

ICT společností v České republice  
ICT Companies in the Czech Republic

# TOP 100

**COMPUTERWORLD**

*Speciální vydání / Special Issue*  
*Červen / June 2007*

# Síla výkonu

Užijte si úžasný výkon s PC Prestigio Gamer  
přinášející nový procesor Intel® Core™2 Duo pro stolní počítače

Prestigio doporučuje Microsoft Windows XP Professional



**Prestigio**  
shop.prestigio.cz

## PC Prestigio Gamer

jsou výkonné multimediální počítače založené na nejnovějších technologiích, které přinášejí vynikající produktivitu. Je to vaše šance na skvělé vítězství ve vaší oblíbené hře, protože jsou navrženy pro uživatele, kteří usilují o nejvyšší vrcholy v reálním životě, stejně jako v počítačových hrách.

Intel® Core™2 Duo procesor E6400 (65nm, 2MB L2 Cache, 2.13GHz, 1066MHz FSB) • RAM 1GB DDR533 • HDD 250GB SATA 7200rpm • VGA nVIDIA GeForce™ 6800GS 512MB • DVI • FDD 3.5" • DVDRW DL DVD+/-R 16x • 4+4 USB 2.0 • LAN 10/100 MB • Prestigio Midi Tower ATX 350W • OEM Nero 6, OEM Power DVD • multimediální klávesnice • optická myš • Záruční doba 2 roky

## Prestigio P391

je navržen pro živé zobrazení na obrazovce: vysoký kontrast umožňuje realistickou kvalitu obrazu, 8 ms doba odezvy poskytuje jasné zobrazení dynamických obrazů, také díky širokému pozorovacímu úhlu je vhodný pro pracovní skupiny.

19" 1280 x 1024 SXGA • Kontrast: 500:1 • Jas: 250 cd/m2 • Doba odezvy: 8 ms • Úhly zobrazení: 140°/130° • Zabudované reproduktory: 2x 2W • Záruční doba 3 roky

## Prestigio Data Safe II

je externí úložné zařízení s 2.5" mobilním HDD (40/60/80/100/120GB), které přináší luxus a jednoduchost do vašeho každodenního života. Atraktivní tenký design s koženým pouzdem (černý nebo hnědý), snadné připojení, One-Touch Backup funkce.

Elegantní kožený obal (dostupný v černé a hnědé barvě) • Funkce One-Touch Backup • Zajištění heslem • Jemné kožené pouzdro • Plug and Play • Bez nutnosti externího napájení • Multi-platform kompatibilita • Záruční doba 2 roky

Prestigio produkty můžete zakoupit u autorizovaných prodejců:

**Aleš Zezula** - BAJTSERVIS - Nám.Svobody 9, Břeclav, tel. 519 324 545; **Alzasoft a.s.** - Jateční 33a, Praha 7, tel. 225 340 111; **BM Systém s.r.o.** - Jubilejní 4, Žeslé Budějovice, tel. 387 220 160; **Czech Computer s.r.o.** - Hvězdoslavova 666, Praha 4, tel. 242410000; **FAN COMPUTER BRNO s.r.o.** - Vlášská 22, Brno, tel. 545 218 880-1; **Fili radio s.r.o.** - Beethovenova 1848, Frýdek-Místek, tel. 558 647 400; **G-DATA servis s.r.o.** - Geologická 2, Praha 5, tel. 296 555 812; **KELOC PC s.r.o.** - nám?sti SNP 32, Brno, tel. 545 426 911; **MC Com s.r.o.** - Pod Rapidem 450/6, Praha 10, tel. 603 45 43 41; **PCSWAT Kovalík** - Na Cikánce 2, Praha 5, tel. 724 364 964; **MS Profinet s.r.o.** - Stará Tenice 1213, Uherské Hradiště, tel.572 551 111; **OASA Computers s.r.o.** - Komenského 71/15, Žeslé Budějovice, tel. 386 355 002; **OK Computers s.r.o.** - Sladkovského 2016, Pardubice, tel. 466 053 577; **Petr Silovský** - V Holešovičkách 20, Praha 8, tel. 284 001 241-4; **SonicVision** - Rumunská 47/16, Liberec, tel. 484 849 748; **R-net ?R s.r.o.** - Velké nám?sti 361, Králupy, tel. 465 632 240; **T.S.BOHEMIA a.s.** - Jiráskova 13, Olomouc, tel. 585 157 440; **UPTIME s.r.o.** - T? 9.kv?tna 926, Rumburk, tel. 412 331 080



Celeron, Celeron Inside, Centrino, Core Inside, Intel, Intel Core, Intel Inside, Intel SpeedStep, Intel Viiv, Intel Xeon, Itanium, Itanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Centrino logo, Intel logo a Intel Inside jsou obchodními značkami nebo registrovanými obchodními značkami Intel Corporation nebo jejich dceřiných společností ve Spojených státech a dalších zemích.

© 2007 Prestigio. Všechna práva vyhrazena. Prestigio si vyhrazuje právo změnit bez předchozího upozornění, produktové nabídky nebo specifikace. Specifikace designu produktů a barev jsou předmětem změny bez předchozího upozornění a mohou se lišit od zde uvedených. Výkon systému, životnost baterie, high-definition kvalita a funkčnost bezdrátový výkon a funkčnost se mohou měnit v závislosti na specifikacích operačního systému, hardwarové a softwarové konfiguraci. Odkazy na zvýšený výkon měřený SYSMark® 2004, PCMark® 2005 a 3DMark® 2005 se odvolávají na srovnání s předchozí generací Intel® Centrino® mobilní technologií platform. Odkazy na zlepšenou životnost baterie měřenou MobileMark® 2005 jsou platné s odvozením na předchozí generaci Intel Centrino mobilní technologií platform. Bezdrátová konektivita a některé další vlastnosti mohou vyžadovat zakoupení přídatného softwaru, služeb nebo externího hardwaru. Dostupnost veřejných LAN access pointů je limitována, bezdrátová funkčnost se může měnit v různých zemích a některé hotspots nemusí podporovat Intel Centrino mobilní technologií systém založený na Linuxu. Pro více informací navštivte www.prestigio.com.

## Vážení čtenáři,

dovolte nám přivítat vás u nového vydání prestižní publikace Top 100 ICT společností v České republice. Stejně jako v minulých letech i letos v ní najdete žebříček firem podnikajících v tuzemsku v oblasti informačních a komunikačních technologií. Nabízíme vám rovněž výhled do budoucnosti českého i světového ICT trhu a zhodnocení aktuálních trendů pocházející z dílen předních analytických společností.

Texty poskytující množství informací o trhu ICT jsme letos doplnili výrazně vyšším množstvím grafů, které by vám měly pomoci získat ucelenou představu o této problematice. Věříme, že lepší práci s následujícími stránkami pomohou i nový formát a kvalitní křídový papír, které si podle nás tato publikace jednoznačně zaslouží.

I letos je partnerem tohoto projektu sdružení Czech Top 100, které je vydavatelem stejnojmenného obecného žebříčku českých firem. Koordinace metodik obou žebříčků umožňuje získat ještě lepší přehled o pozici ICT firem v kontextu celé ekonomiky.

*Děkujeme vám za přízeň  
a přejeme příjemné počtení*



**Patrik Khudhur**  
Vedoucí projektu / Project Manager  
patrik\_khudhur@idg.cz

## Dear readers,

allow us to introduce a new issue of our annual highly prestigious publication Top100 ICT companies in the Czech Republic. As this was already the case in the past, also this year it will contain a chart of the domestic companies carrying their business in the sphere of information and communication technologies. We would also like to bring your attention to the prognosis on the future of the Czech and international ICT markets, as well as to the evaluation of the present trends as developed by the leading analytic companies.

This year the texts providing plenty of information about the ICT market have been amended by significantly more graphic charts, which should help you in getting a comprehensive idea about this topic. We also believe that the new format, as well as the art-printing paper of excellent quality, which according to us this publication unambiguously deserves, will be helpful for easier employment of the following pages.

Also this year the Czech Top 100 association, which is a publisher of the general chart of the Czech companies of the same name, is the partner of this project. Coordination of the methodology of both charts makes it possible to obtain even a better view on the position of the ICT companies in the context of the whole economy.

*Thank you for your countenance, we wish you a pleasant time while reading the following pages*

# Obsah / Content

## Tabulky / Charts

- 4 Computerworld Top 100 – ICT firmy / ICT Companies
- 12 Hlavní telekomunikační operátoři / Main Telco Operators
- 12 Abecední seznam firem / Alphabetical Summary
- 16 Firmy s nejrychlejším růstem, 2006 / Companies with the Highest Growth, 2006
- 17 Top 10 systémových integrátorů v ČR / Top 10 System Integrators in Czech Republic

## Články / Articles

- 2 Trh s IT v ČR – ohlédnutí za minulým rokem / Czech IT Market – Looking back on last year
- 14 Klíčové prognózy pro IT organizace v roce 2007 a dále / Key Predictions for IT Organizations in 2007 and Beyond
- 23 Profily / Profiles – Aquasoft, S&T CZ
- 24 Trendy využívání IT v českých organizacích / Trends in usage of IT in the Czech organizations
- 47 Czech Top 100: Šťastná třináctka / Happy Thirteen

## Rozhovory / Interviews

- 18 Telefónica O2
- 19 Sloane Park
- 20 Infor
- 21 SAP
- 22 Symantec

IDG touto cestou děkuje všem, kteří se o vydání publikace zasloužili, zejména hlavním partnerům /  
/ Hereby IDG would like to thank all who participated on the release of this publication, especially general partners:



a ostatním společnostem, které se zde prezentují / and all the other companies involved.

