

vají správou majetku nebo řídí větší portfolio majetku. Projektové kanceláře by také měly mít v povědomí, že je třeba pro takové řízení mít připravený systém nebo umožňovat jeho implementaci.

Radim Křúpala (IQ Budovy): Převzetí komplexního řízení provozu budovy je nejvýhodnější pro firmy se zkušenostmi s provozováním složitých technologických celků a zároveň integrací technologií do nadřazených systémů.

Josef Kunc (KNX): Komplexní řízení provozu budovy může zajišťovat jakýkoliv stávající nebo nově vzniklý typ společnosti. Podmínkou je, aby dokonale zvládal všechny specifické podmínky provozu každé z těchto budov. A aby rovněž dokázal operativně reagovat na problémové situace.

Petr Brynda (Mitsubishi): Mohou to být všechny vyjmenované společnosti, které rozšíří sortiment nabízených služeb, a půjde-li v budoucnu o lukrativní podnikání, pravděpodobně budou vznikat i nové firmy zaměřené na tyto služby.

Michal Postránecký (CIIRC ČVUT): Hlavním přínosem by to mělo být pro uživatele objektu.

Petr Klement (pit Software): Myslím, že to budou klasické „facilitky“, které budou schopny zareagovat na rostoucí požadavky na techniku, procesy, znalosti a personál. Outsourcing komplexní správy a údržby budov je běžný model. Firmy provádějící externě facility management si dnes nevystačí jen s ostrahou, údržbářem a uklízečkou, ale přemýšlejí o tom, jak se v procesech FM odlišit a rozšířit si nabídku. Firmy, které dnes zaměstnávají odborníky na informační a komunikační systémy (ostraha, přístupové systémy) nebo nanotechnologie (čištění povrchů), jsou nebo budou schopny dohlížet na složité systémy technologických zařízení budov a spravovat je, a to i na dálku z vlastních dispečinků.

Vít Pivoňka (Systémové instalace Pivoňka): Umím si představit, že z komplexního řízení budovy mohou mít užitek nejen správci budov, kterým může takové řízení přinést ekonomičtější provoz spravovaného majetku, ale i provozovatelé technologických cel-

ků, pro které jsou informace z provozu velmi cenné k řízení údržby a také pro další vývoj.

Jaromír Klaban (Teco): Ten druh podnikání tu již je. Společnosti zabývající se facility managementem mají k využití těchto nových přístupů z principu nakročeno. Zdáli je využít, sáhnou po odbornících z elektráren nebo jiných podobných složitých průmyslových celků a doplní je odborníky z IT, je jen na nich. Zda někdo vymyslí nový obchodní model a stvoří nový druh ještě dynamičtějšího podnikání pro to samé, co je dnes facility management – to bych v dnešní době také předem nevyločoval.

Děkujeme účastníkům za jejich názory. Můžeme je shrnout do myšlenky, že není na co čekat. Technika je ve většině případů již k dispozici, zkušenosti také, nezbyvá než mít odvahu k obchodnímu modelu komplexní správy budov, kterou považujeme za dynamický, složitý a v čase se měnící systém, který představuje nejen výzvy, ale též zajímavé příležitosti.

(Redakčně upraveno)
Radim Adam

Hardware jako služba: HPE GreenLake

Společnost Hewlett Packard Enterprise (HPE) představila na konferenci HPE Discover More 17. října v Praze nový obchodní model HPE GreenLake.

Jde o model „hardware jako služba“. S tím, jak klesají ceny hardwaru, hledají jeho dodavatelé možnosti, jak se v nových podmínkách uživit a dále se rozvíjet. Většina dodavatelů proto rozšiřuje nabídku služeb, které s hardwarem nabízejí.

Jednou z možností je nabízet hardware jako službu. Zákazník se tak nemusí starat o jeho servis a údržbu. To je pro něj výhodné, protože to snižuje nejen celkové náklady na pořízení, ale i na provoz komunikační infrastruktury a výpočetní techniky. Může to být výhodné pro živnostníky a malé firmy, kteří ke své práci potřebují náročnou výpočetní techniku, ale zvláště výhodné je to pro větší firmy, protože ty potom platí jen za to, co skutečně potřebují, a v závislosti na okamžitých potřebách mohou rychle a pružně zvyšovat nebo naopak snižovat kapacitu hardwaru. Jednodušší je také obměna zastaralé techniky.

Společnost HPE oznámila, že chce do roku 2022 nabízet celý sortiment produktů

jako službu. To znamená, že zákazník bude platit za jednotlivé užití nebo podle reálného využití nainstalované IT infrastruktury. Model plateb je tedy podobný jako za vyu-



Obr. 1. Jan Kameníček, generální ředitel HPE ČR, vysvětluje výhody obchodního modelu GreenLake (foto: Pleon Impact)

žití výpočetního výkonu v cloudu, ale výpočetní technika přitom zůstává ve výpočetním středisku firmy.

GreenLake nebude nabízet jen firma HPE sama, ale i prostřednictvím svých partnerů.

Koncepce GreenLake nespadá z čistého nebe. Již nyní nabízejí dodavatelé hardwaru různé varianty hybridních cloudů – část výpočetního výkonu realizuje na vlastní výpo-

četní technice a část v cloudu.

Obchodní modely však bývají komplikované a nekonzistentní. V modelu GreenLake zákazník opravdu platí jen za to, co využívá, a nemusí ho zajímat, co je umístěno v jeho podnikovém výpočetním středisku a co je v cloudu. Do smlouvy je možné zahrnout pravidelnou obnovu zastaralé techniky. Součástí služby GreenLake je financování, plánování využití výpočetní kapacity, technická diagnostika a podpora nebo měření spotřeby výpočetního výkonu procesorů či využití kapacity datových úložišť.

Nový obchodní model tak reaguje i na potřeby průmyslových firem spojené s využitím velkých dat a jejich analýzou metodami umělé inteligence.

(Bk)