügyi évünk harmadik negyede október végén zárult. Ha ezt összehasonlítom az előző pénzügyi év adataival, amikor a Dell és az EMC még külön szállítóként volt jelen a magyar piacon, akkor összesített eladásaihoz mérten kétszámjegyű növekedést látunk az egyesülést követően.

CW: Portfóliójához hasonlóan világszinten egységesítette a Dell EMC az értékesítés korábbiól meglévő csatornáit is. Hogyan hatott a konszolidáció a magyarországi szervezetre, mit tapasztalnak belőle a hazai ügyfelek?

DT: A cégegyesítések sikere azon is múlik, hogy a két szervezet működése miként illeszthető egymáshoz. A Dell és az EMC vállalati kultúrája szerencsére nagyon hasonló, így már régebb óta szoros az együttműködésünk. Mielőtt a Dell kifejlesztette volna saját tárolóeszközait, az EMC megoldásait licenclte és értékesítette saját portfóliójában. Később versenytársakká váltunk, de a kölcsönös rokonszenv megmaradt, *Michael Dell* és *Joe Tucci*, az EMC korábbi elnök-vezérigazgatója hasonlóan gondolkodott az üzletről. Mindez hozzájárult a két szervezet egyesítésének sikeréhez, és elmondhatjuk, hogy ez a folyamat, amely a legfelsőbb vezetői szinteken indult, hónapokkal később Magyarországon is hasonló eredménnyel zárult.

Helyi csapatunkkal szerencsénk volt, mindannyian megtarthatták munkahelyüket a cégegyesítés egyik vezérelvével összhangban, mely szerint a sales és presales területen dolgozó minden kollégára szükségünk van ahhoz, hogy az egy meg egy több legyen kettőnél. A Delltől érkező szakembereink közül többen regionális feladatokat is elláttak, amelyeket szintén megtartottak. Fluktuációra egyedül az olyan háttériródi területeken került sor, mint például a könyvelés, a marketing vagy a logisztika, ezek azonban nem nálunk, hanem térségbeli központokban működnek.

Magyarországi ügyfeleink, a nagykereskedő és a rendszerintegrátor cégek így ugyan-

azokkal a kollégákkal állnak kapcsolatban, akikkel a vállalategyesítést megelőzően is dolgoztak. Egyedüli különbség, hogy partnertámogató programjainkat is összehangoltuk, ezért ma már csapatunk minden tagja egységesen támogatja a teljes Dell EMC portfólió értékesítését, illetve annak előkészítését.

CW: A Dell már a cégegyesítés előtt is bevételének kiemelkedően nagy százalékát fordította kutatás-fejlesztésre. A meghatározó trendek – a hibrid felhők, a szoftvervezérelt adatközpontok, a dolgok internete és a mesterséges intelligencia – miként formálják a vállalatcsoport, és azon belül a Dell EMC stratégiáját, hogyan hatnak beruházásaira, portfóliójának fejlesztésére?

DT: Vállalatcsoportunk az iparág egyik legszélesebb termék- és szolgáltatás-palettaját alakította ki, amelyben az említett trendek mindegyike megjelenik. Kiemelt fókuszterületünk az adatközponti infrastruktúra, a hibrid, a konvergens és hiperkonvergens, a szoftvervezérelt környezetek kialakításához egyaránt átfogó hardver- és szoftverelemekből felépülő megoldásokat szállítunk, amelyek az adatok tárolása és feldolgozása mellett azok védelmére is kiterjednek. A spektrum másik végén ugyanakkor a Dell továbbra is nagy lendülettel fejleszt az élvonalbeli kliens eszközzeit, amelyek idén januárban is több mint hatvan díjat hoztak el a Las Vegas-i CES 2017 konferenciáról.

Mind a dolgok internetére, mind a mesterséges intelligenciára épülő alkalmazások hatalmas adatmennyiség kezelését, tárolását és feldolgozását feltételezik, így ezek a területek is kulcsfontosságúak stratégiánkban. A Dell Technologies az elmúlt évben 100 millió dollárt fektetett be ilyen profilú startup-cégekbe. A cégegyesítést követően Michael Dell bejelentette, hogy a következő három évben évi 4,5 milliárd dollárt fordítunk kutatás-fejlesztésre. Az első évben ezt a keretet kimutathatóan felhasználtuk erre a célra, és emellett a továbbiakban is elköteleztük magunkat, hogy éljen járassunk a technológiai innováció terén. Májusban jelentettük be például PowerEdge szervereink legújabb, 14. generációját, amely számos fejlesztéssel, méretezhető architektúrával, intelligens automatizálással és beépített kibebiztonsági képességekkel segíti a vállalati informatikai környezet modernizálását és átalakítását.

CW: A hazai ügyfelek elvárásaiból ítélve hol tartanak a magyar szervezetek a digitá-

lis átalakulás útján? OEM szállítóként a Dell EMC miként tudja segíteni a vállalatokat ezen az úton, és mit ad ehhez a Dell Technologies háttere, a csoport vertikálisan integrált portfóliója?

DT: Egyre több hazai vállalat jelöli meg közép- vagy hosszabb távú tervei között a digitális átalakulást, amelyhez először az elérni kívánt célokat kell kijelölni és a hozzájuk vezető stratégiát kidolgozni. A gyakorlati megvalósításhoz az esetek többségében a meglévő informatikai környezet korszerűsítése is szükséges, amit a vállalatok több szakaszban, akár két-három éven át valósíthatnak meg.

Vállalatcsoportunk a legfejlettebb technológiákra épülő, átfogó termék- és szolgáltatás-portfóliójából mi minden mérföldkőnél a leginnovatívabb megoldásokkal tudjuk segíteni a szervezeteket nagy ívű digitalizációs kezdeményezéseik sikerre vitelében. Több évre szóló megállapodást kötöttünk például a GE-vel, melynek értelmében a világ legnagyobb digitális iparvállalata a Dell EMC infrastruktúrájára és a Dell végfelhasználói számítástechnikai megoldásaira támaszkodik további digitális átalakulása során. A Dell Technologies, a Dell és az EMC történetének ez az eddigi legnagyobb kormányfüggetlen szerződése, amely Európában, és bízom benne, hogy a hazai piacon is érezteti majd hatását.

CW: A világ legnagyobb magánkézben lévő vállalatoként a Dell EMC hosszabb távon, más ciklusokban tervezhet, mint a tőzsdén levő cégek. Az anyavállalat stratégiájával összhangban közép-távon melyek lesznek a fókuszterületek, a célok és az elvárások a hazai piacon?

DT: Több trend is meghatározó marad az előttünk álló időszakban a digitális átalakulás következtében. A hibrid környezetek, a bigdata-megoldások és velük összefüggésben a kibervédelem új eszközei és módszerei mind szélesebb körben és egyre élénkebben foglalkoztatják majd a hazai vállalatokat, miként a mobilitás támogatása is. A digitalizáció gyakorlati megvalósításában, meglehetősen előbbre is tarthatna a magyar piac, de ez az állapot a következő három-öt évben nagyon sokat változhat. Erre utal, hogy több ügyfelünknel is bevezettünk már bigdata-megoldásokat, és jelenleg is tárgyalunk olyan nagyvállalatokkal, amelyek informatikai környezetüket konvergens adatközponti infrastruktúrával korszerűsítének. ▼