# Trh s IT v ČR

## v roce 2006 nabral tempo

Český trh IT patří k nejrozvinutějším ve střední a východní Evropě. Po určitém zpomalení tempa v roce 2005 český trh IT opět nabral dech a loni dosáhl obratu téměř 2,9 miliardy eur, což představuje meziročního nárůst o 14,2 %. V dolarových hodnotách přesáhl růst 15 % na celkové 3,6 miliardy dolarů, nicméně do hry významně zasahuje dlouhodobý pokles hodnoty americké měny. K pozitivnímu vývoji trhů IT přispívá celkově příznivé ekonomické prostředí, kdy hrubý domácí produkt roste tempem přes 6 % ročně. Mezi důležité faktory patří mimo jiné pokračující příliv přímých zahraničních investic, čerpání prostředků z fondů Evropské unie, z nichž část je určená na investice do informačních technologií, na zvyšování disponibilního důchodu domácností a na stále větší dostupnost spotřebitelských úvěrů. V letošním a následujícím roce analytici IDC očekávají zpomalení růstu trhu informačních technologií na přibližně 9,5 %.

Prodej hardwaru svým tempem 19,2 % předstihl růst trhu IT a dosáhl 1,3 miliardy eur. Vzrostl i podíl hardwaru na celkovém trhu IT ze 42,5 % v roce 2005 na 44,4 % v roce 2006. Osobní počítače této kategorií opět dominovaly, přičemž byl zřetelný přesun zájmu kupujících od stolních počítačů k přenosným. Podle IDC bude tento trend i nadále sílit. „Jednoznačným trendem je přechod od klasických stolních PC k přenosným počítačům,“ řekl Jiří Helebrand, analytik společnosti IDC CEMA. „Notebooky předstihly stolní počítače ve výnosech z prodeje a v průběhu jednoho či dvou let je předstihnou i v počtu prodaných kusů. Firmy postupně notebooky nahrazují stolní počítače a vzhledem k trvalému snižování rozdílu v ceně je častěji volí i domácnosti. Vede k tomu mimo jiné i zvyšování výkonu notebooku a integrace multimediálních funkcí.“ IDC očekává, že trh hardwaru poroste v následujících letech průměrným tempem zhruba 6,5 % ročně. Stejně jako v předchozím roce byl zaznamenán významný nárůst poptávky u diskových úložišť v důsledku potřeby firem ukládat neustále rostoucí objemy dat.

Trh s IT službami si nadále zachovává rychlý růst (16,6 % v roce 2006 měřeno v doalrech) a na celkové hodnotě IT trhu se v minulém roce podílel 37,1 %. Projektové služby jako systémová a síťová integrace či implementace softwaru reprezentují zhruba polovinu trhu. Základní podpora softwaru a hardwaru (break&fix) tvoří více než čtvrtinu trhu služeb. Přestože dohledové služby typu „outsourcing/managed services“ zaujímají pouhých 16 % celkového trhu, patří k nejrychleji rostoucím segmentům. „Přesun dynamiky od instalace hardwaru a softwaru ke službám s vyšší přidanou hodnotou je známou zralostí trhu,“ řekl Vladimír Kroa, programový ředitel výzkumu trhu s IT službami v IDC. „Mnoho firem je již vybaveno moderní IT infrastrukturou (hardware a software) a nyní hledají způsoby, jak je efektivněji využít pro svou obchodní činnost. Proto nakupují specializované služby, které nepokryjí vlastními zdroji. Některé společnosti a instituce dokonce využívají služeb profesionálních firem pro kom-



## Czech IT market gained boost in 2006

The Czech IT market ranks among the most developed markets in Central and Eastern Europe. After a certain slow down of the growth rate in 2005 the Czech IT market again took breath and last year its turnover was almost 2,9 billion Euro, which is an interim growth of 14,2 %. In USD values the growth exceeded 15 % to a total of 3,6 billion USD, however, there is a long-term drop down of the value of the American currency, which has significant influence on the performance. Overall favorable economic environment, with the gross domestic product annual growth being over 6 %, contributes to the positive development of IT markets. The continuing flow of direct foreign investments, drawing of financial means from the EU funds, while part of these is designed for investments into the IT technologies, increasing the available income of households and higher availability of consumer loans, belong, among others, to the important factors. For this and next year the IDC analysts expect slowing down of the growing IT market to approximately 9,5 %.

Thanks to its growth rate of 19,2 % the hardware sold exceeded the growth of the IT market and it achieved 1,3 billion Euro. Also the share of hardware on the entire IT market increased from 42,5 % in the year 2005 to 44,4 % in the year 2006. Again the personal computers of this category were on the first place, while there was a clear trend that the interest of the buyers shifted from the standard table PCs to notebooks. According to IDC this trend will continue. IDC expects that the hardware market will grow in the coming years by an average annual growth rate of approximately 6,5 %. Similarly to last year a significant increase of the demand for disc disposal sites resulting from the constantly growing volumes of data was experienced.

IT services market preserves rapid growth (in the year 2006 the growth was 16,6 % when expressed in USD) and it participated with its 37,1 % on the total value of IT market. Approximately half of the market is represented by project services such as system and network integration or software imple-

mentation. The basic support of software and hardware (break&fix) make more than one quarter of the service market. Although the supervision services of "outsourcing/managed services types" occupy only 16 % of the overall market, these belong to the most rapidly growing segments. "Transfer of the dynamics from the hardware and software installations to the services with higher value added is a sign of the market's maturity," said Mr. Vladimír Kroa, program director of IT services market research of IDC. "Many companies are already equipped with modern IT infrastructure (hardware and software) and now they are looking for a way how to use the infrastructure for their business activities in a more efficient way. This is why they purchase specialized service, which are not covered by their own sources. IDC expects that although the investments of the companies and institutions into IT services will remain priority, the contents of the services will converge to a tighter link of technology with the business intention.

Software remains the smallest IT market segment in the Czech Republic. In the year 2006 its share on the total market value remained almost unchanged and it represented 20,6 %, e.g. 592 million Euro. The growth rate significantly slowed down, while in the year 2005 the software market grew by 20 % and was the most dynamic segment, in the year 2006 the annual increase reduced and dropped down to 13,1 %. According to IDC the majority of the software demand originates from small and medium companies. The analysts expect that the average software market growth rate in the coming years will continue in slowing down to the annual values around 9,5 %.

IDC expects that the expenditures on the telecommunication services will achieve almost 4,4 billion USD in 2007, which will represent an increase of 7,7 % versus the last year (4,1 billion). The main growth drive is due to the mobile voice services together with the data services, while the expenditures on the fixed voice services are constantly decreasing. It is foreseen that in 2007 the number of the fixed telephone lines will drop down by 3 %, e.g. to 3,01 mil., which results mostly from replacement of the fixed telephone services by mobile ones. The demand for data services influences the Telco market more and more significantly. In the year 2007 the fixed and mobile data services should represent in our country 26 % of the total expenditures in this segment, which is a slight increase versus the last years share of 25 %.

Text was prepared in cooperation with IDC.

7 0502 / pat

plexní či částečnou správu IT provozu, což jim umožní se plně soustředit na své vlastní podnikání."

IDC očekává, že investice firem a institucí do IT služeb nadále zůstanou prioritou, ale náplň služeb bude směřovat k těsnějšímu propojení technologie a obchodního záměru.

Software zůstává nejmenším segmentem trhu IT v České republice. Jeho podíl na celkové hodnotě trhu se v roce 2006 téměř nezměnil a činil 20,6 %, tj. 592 milionů eur. Došlo zde však k výraznému zpomalení tempa růstu – zatímco v roce 2005 trh se softwarem vykázal růst 20 % a byl nejdynamičtější segmentem, v roce 2006 se roční přírůstek snížil na 13,1 %. Podle IDC většina poptávky po softwaru pochází od malých a středních firem. „Velké společnosti a organizace již nepotřebují rychle zavádět nové provozně ekonomické a další systémy," řekl Thomas Vavra, programový ředitel pro IT trhy a software v IDC CEMA. „Klesající ziskové rozpětí a tvrdší konkurence ve všech odvětvích nutí firmy usilovat o co nejvyšší návratnost investic, a tedy o maximální využití potenciálu stávajících aplikací." Analytici očekávají, že průměrné tempo růstu trhu se softwarem v následujících letech dále postupně zpomalí na hodnoty okolo 9,5 % ročně.

IDC očekává, že výdaje na telekomunikační služby v roce 2007 dosáhnou téměř 4,4 miliardy dolarů, což bude o 7,7 % více než v minulém roce (4,1 miliardy). Mobilní hlasové služby společně s datovými službami jsou hlavním motorem růstu, zatímco výdaje na pevné hlasové služby i nadále klesají. Počtu pevných telefonních linek je v roce 2007 předpovídán 3% pokles na 3,01 milionu stanic, a to zejména kvůli pokračujícímu nahrazování pevných služeb mobilními. Poptávka po datových službách ovlivňuje telekomunikační trh rok od roku výrazněji. Pevné i mobilní datové služby by v roce 2007 měly u nás představovat 26 % celkových výdajů na telekomunikační služby, což představuje mírné zvýšení oproti loňskému 25% podílu. „Ačkoliv hlasové služby v ČR stále představují začnou část výdajů na telekomunikace, operátoři hledají nové možnosti, jak posílit svá produktová portfolia" řekl Joshua Budd, programový ředitel společnosti IDC pro výzkum telekomunikačního trhu ve střední a východní Evropě.

Článek připravila společnost IDC.

7 0503 / pat



## Chcete použít Vaše ICT jako akcelerator vývoje a změny Vašich produktů a služeb?

Připravíme pro Vás spolehlivá a efektivní ICT řešení.

Každý projekt je pro nás výzvou dodat zákazníkovi hodnotu, kterou očekává:

- zvýšení výkonnosti společnosti
- zvýšení výnosů
- snížení nákladů
- získání nových zákazníků
- získání více výnosů ze stávajících zákazníků
- zvýšení hodnoty společnosti pro stakeholders a zákazníky

info@empire.cz  
www.empire.cz  
+420 226 517 600



empire of software

INZERCE

# COMPUTERWORLD TOP 100

Pořadí / Rank	Název firmy Company	Právní subjekt. Legal Form	Vlastnická struktura Proprietary Structure	Založeno Founded	Kategorie / Category					Obrat / Revenue			
					SW	HW	Obchod Business	Služby Services	Telekom. Telco	2005 (mil. Kč)	2006 (mil. Kč)	2006 (mil. USD)	
1.	skupina BGS Levi <sup>1</sup>	jiná		1995		VHC, VHS	D				4 830,0	10 210,0	485,0
2.	FIC CZ	s. r. o.	CZK	1991		VHC, VHP					21 024,0	7 981,0	379,1
3.	Tech Data Distribution	s. r. o.	ZP	1991			D		PO, SK		5 699,0	6 549,0	311,1
4.	Sitronics Telecom Solutions	a. s.	ZP	1993	VS, VSP	VH, VHS, VHT	D, DE	SL, SI, I, O, PS, PU, PO, SK, ZD	TP, TM, TB		5 405,0	5 147,0	244,5
5.	Hewlett-Packard	s. r. o.	CZK	1991	VSK, VSP	VHC, VHP, VHS	DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS			4 449,0	5 094,0	242,0
6.	SWS	a. s.	C	1991			D				3 238,3	3 896,9	185,1
7.	Cisco Systems	s.r.o.	ZP	1995	VS	VHS					2 800,0 <sup>3</sup>	2 800,0 <sup>3</sup>	133,0
8.	SAP ČR	s. r. o.	ZP	1993	VS, VSP			SL, SI, I, PU, SE, PO, SK, ASP			2 525,0	2 717,0	129,1
9.	Fujitsu Siemens Computers	s. r. o.	CZK	1999	VH, VH, VHP			SI, I, O, PU, PO, NS			1 727,0	2 664,2	126,6
10.	AutoCont CZ	a. s.	C	1990			DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS			2 217,0	2 312,0	109,8
11.	Ericsson	s. r. o.	ZP	1991		VHT		SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, NS			1 095,2	2 275,8	108,1
12.	Actebis Computer	s. r. o.	ZP	1998			D				1 071,0 <sup>5</sup>	1 960,0 <sup>5</sup>	93,1
13.	Olympus C&S	s. r. o.	ZP	1991		VHP		SE			1 688,0	1 873,0	89,0
14.	Avnet	s. r. o.	ZP	1998			D	SL, I, PO, SK, NS			1 280,0	1 815,0	86,2
15.	100Mega Distribution	s. r. o.	C	1994		VH, VHC, VHS	D				1 400,0	1 600,0	76,0
16.	ČD-Telematika	a. s.	CZK	1994	VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, ZD, NS	T, TP, TB		1 117,0	1 522,0	72,3
17.	T.S.Bohemia	a. s.	C	1994		VHC, VHP, VHS, VHT	D, DE, DP	SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS			1 246,0	1 420,0	67,5
18.	ICZ	a. s.	CZK	1997	VS, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS	TP, TM, TB		620,0	1 412,0	67,1
19.	Konsigna Handel	k. s.	CZK	1991			DE	SL, PU, SE, PO, SK, NS			1 140,0	1 160,0	55,1
20.	S&T CZ	s. r. o.	CZK	1991			DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS				1 138,0	54,1
21.	Asbis CZ	s. r. o.	CZK	1998			D				1 248,0	1 116,0	53,0
22.	Vegacom	a. s.		1999				SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, NS			740,0	1 060,0	50,4
23.	Asseco Czech Republic	a. s.	CZK	1954/2003	VS, VSK, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ASP, ZD, NS			1 018,5	1 052,0	50,0
24.	Internet Mall	a. s.	C	2000			DP				873,0	1 044,0	49,6
25.	Abacus Computer	s. r. o.	C	1992		VHC	D				850,0	1 004,0	47,7
26.	Unicorn	a. s.	C	1990	VS, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS			779,0	1 001,0	47,6
27.	Agora plus <sup>6</sup>	a. s.	C	1997			D	SL, O			1 041,0	996,0	47,3
28.	TTC Marconi	s. r. o.	CZK	1993		VHS, VHT		SL, SI, I, PU, SE, PO, SK, NS			686,0	944,0	44,8
29.	Soitron CZ	s. r. o.	ZP	2005		VH, VHC, VHP, VHS, VHT	DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS	TP, TB		493,0	888,0	42,2
30.	GC System	a. s.	C	1990	VS, VSK, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, NS			914,6	830,8	39,5
31.	Soft-Tronik	a. s.	CZK	1990			D	I, SE, SK, NS			581,7	808,7	38,4
32.	Czech Computer	s. r. o.	C	1998		VHC, VHP, VHS	DP	SE, PO			576,0	769,0	36,5
33.	SD Servodata	a. s.	C	1991			D				633,0	750,0	35,6
34.	Penta CZ	s. r. o.	C	1992			D					732,0	34,8
35.	Adastra	s. r. o.	C	1994	VS, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ZD			541,2	731,8	34,8
36.	Anect	a. s.	C	1993	VSP		DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, ASP, NS			770,3	729,4	34,7
37.	Ness Czech	s. r. o.	ZP	1993	VSZ			SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP			585,8	663,3	31,5
38.	Digi Trade	s. r. o.	ZP	1994	VS, VSK, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP			402,0	632,0	30,0
39.	E.ON IS Czech Republic	s. r. o.	CZK	1997	VSP			SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS			657,7	617,6	29,3
40.	TietoEnator Czech	s. r. o.	CZK	1992	VS, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, PO, SK, ASP, ZD				571,0	27,1
41.	Bull	s. r. o.	CZK	1993	VS, VSZ	VH, VHC, VHP	D, DE, DP	SL, SI, I, PS, PU, SE, SK			500,0	531,0	25,2
42.	Mironet	s. r. o.	C	1995		VHC	DP	SL, O, SE, PO, NS			380,0	530,0	25,2
43.	Grisoft	s. r. o.	CZK	1991	VS		D, DP	SL, I, PU, SK			401,0	528,0	25,1
44.	Simac Technik ČR	a. s.	ZP	1995			DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS			333,0	521,0	24,8

## Vysvětlivky

**Vlastnická struktura** – určení vlastníka firmy: C – česká, CZK – česká se zahraničním kapitálem, ZP – pobočka zahra-

niční firmy, ZZ – zahraniční zastoupení  
**SW:** VS – výrobce softwaru, VSK – klientský (OS, kancelářské aplikace, vývojové nástroje), VSP – podnikový (databáze, obchodní aplikace, informační systé-

my), VSZ – programování na zakázku  
**HW:** VH – výrobce hardwaru, VHC – počítače a servery, VHP – periférie, VHS – síťové komponenty, VHT – infrastruktura pro telekomunikace

**Obchod:** D – distributor, DE – dealer, DP – prodej koncovým uživatelům  
**Služby:** SL – poskytovatel služeb, SI – systémová integrace, I – implementace, O – outsourcing, PS – provozní služby

(hosting), PU – podpora a údržba, SE – servis, PO – poradenství, SK – školení, ISP – poskytovatel internetu, ASP – poskytovatel aplikačních služeb, ZD – zpracování dat, NS – návrh a realizace sítí

**Telekomunikace:** T – telekomunikační operátor, TP – služby v pevných sítích, TM – služby v mobilních sítích, TB – služby v bezdrátových sítích

# ČESKÝ TRH / CZECH MARKET

Zaměstnanci Employees		Další údaje 2006 / Additional Data 2006 (mil. Kč)			Konsolid. údaje	Auditované výdaje	Hlavní produkty	Hlavní zákazníci
2005	2006	Aktiva Asset	Vlastní jmění Owner's Equite	Hosp. výsl. Profit Before Tax	Consolidated Data	Audit	Main Products	Main Customers
360	330	1 087,0	427,0		x	✓	LCD TV a monitory, PDP TV, PC	
126	200	1 767,0	398,0	96,0	x	✓		
585	681	3 998,0	3 087,0	1 247,0	x	x	Tennet, Foris, pevný a bezdrátový přístup	MTS, MGTS, Callax
525	600				x	✓		DHL, Telefonica O2 Czech Republic, ČEZ
144	152	1 050,0	374,6	91,4	x	x <sup>2</sup>		
							směrovače, switche, software pro správu sítí	Jan Becher, Maersk logistics, Scania
192	184	1 803,0	1 071,0	618,0	x	x	SAP Business Suite, SAP Business One, SAP All-in-One	Ministerstvo zemědělství, ČSSZ, Město Plzeň
32	90 <sup>4</sup>	807,4	130,9	105,1		x	notebooky, počítače, servery	
691	779	927,0	251,0	99,0	x	x	outsourcing a servisní služby, řešení infrastruktury	Telefonica O2 Czech Republic, VZP
65	75	949,1	180,5	55,9	x	✓	technologie a služby pro internetové sítě, ITC řešení	Telekomunikační operátoři v ČR
39	35	87,0	-13,0	3,4	x	✓		
84	84	702,2	202,3	22,1	x	x	fotoaparáty, zdravotnické přístroje, mikroskopy	
37	32				✓	✓	IBM, Sun, Symantec, Eizo, EMC	
90	100					✓	Ovislink, Genius, BenQ, Hal3000, netX	
1160	1170	2 990,0		381,4	✓	✓		ČD, GTS Novera, Ministerstvo vnitra
88	93	271,0	123,0	56,0	x	x	Barbone, Gigabyte, Transcend, Biostar, Foxconn	
340	381	592,0	264,0	44,4	✓	x	sys. integrace, vývoj aplikací, IS	veřejný i soukromý sektor, zdravotnictví
72	74	339,0	41,0	-22,3	x	✓	Canon, Genius, HP	
	116	356,0	107,0				SAP, HP, Microsoft, Vmware, Citrix, Cognos	
51	50	196,0	34,0	2,0	x	✓	komponenty, PC, notebooky	Intel, Toshiba, Prestigio
446	528	547,0	183,0	25,0	x	✓	bezpečnostní a řídicí systémy, ICT, sys. integrace	Telefonica O2 Czech Republic, Metrostav, IBM
761	748	563,8	155,7	42,8	x	✓	sys. integrace, outsourcing, komplexní IS	SCP, Ministerstvo vnitra, T-Mobile CZ
62	116	105,0	23,0	3,0	✓	x	150 000 druhů zboží ve specializovaných e-shopech	
52	53				✓	✓	PC komponenty, počítače, spotřební elektronika	
880	923	695,0	380,0	140,0	✓	x	vývoj softwaru, ICT konzultace, provoz a servis IS	Česká spořitelna, KB, Česká pojišťovna
42	48	259,0	72,0	23,0	x	✓	Nokia, Sony Ericsson, TomTom	
101	105	663,0	175,0	52,0	x	✓	přenosová a spojovací technika, SoftSwitch	Telefonica O2 Czech Republic, ČEZnet, Radiokomunikace
435	669	423,0	189,0	103,0	✓		IP telefonie, IP kontaktní centra, IT outsourcing	RWE Energy Customer Services CZ, Olympus C&S
45	53	433,6	163,5	71,1	x	✓	sys. podpora, ISOpack, HW IBM	
35	38	341,7	159,1		x	✓	Sun Microsystems, Check Point, Citrix	
58	98				x	x		
49	50	360,0	48,0	4,5	x	✓		
	58		14,6		✓	✓		
309	400	260,0	120,0		✓		Master Data Management, BI, data warehousing	Česká pojišťovna, HVB Bank Czech Republic, Vodafone CZ
176	187	504,6	50,0	62,3	x	✓	komunikační infrastruktura, VoIP, bezpečnost	Ministerstvo práce a sociálních věcí, Česká pojišťovna, DHL
370	330	483,0	251,9	8,4	x	✓	SAP, Oracle, EMC	ČEZ Data, Telefonica O2 Czech Republic, ČUZK
55	56	110,0	34,0		x	✓	Microsoft, IBM, vývoj SW	Česká spořitelna, Pražská teplárenská, Škoda Auto
193	199	280,2	94,7	21,5	x	✓	SAP IS-U/CCS, EDM, SAP ERP, CRM, BI	E.ON CZ, Jihočeská plynárenská, Teplárna Tábor a Písek
427	772						vývoj aplikací, konzultační služby	Telefonica O2 Czech Republic, Česká spořitelna, RWE CZ
46	43	295,0	105,0	24,0	x	✓	servery, storage, platební terminály a aplikace	Tesco Stores, Sitronics, Globus
57	62	9,3	0,5	0,5	✓	x	prodej přes e-shop, tichý počítač Mironet, servis PC	Čepro, Univerzita Karlova, Fyzikální ústav AV
128	188	388,0	130,0	166,0 <sup>7</sup>	x	✓	AVG Internet Security, AVG Anti-Malware, AVG Anti-Virus	Plzeňský Prazdroj, ČSA, Ministerstvo průmyslu a obchodu
53	67	174,7	69,0	13,4	✓	✓	kompletní portfolio Cisco, HP, Sun, Nortel, Check Point	ČHMÚ, Škoda Auto, Ministerstvo vnitra

## Explanatory

**Ownership structure** – the company's owner: C – Czech owners, CZ – Czech owners plus a foreign equity, ZP – local

branch of a foreign company, ZZ – foreign representation

**SW:** VS – software manufacturer, VSK – client software (OS, office applications, development tools), VSP – enterprise

software (database, business applications, ERP), VSZ – custom-made software  
**HW:** VH – hardware manufacturer, VHC – computers and servers, VHP – peripherals, VHS – network components, VHT –

telco infrastructure  
**Business:** D – distributor, DE – dealer, DP – retail sale

**Services:** SL – service provider, SI – system integration, I – implementation, O –

outsourcing, PS – operational services (hosting), PU – support and maintenance, SE – service, PO – advisory, SK – training and instruction, ISP – internet services provider, ASP – application services pro-

vider, ZD – data processing, NS – network design and realization  
**Telco:** T – telco operator, TP – fixed network operator, TM – mobile network operator, TB – wireless network operator

# COMPUTERWORLD TOP 100

Pořadí / Rank	Název firmy Company	Právní subjekt. Legal Form	Vlastnická struktura Proprietary Structure	Založeno Founded	Kategorie / Category					Obrat / Revenue			
					SW	HW	Obchod Business	Služby Services	Telekom. Telco	2005 (mil. Kč)	2006 (mil. Kč)	2006 (mil. USD)	
45.	ANF Data	s. r. o.	CZK	1992	VS, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK			405,0 <sup>9</sup>	507,0 <sup>9</sup>	24,1
46.	ITS	a. s.	C	1991	VSZ		DP	SL, PS, PU, SE, PO, ISP, ASP, NS			298,4	484,3	23,0
47.	Diskus	s. r. o.	C	1991			D				475,9	482,8	22,9
48.	Altron	a. s.	C	1991			DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO			420,3	453,2	21,5
49.	Comparex CZ	s. r. o.	CZK	1995			D, DP	SI, I, O, PU, SE, PO, SK			410,0	450,0	21,4
50.	Cleverlance Enterprise Sol.	a. s.	C	2000	VSK, VSP, VSZ			SI, I, O, PS, PU, PO, SK, ASP			287,0	437,0	20,8
51.	Kapsch	s. r. o.	ZP	1992			DP	SL, SI, I, O, PU, SE, SK, ZD, NS	TP, TB		430,0		20,4
52.	Gordic	s. r. o.	C	1993	VS, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD			332,0	414,0	19,7
53.	2N Telekomunikace	a. s.	C	1991		VH		SI, PU, SE, SK			370,0	401,0	19,0
54.	Avmedia	a. s.	C	1992			D, DP	SI, O, PU, SE			330,0	382,0	18,1
55.	Infinity	a. s.	CZK	1992	VSK, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ASP, ZD, NS	TP, TM, TB		431,0	374,0	17,8
56.	Soluziona	s. r. o.	ZP	1996	VSP		D, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP			302,0	362,0	17,2
57.	Logos	a. s.	C	1994	VS, VSK, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD	TM		308,1	357,9	17,0
58.	TTC Telekomunikace	s. r. o.	C	1992		VHS, VHT		SL, SI, I, PS, SE, PO, SK, NS			202,0	356,0	16,9
59.	Abakus Distribution	a. s.	C	1991			D	PO, SK			288,0	346,0	16,4
60.	OKsystem	s. r. o.	C	1990	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP			226,0	345,0	16,4
61.	Impromat Int.	s. r. o.	CZK	1990	VSK		D, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK			390,0	342,0	16,2
62.	i4wifi	a. s.	C	2006			D, DE, DP	PO, SK, NS	TB		96,0	327,0	15,5
63.	Milan Škoda-Foto	jiná	C	1991			DP	SL			298,0	315,0	15,0
64.	Xanadu	a. s.	C	1991	VS, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, NS			290,0	292,0	13,9
65.	Oki Systems (Cz. and Slov.)	s. r. o.	CZK	1992		VHP					290,5	287,5	13,7
66.	ISC Communication Czech	a. s.	CZK	2000	VS		D, DP	SL, I, PU, SE, PO, SK			310,0	278,0	13,2
67.	Deltax Systems	a. s.	C	1992	VS, VSK, VSP, VSZ		D	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, NS			163,0	263,0	12,5
68.	Stapro	s. r. o.	C	1990	VS			SL, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD			248,8	260,2	12,4
69.	LCS International	a. s.	C	1990	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS			215,0	235,0	11,2
70.	Profinit	s. r. o.	C	1998	VS, VSP, VSZ		D, DE, DP	SI, I, O, PU, SE, PO, SK			166,0	228,0	10,8
71.	Minerva Česká republika	a. s.	C	1992			D	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP			202,0	220,0	10,5
72.	Orange & Green Solutions	s. r. o.	C	2003	VS, VSP, VSZ	VHC, VHT	DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, ZD, NS	TB		211,0		10,0
73.	Dial Telecom	a. s.	C	1997				SL, SI, PS, PU, SE, PO, ISP, ZD, NS	T, TP, TB		206,7	209,7	10,0
74.	Ycnega technologies	s. r. o.	C	2002	VSZ		D, DE, DP	SL, SI, PS, PU, SE, PO, ISP, NS	TB		131,0	193,0	9,2
75.	Megapixel	s. r. o.	C	2001			DP	PO, SK				189,0	9,0
76.	SkyNet	a. s.		1994			D, DE, DP	SL, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP	T, TP, TB		200,0	181,1	8,6
77.	Amos Software	s. r. o.	C	1993			D, DE, DP	SL, I, PU, PO, SK			151,0	181,0	8,6
78.	CDL System	a. s.	C	1992	VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS			174,0	177,0	8,4
79.	Komix	s. r. o.	C	1992	VS, VSP, VSZ		D	SI, I, O, PU, SE, SK, ASP, ZD			153,3	175,3	8,3
80.	Intercom Systems	a. s.	C	2000			DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK, NS			135,0	173,0	8,2
81.	Pregis	a. s.		1997	VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, PO, SK, ASP, ZD				172,0	8,2
82.	BSC Praha	s. r. o.	C	1990	VS, VSP, VSZ			SL, SI, I, PU, PO			157,0	169,0	8,0
83.	Kinetik	s. r. o.	CZK	1991	VSZ		DE, DP	SL, SI, O, PU, SE, PO, NS			200,5	167,0	7,9
84.	Kodys	s. r. o.	CZK	1991			D, DE	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK, ZD, NS			147,0	162,2	7,7
85.	AG Com	a. s.	C	1992	VS		DP	SL, I, O, PU, SE, PO, NS			135,0	150,0	7,1
86.	Cigler software	a. s.	C	1990	VS, VSP		D, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK			141,0	150,0	7,1
87.	CDC Data	s. r. o.	C	1997			DE	SL, SI, O, PU, SE, ISP, NS			96,0	149,0	7,1
88.	Netproslys	s. r. o.	C	1997	VSP	VHC, VHS, VHT	D, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, NS			163,0	147,0	7,0

## Vysvětlivky

**Vlastnická struktura** – určení vlastníka firmy: C – česká, CZK – česká se zahraničním kapitálem, ZP – pobočka zahra-

niční firmy, ZZ – zahraniční zastoupení  
**SW:** VS – výrobce softwaru, VSK – klientský (OS, kancelářské aplikace, vývojové nástroje), VSP – podnikový (databáze, obchodní aplikace, informační systé-

my), VSZ – programování na zakázku  
**HW:** VH – výrobce hardwaru, VHC – počítače a servery, VHP – periférie, VHS – síťové komponenty, VHT – infrastruktura pro telekomunikace

**Obchod:** D – distributor, DE – dealer, DP – prodej koncovým uživatelům  
**Služby:** SL – poskytovatel služeb, SI – systémová integrace, I – implementace, O – outsourcing, PS – provozní služby

(hosting), PU – podpora a údržba, SE – servis, PO – poradenství, SK – školení, ISP – poskytovatel internetu, ASP – poskytovatel aplikačních služeb, ZD – zpracování dat, NS – návrh a realizace sítí

**Telekomunikace:** T – telekomunikační operátor, TP – služby v pevných sítích, TM – služby v mobilních sítích, TB – služby v bezdrátových sítích



# ČESKÝ TRH / CZECH MARKET

Zaměstnanci Employees		Další údaje 2006 / Additional Data 2006 (mil. Kč)			Konsolid. údaje	Auditované výdaje	Hlavní produkty	Hlavní zákazníci
2005	2006	Aktiva Asset	Vlastní jmění Owner's Equite	Hosp. výsl. Profit Before Tax	Consolidated Data	Audit	Main Products	Main Customers
430	451	105,0	33,0	12,5	✗	✓	e-AVA, e-Archiv, Amis	Siemens, ZP MV ČR, Zaměstnanecká pojišťovna Škoda
49	46	82,3	43,3	17,9	✓	✓	eBDX, Spectrum, Nomis	ČSOB, Tesco, Kooperativa
52	49	124,9	29,2	4,3	✗	✓	CD/DVD, flash paměti, datové pásky	
94	100	237,6	84,4	25,0	✗	✓	energocentrum, Technology Facility Management	ČEZ, skupina PPF, Telefónica O2 Czech Republic
29	33				✗	✓	Enterprise Storage, Enterprise Servers, zálohování	banky, pojišťovny, energetika
212	311	170,4	74,0	70,2	✓	✗	Sm@rtClient, Cleverlance Portal, FrontEnd Server	Komerční banka, Česká pojišťovna, Vodafone
	164	330,0	192,0	22,0	✓	✗	Dell, Nortel, Filenet, Cisco	Vodafone, T-Mobile, Vězeňská služba ČR
107	124	329,0	36,0	49,0	✗	✗	Gordic Ginis, Gordic Win, Eiger	Ministerstvo obrany, pražský Magistrát, Česká spořitelna
116	135	238,0	194,0	68,0	✗	✓	pobočkové ústředny, GSM brány, komunikátory	ICT sektor
98	98	202,0	119,0	39,0	✗	✓	projekční a prezentační technika	
140	124	148,0	83,0		✗	✓	Microsoft, HP	
110	140	149,0	88,0	27,0	✗	✓	SAP, Proxio	ČEZ, RWE, Operátor trhu s elektřinou (OTE)
239	277	146,4	88,8	40,5	✗	✗	DocuLive, Smart Answer, Logos Voting Platform	KB, GE Money Bank, ICT operátoři, Česká pojišťovna
165	161	481,0	234,0	43,0	✗	✓	DTP, IP TouchCall, PCM30U	TTC Marconi, AČR
19	18	125,0	27,0	1,0	✗	✓	Microsoft, Symantec	Impromat – Computer, Computer Hlep, Cesa
115	121	350,0	280,0		✗	✗	IS OKdávky a OKpráce, OKinfo	MPSV
55	57	134,0	39,0	26,0	✓	✓	sys. integrace, digitální multifunkční zařízení, SW řešení	finanční sektor, státní správa a samospráva, průmysl
16	19	60,0	46,0	30,0	✗	✗	Mikrotik, síťové komponenty TP-Link, Wi-Fi	400 lokálních WISP providerů pro ČR
95	97	69,0	35,0	0,5	✗	✗	digit. fotoaparáty, dalekohledy, fotoslužby	Nikon, Canon, Olympus
83	75	68,0	11,6		✓	✓	AutoCAD, Autodesk Inventor, iProject	Letiště Praha, ZVVZ
13	13	34,3	11,5	1,7	✗	✓	tiskárny, multifunkční zařízení, faxy	Tipsport, České dráhy, Česká pošta
50	50	55,0	29,0		✗	✗	telefonní ústředny, mobilní telefony	
79	140	175,0	80,0	30,0	✗	✗	People@Work, B2B4C, e-Synergy	Telefónica O2 Czech Republic, Ministerstvo spravedlnosti
200	213	228,6	99,6	15,2	✗	✗	IS StaproAkdord, MIS StaproAkdord, konzultační služby	Všeobecná fakultní nemocnice v Praze, nemocnice Znojmo
200	200	83,5	50,3	20,2	✗	✗	Helios Green, Helios Orange, Helios Red	Autocentrum Pardubice, SV Agency, Zoo Dvůr Králové
50	55	96,0	32,0	11,0		✓	Oracle EMC, Informatica, Central Airport Operation Database	Česká pošta, Česká spořitelna, Letiště Praha
95	100	105,0	37,5		✓	✗	QAD (MFG/Pro), Preactor – APS, Hamilton (SFA)	Madeta Group, Johnson Controls, United Bakeries
	67			8,0	✓	✗	Lenovo, IBM, OG serverBox	
60	50			26,0		✓	data, hlas, internet	ING Investment Management, Zentiva, France Telecom
21	26	37,0	5,0	2,0	✗	✗		
	20					✗	digitální fotoaparáty a videokamery, příslušenství, služby	profesionální a amatérští fotografové
78	69	91,9	64,1	2,2	✗	✗	UTM Fortigate, projekty síťové infrastruktury	ECM, Kabelová televize CZ
8	6	60,0	21,0	2,0	✗	✓	Adobe, Wacom, FileMaker	Vltava-Labe-Press, Ministerstvo vnitra, Mondri Business Paper
101	96	76,0	16,0	5,6	✗	✓	serverová řešení, komunikace-bezpečnost, IS Navision	Globus ČR, Hennlich Industrietechnik, Linde Material Handling
105	119	66,8	40,8	15,0	✗	✗	sys. integrace	Siemens, IBM, Kooperativa
14	16	165,0	39,0	12,0	✗	✓	Cisco, návrh a design sítí, řešení optických sítí	Cesnet, Ministerstvo průmyslu a obchodu
	99	196,0	156,0	18,0	✗	✗	IS na bázi SAPu, systém pro správu dokumentů na bázi ELO	Preciosa, Desko
128	125	83,0	41,0	2,0	✗	✓	Gemini, Star, JD Edwards EnterpriseOne – ERP systém	Alfa-Bank, GE Money, Metrostav
29	31	55,5	1,0	-0,1	✗	✗	Apple, HP, LG	Letiště Praha, Česká televize, ČEZ
30	31	81,7	66,4		✗	✓	Accellos WMS, mobilní terminály, tiskárny karet	Česká pošta, RWE, DHL Express (Czech Republic)
52	54	61,0	15,0		✗	✓		
60	60				✓	✗	Money, Microsoft Dynamics NAV, pokladní systémy	Česká pošta, Správa městské policie Praha, Apatyka servis
23	38				✗	✗	Fujitsu Siemens, Computers, Kyocera, Citrix	
42	45				✗	✓	sítě, pasivní část komunikačních infrastruktur, bezpečnost	Čepro, Vysoké učení technické v Brně, Skanska

## Explanatory

**Ownership structure** – the company's owner: C – Czech owners, CZ – Czech owners plus a foreign equity, ZP – local

branch of a foreign company, ZZ – foreign representation

**SW:** VS – software manufacturer, VSK – client software (OS, office applications, development tools), VSP – enterprise

software (database, business applications, ERP), VSZ – custom-made software  
**HW:** VH – hardware manufacturer, VHC – computers and servers, VHP – peripherals, VHS – network components, VHT –

telco infrastructure  
**Business:** D – distributor, DE – dealer, DP – retail sale  
**Services:** SL – service provider, SI – system integration, I – implementation, O –

outsourcing, PS – operational services (hosting), PU – support and maintenance, SE – service, PO – advisory, SK – training and instruction, ISP – internet services provider, ASP – application services pro-

vider, ZD – data processing, NS – network design and realization  
**Telco:** T – telco operator, TP – fixed network operator, TM – mobile network operator, TB – wireless network operator

# COMPUTERWORLD TOP 100

Pořadí / Rank	Název firmy Company	Právní subjekt. Legal Form	Vlastnická struktura Proprietary Structure	Založeno Founded	Kategorie / Category					Obrat / Revenue			
					SW	HW	Obchod Business	Služby Services	Telekom. Telco	2005 (mil. Kč)	2006 (mil. Kč)	2006 (mil. USD)	
89.	Trask Solutions	s. r. o.	C	1994	VS, VSP, VSZ		D, DE	SL, SI, I, O, PS, PU, PO, SK, ASP			99,7	144,5	6,9
90.	Sloane Park Property Trust	a. s.	CZK	1998			D	SL, O, PS, PU, SE, ISP, NS	T, TP, TB		100,1	142,8	6,8
91.	Janus	s. r. o.	C	1992	VS, VSP, VSZ	VH	D	SL, I, O, PU, SE, PO, SK			101,0	140,0	6,7
92.	Datasy	s. r. o.	C	1994	VS, VSK, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ZD	TP, TM, TB		95,0	137,0	6,5
93.	OR-CZ	s. r. o.	CZK	1993	VS, VSP		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, NS			87,0	133,0	6,3
94.	Aquasoft	s. r. o.	C	1996	VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD			118,3	127,8	6,1
95.	Dagis	a. s.	C	2001	VSZ		DP	I, O, PU, SE, PO, SK, ZD			83,8	121,1	5,8
96.	K2 atmitec	s. r. o.	C	1991	VSP		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, NS			107,0	121,0	5,7
97.	Empire	s. r. o.	C	1994	VS, VSK, VSP, VSZ		DE	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ASP			118,9	120,1	5,7
98.	Armor	s. r. o.	ZP	1997			D	PO			103,0	119,0	5,7
99.	KCT Data	s. r. o.	C	1999	VSP, VSZ		D, DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK			97,6	114,3	5,4
100.	Vema	a. s.	C	1990	VSP		D, DP	SI, I, PU, SE, PO, SK, ASP, NS			116,0	114,0	5,4

## OSTATNÍ / OTHER COMPANIES

101.	Software602	a. s.	C	1991	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DP	PU, SK			121,3	112,4	5,3
102.	ABI	s. r. o.	C	1992		VHC	D, DE, DP				98,0	111,0	5,3
103.	Tesco SW	a. s.	C	1991	VS, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD			90,0	111,0	5,3
104.	Eset software	s. r. o.	ZP	2002	VS		D, DP	PU, SE, PO, SK			80,0	110,0	5,2
105.	Gesto Communications	s. r. o.	C	1998			D, DE, DP	SI, I, O, PU, SE, NS			101,0	110,0	5,2
106.	Abra Software	a. s.	C	1991	VS, VSP, VSZ		D, DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK, ZD			94,9	101,4	4,8
107.	Elanor	s. r. o.	C	1991	VS, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD			65,0	101,0	4,8
108.	ZyXel Communications Czech	s. r. o.	ZP	2004		VHS, VHT		SE, PO, SK, NS			47,0	100,0	4,8
109.	Gist	s. r. o.	C	1994	VS, VSP, VSZ		DP	SL, I, O, PU, SE, PO, SK, ZD			75,0	90,0	4,3
110.	Joyce ČR	s. r. o.	C	1996			D	SI, I, PU, SE, PO, SK	TP		82,0	90,0	4,3
111.	Zoner software	s. r. o.	C	1993			DP	SL, PS, PU, SK			82,0	87,9	4,2
112.	T-Soft	s. r. o.	C	1991	VS, VSK, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS			127,6	87,6	4,2
113.	U&Sluno	a. s.	C	1991	VS, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK			83,2	84,6	4,0
114.	Auroton Computer	s. r. o.	C	1991	VS, VSP	VH	DE, DP	SL, SI, I, O, SE, PO, SK, NS			91,9	84,2	4,0
115.	Et netera	a. s.	C	1997	VS, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ZD			64,5	81,8	3,9
116.	CCA Group	a. s.	C	1991	VS, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, SK, NS			104,9	80,4	3,8
117.	HSI	s. r. o.	C	1992	VS, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK, ASP			57,0	80,0	3,8
118.	Aimtec	a. s.	C	1996	VSP			SL, SI, I, PU, SE, PO			55,0	78,0	3,7
119.	J.K.R.	s. r. o.	C	1991	VS, VSP		D, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ZD			59,0	75,0	3,6
120.	Bdum Corporation	a. s.	C	1991	VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ZD, NS			55,0	74,0	3,5
121.	T-Mapy	s. r. o.	CZK	1992	VS, VSK, VSP, VSZ		D, DE, DP	SL, SI, I, O, PO, SK, ASP, ZD			61,6	73,5	3,5
122.	LLP Prague	s. r. o.	CZK	1992	VS, VSP		D, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ASP			62,4	70,8	3,4
123.	Merit Group	a. s.	C	1996	VSZ	VHC, VHP, VHS, VHT	DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, NS	TB		70,3	70,2	3,3
124.	Per4mance	s. r. o.	C	1995	VS, VSP, VSZ		DP	SL, I, PU, SE, PO, SK, NS			72,0	64,0	3,0
125.	D3Soft.cz	s. r. o.	C	2002	VS, VSK, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD			52,0	60,0	2,9
126.	Epicor Software Czech	s. r. o.	ZP	1992	VSP		D	SL, I, PU, SE, PO, SK				57,5	2,7
127.	IT Systems	a. s.	C	1997	VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, PO, SK			43,4	56,4	2,7
128.	IBA Group	a. s.	CZK	2005	VSZ			SL, SI, I, O, PS, PU, PO, ASP, ZD			56,3	55,8	2,7
129.	AEC	s. r. o.	C	1991	VS		D, DE, DP	SL, I, O, PU, PO, SK			51,0	54,0	2,6

### Vysvětlivky

**Vlastnická struktura** – určení vlastníka firmy: C – česká, CZK – česká se zahraničním kapitálem, ZP – pobočka zahra-

niční firmy, ZZ – zahraniční zastoupení  
**SW:** VS – výrobce softwaru, VSK – klientský (OS, kancelářské aplikace, vývojové nástroje), VSP – podnikový (databáze, obchodní aplikace, informační systé-

my), VSZ – programování na zakázku  
**HW:** VH – výrobce hardwaru, VHC – počítače a servery, VHP – periférie, VHS – síťové komponenty, VHT – infrastruktura pro telekomunikace

**Obchod:** D – distributor, DE – dealer, DP – prodej koncovým uživatelům  
**Služby:** SL – poskytovatel služeb, SI – systémová integrace, I – implementace, O – outsourcing, PS – provozní služby

(hosting), PU – podpora a údržba, SE – servis, PO – poradenství, SK – školení, ISP – poskytovatel internetu, ASP – poskytovatel aplikačních služeb, ZD – zpracování dat, NS – návrh a realizace sítí

**Telekomunikace:** T – telekomunikační operátor, TP – služby v pevných sítích, TM – služby v mobilních sítích, TB – služby v bezdrátových sítích

# ČESKÝ TRH / CZECH MARKET

Zaměstnanci Employees		Další údaje 2006 / Additional Data 2006 (mil. Kč)			Konsolid. údaje	Auditované výdaje	Hlavní produkty	Hlavní zákazníci
2005	2006	Aktiva Asset	Vlastní jmění Owner's Equite	Hosp. výsl. Profit Before Tax	Consolidated Data	Audit	Main Products	Main Customers
97	128	110,7	65,6	24,8	✓	✓	Identity Management, integrace, monitoring	ČSOB, Česká spořitelna, GE Money
16	21	490,0	135,0		✓	✓	IP/GE, DWDM, vlákna	Radiokomunikace, GTS Novera, T-Systém Pragonet
23	21				✗	✗	Kyocera, velkoformátové tiskárny, tisková řešení	Allianz, ČSOB, OBI
43	55	51,0	29,0	27,0	✗	✗	Unified Messaging System, Help.i	Ministerstvo financí, Telefónica O2 Czech Republic, ČSOB
83	87	56,0	30,0		✓	✓	ERP OR-System, PACS Marie	Agrostroj Pelhřimov, Šroubárna Turnov, TOS Znojmo
104	108	44,3	26,7	7,6	✗	✓	zakázkový vývoj aplikací BI, ERP, MS Dynamics AX	GŘC, MZe, CSIA
22	25	31,6	8,6	7,6	✓	✓	Autodesk, Cimatron	
79	73	61,0	18,0	10,0	✗	✗	K2 Business, K2 Professional, K2 Enterprise	Lybar, Koh-I-Noor Hardthmuth, Linet
103	122		51,9	-7,7	✓	✗	Empire Middleware 24 x 7 Empire Capitol, Empire BI	ČSOB, Patria Finance, Telefónica O2 Czech Republic
17	17				✓	✓	inkoustové a tonerové kazety, barvicí pásy	
55	58	73,2	57,1		✗	✓	poradenská a zprostředkovatelská činnost, poskytování SW	SAP ČR
			2,2		✓	✓	HR Vema, Ekos	Ministerstvo financí, ČSOB, VZP
92	96	74,3	34,0	3,4	✓	✗	602XML, 602LAN Suite/Mail602, 602Office, 602Print2PDF	MVČR, GŘC, ČSSZ, MPSV, MPO, Česká pošta
19	21	72,0	59,0	3,0	✗	✗	Eusso, záložní zdroje Powercom, LCD monitory AMW	
109	125				✗	✓	FaMa+, Korund+, Monit	Česká národní banka, Všeobecná fakultní nemocnice v Praze
					✗	✗	Eset Nod32 Antivirus, Eset Smart Security	Seznam.cz, Stahuj.cz, Centrum.cz
16	18						videokonference, mikrovlnné datové spoje, bezpečnost	Radiokomunikace, Telefónica O2 Czech Republic, ČEZnet
90	87	41,9	14,8	3,7	✓	✓	podnikové informační systémy Abra	Active 24, Hypoteční banka, ČSAD Ostrava, Sony Czech
75	85	67,0	25,0	4,0	✗	✓	Elanor Global, mzdový a personální outsourcing	Kimberly-Clark, Daikin Industries Czech Republic, Slovnaft
8	9				✓	✓	xDSL (DSLAM, CPE), bezpečnost ( ZyWall UTM), switche	Telefónica O2 Czech Republic, GTS Novera, ČD Telematika
77	75	155,0	121,0	14,0	✗	✓	Gist Controlling, Gist Navigátor, Adis	Behr Czech Mnichovo Hradiště, Ministerstvo financí
17	23				✗	✗	VoIP, ADSL, Wi-Fi produkty značek Well a Asus	eD' system, AT Computers, Telefónica O2 Czech Republic
46	53	88,2	21,7	5,8	✗	✗	Zoner Photo Studio 9, Czechia.com, inShop	Škoda Auto, VeriSign, Stormware
58	59	51,7	20,1	0,4	✗	✓	Terex, Emoff, Cryptosafe	státní správa
57	59	75,0	58,9	9,9	✓	✗	Obis, G.O.L.D., Retek	Ahold, Tesco, Coop Jednota Slovensko, DLC Napajedla
15	15	40,2	8,1	4,8	✓	✓	počítače a příslušenství, terminály, servery	Ministerstvo vnitra, Ministerstvo práce a sociálních věcí
51	66			11,2	✗	✗	jnetPublish, PayCenter, E-shop	Annonce, Ahold, Telefónica O2 Czech Republic
72	62	60,1	42,5	-3,7	✗	✗		Ministerstvo spravedlnosti, České aerolinie, Škoda
43	44	67,0	45,0	5,0	✗	✓	AMI – Aktiva Majetek Informace, GIS, aplikační sw	Telefónica O2 Czech Republic, Pražská energetika, Chemopetrol
42	55				✓	✓	SappyCar, DCI+ , Axway TradeSync Integration Manager	Intertell, Denso, Pivovary Staropramen
59	65	20,0	7,5	4,6	✗	✓	Byznys Win	Ravak, Central group, Vltava-Labe-press
51	45				✓	✗	ERP Diamac	Ammann Czech Republic, Silon Planá nad Lužnicí, RD Rýmařov
57	63	43,1	25,1	7,9	✗	✗	T-Wist, T-MapServer, GISel	Praha, Brno, Centrum pro regionální rozvoj ČR
32	35	43,1	13,6	1,2	✗		SunSystems, Pivotal, Axpata, time@work	UPC, AIG, AirBP
36	44	48,1	11,8	0,8	✗	✓		státní správa a samospráva, univerzity, Armáda ČR
16	16				✗	✗	SOS, Quest Software, Oracle	Záchranná služba Jihočeského kraje, KB, T-Mobile CZ
30	35			70,0	✗	✗	CRM Leonardo, vývoj na míru, providing	ABB, RWE Customer Services CZ, Řempe Holoubek
	25				✗	✗	Epicor iScala, Epicor Vantage	Olma, Elektrizace železnic, GCE
43	45	30,5	22,6	3,1	✗	✗	Microsoft Dynamics Axapta, iProcure, Oracle produkty	Telefónica O2 Czech Republic, Nowaco Czech Republic, Otis
30	43	71,9	10,3	0,5	✓	✗	vývoj, údržba a podpora softwaru	IBM, T-Systems, Nord/LB banka
42	38	43,0	5,0	5,0	✓	✓	TrustPort Internet Gateway, WebFilter, Workstation	Česká spořitelna, Ministerstvo zemědělství

## Explanatory

**Ownership structure** – the company's owner: C – Czech owners, CZ – Czech owners plus a foreign equity, ZP – local

branch of a foreign company, ZZ – foreign representation

**SW:** VS – software manufacturer, VSK – client software (OS, office applications, development tools), VSP – enterprise

software (database, business applications, ERP), VSZ – custom-made software  
**HW:** VH – hardware manufacturer, VHC – computers and servers, VHP – peripherals, VHS – network components, VHT –

telco infrastructure  
**Business:** D – distributor, DE – dealer, DP – retail sale  
**Services:** SL – service provider, SI – system integration, I – implementation, O –

outsourcing, PS – operational services (hosting), PU – support and maintenance, SE – service, PO – advisory, SK – training and instruction, ISP – internet services provider, ASP – application services pro-

vider, ZD – data processing, NS – network design and realization  
**Telco:** T – telco operator, TP – fixed network operator, TM – mobile network operator, TB – wireless network operator

# COMPUTERWORLD TOP 100

Pořadí / Rank	Název firmy Company	Právní subjekt. Legal Form	Vlastnická struktura Proprietary Structure	Založeno Founded	Kategorie / Category					Obrat / Revenue			
					SW	HW	Obchod Business	Služby Services	Telekom. Telco	2005 (mil. Kč)	2006 (mil. Kč)	2006 (mil. USD)	
130.	DC Concept <sup>9</sup>	a. s.	C	2000	VS						44,0	54,0	2,6
131.	Ortex	s. r. o.	C	1990	VSP		DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, ZD			52,5	48,7	2,3
132.	NC Computers	s. r. o.	C	1997		VHC	DE, DP	SE			50,8	48,5	2,3
133.	Point.X	s. r. o.	C	1991	VS		D	SL, SI, I, PU, SE			30,1	42,0	2,0
134.	StringData	s. r. o.	C	1993	VS, VSK, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PU, PO, ASP			26,3	36,6	1,7
135.	Rekonix	s. r. o.	C	1990	VS, VSK, VSP, VSZ	VH, VHC	DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ASP, ZD, NS			32,0	33,0	1,6
136.	ÚVT	s. r. o.	C	1998		VHC	DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, SK, ISP, NS			31,0	32,0	1,5
137.	Control	s. r. o.	C	1994	VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, PU, SE, PO, SK, NS			21,0	31,0	1,5
138.	Altus Development	s. r. o.	C	1995	VSP			I			21,0	26,0	1,2
139.	TD-IS	s. r. o.	C	2000	VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PU, PO, SK			24,6	24,8	1,2
140.	Kaktus Software	s. r. o.	C	1997	VS, VSK, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, SE, PO, ASP, ZD			13,7	24,6	1,2
141.	Navisys	s. r. o.	C	1997	VS, VSP			SL, SI, I, O, PO, SK				23,9	1,1
142.	EG-Expert	s. r. o.	C	1997	VS, VSP, VSZ		DE, DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, ZD			21,1	22,6	1,1
143.	Crux information technology	s. r. o.	C	2004	VS, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PS, PU, PO, SK, ASP			14,5	21,2	1,0
144.	Zoom International	s. r. o.	C	1999	VS						17,9	18,8	0,9
145.	KS-program	s. r. o.	C	1991	VS, VSP		D, DP	SI, I, O, PU, PO, SK, ASP			14,9	18,2	0,9
146.	ITeuro	a. s.	C	2000			D, DP	SL, SI, I, PU, PO, SK			18,5	18,0	0,9
147.	Abonus CZ	s. r. o.	CZK	1995	VS, VSK, VSP, VSZ		DP	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK, NS			1,8	9,6	0,5
148.	Karel Křišťoufek	fyz. os.	C	2000		VHC	D, DE, DP	I, O, PU, SE, PO, NS			5,0	7,0	0,3
149.	Memos Software	s. r. o.	C	2003	VS, VSP, VSZ			SL, SI, I, O, ASP, ZD			2,6	6,6	0,3
150.	PC Trade	s. r. o.	C	1994			DP	SL, SI, O, SE, PO, NS	TP			6,0	0,3
151.	Compekon	s. r. o.	C	1992	VS, VSP, VSZ		D	SL, SI, I, O, PU, SE, PO, SK			5,9	4,7	0,2
152.	BT Praha	s. r. o.	C	1993	VS, VSZ		D, DP	SL, I, PU, SE, PO, ZD			5,5	4,5	0,2
153.	Circon Circle Consulting	s. r. o.	ZZ	2004	VSP, VSZ		D, DP	SL, SI, I, PU, SE, SK			1,4	2,6	0,1
154.	Forelive	s. r. o.	C	2006				PO, NS				0,6	0,0

Přepočítávací koeficient / Exchange Rate CZK / USD: 21,05

## Poznámky

<sup>1</sup> Výsledky za rok 2006 jsou konsolidované za celou skupinu BGS Levi.

<sup>2</sup> Audit - 2005 ano, 2006 ne

<sup>3</sup> Odhady IDG

<sup>4</sup> 33 FSC + 57 FSC ITPS

<sup>5</sup> Tržby za zboží

<sup>6</sup> Účetní rok 2006 trval jen 9 měsíců.

<sup>7</sup> Hospodářský rok měl jen 11 měsíců.

<sup>8</sup> Obchodní rok do 30. 9.

<sup>9</sup> Pro rok 2006 se jedná o předběžné neauditované výsledky.

## Vysvětlivky

**Vlastnická struktura** – určení vlastníka firmy: C – česká, CZK – česká se zahraničním kapitálem, ZP – pobočka zahra-

niční firmy, ZZ – zahraniční zastoupení  
**SW:** VS – výrobce softwaru, VSK – klientský (OS, kancelářské aplikace, vývojové nástroje), VSP – podnikový (databáze, obchodní aplikace, informační systé-

my), VSZ – programování na zakázku  
**HW:** VH – výrobce hardwaru, VHC – počítače a servery, VHP – periférie, VHS – síťové komponenty, VHT – infrastruktura pro telekomunikace

**Obchod:** D – distributor, DE – dealer, DP – prodej koncovým uživatelům  
**Služby:** SL – poskytovatel služeb, SI – systémová integrace, I – implementace, O – outsourcing, PS – provozní služby

(hosting), PU – podpora a údržba, SE – servis, PO – poradenství, SK – školení, ISP – poskytovatel internetu, ASP – poskytovatel aplikačních služeb, ZD – zpracování dat, NS – návrh a realizace sítí

**Telekomunikace:** T – telekomunikační operátor, TP – služby v pevných sítích, TM – služby v mobilních sítích, TB – služby v bezdrátových sítích

# ČESKÝ TRH / CZECH MARKET

Zaměstnanci Employees		Další údaje 2006 / Additional Data 2006 (mil. Kč)			Konsolid. údaje	Auditované výdaje	Hlavní produkty	Hlavní zákazníci
2005	2006	Aktiva Asset	Vlastní jmění Owner's Equite	Hosp. výsl. Profit Before Tax	Consolidated Data	Audit	Main Products	Main Customers
16	16	39,0	30,0	8,0	✓	✓	QI – elastický informační systém	Xaverov, SV metal, Foma Bohemia
76	72	56,3	20,2	1,8	✗	✓	Orsoft, BI, Microsoft Dynamics CRM	JIP Papírny Větrník, Pekárny a cukrárny Náchod
5	6	7,3	2,0	0,03	✗	✗	prodej výpočetní techniky	ČVUT, Policejní prezidium, Státní oblastní archiv
10	9	22,3	18,5	2,9	✓	✓	mobilní terminály PsionTeklogix	Škoda Auto, Cargo, Cizinecká policie ČR
24	39	16,4	6,9	4,0	✗	✗	SyDesk, Minotauros, Metodika	GE Money Bank, Česká spořitelna, PPF banka
12	12				✓	✗	JollySAN, JollyNAS, Stadrin	
20	19				✓	✗	Linux cluster, diskové pole, virtualizace OS Win. a Linux	Puro-Klima, Botanická zahrada Praha, Ewing Public Relations
18	23	17,0	6,0	5,0	✗	✗	ERP system Dialog 3000S	Gumárny Zubří, NC Line, Romotop
25	30	15,0	8,0	7,0	✓	✓	Altus Vario, Altus Portal	
19	18	14,0	7,4	2,2	✗	✗	EasyArchiv, Agile, Tivoli	Škoda holding, OEZ, Rubena
20	25	10,4		6,4	✗	✗	vývoj softwaru na zakázku	
							Biz4Logistics, Biz4Warehousing, Biz4Elements	Modřanská potrubní, Manutan, Building Plastics
34	36	9,2	3,9		✗	✗	Microsoft Dynamics, eSada, Pohoda	ČEPS, Pražská teplárenská, Dalkia
14	18	7,0	4,6	2,5	✗	✗	ServiceBase, C&CMS, consulting and outsourcing	Plzeňské městské DP, Slovak Telekom, Vodafone CZ
16	18	11,0	2,8	2,6	✗	✗	Zoom CallRec, Zoom VoiceBox, Zoom ScoreCard	DHL, Homecredit, Česká pojišťovna
17	20	7,8	0,1	5,3		✓	KS mzdy Profi, KS mzdy Easy, KS personalistika	ŽDB, Bohumín, Žďas Žďár nad Sázavou, Raiffeisenbank
23	23	18,0	13,4	1,4	✗	✓	Infor ERP SytleLine, řešení (APS, BI a BPM)	Česká zbrojovka, Grund, Isan Radiátory
2	4	2,0	0,2	0,02	✗	✗	CRM, ECM, vývoj SW na zakázku	Opavia -LU, droxi, Ernst & Young Tax & Transactions
					✗	✗	počítačové sestavy, notebooky, servis	městské úřady, firmy, domácnosti
		1,2	0,5		✓	✗	eWay-CRM	Peugeot, Scania Finance, Orco Property
	4	6,0		0,3	✗	✗		
23	23	7,9	3,3	0,8	✓	✓	IS Compekon, CRM Compekon, Pixam	ČSOB, ÚAMK, Hradecká lesní a dřevařská společnost
6	6	1,8	1,1	1,2	✗	✗	OCR a ICR systémy, servis HW	Sodexo Pass, Komerční banka, Česká spořitelna
29	35	3,9	2,2	1,6	✗	✗	Microsoft Dynamics AX	Datart International, Allcom, Haas+Sohn
	2	0,8	0,2	0,2	✓			Blue4.cz, Faster

## Notes

<sup>1</sup> Results for 2006 are consolidated for whole BGS Levi Group

<sup>2</sup> Audit - 2005 yes, 2006 no

<sup>3</sup> IDG estimation

<sup>4</sup> 33 FSC + 57 FSC ITPS

<sup>5</sup> Turnover of goods

<sup>6</sup> Financial year 2006 lasted only 9 months

<sup>7</sup> Business year had only 11 months.

<sup>8</sup> Business year till 30. 9.

<sup>9</sup> Preliminary non-audited results for year 2006.

## Explanatory

**Ownership structure** – the company's owner: C – Czech owners, CZ – Czech owners plus a foreign equity, ZP – local

branch of a foreign company, ZZ – foreign representation

**SW:** VS – software manufacturer, VSK – client software (OS, office applications, development tools), VSP – enterprise

software (database, business applications, ERP), VSZ – custom-made software  
**HW:** VH – hardware manufacturer, VHC – computers and servers, VHP – peripherals, VHS – network components, VHT –

telco infrastructure  
**Business:** D – distributor, DE – dealer, DP – retail sale  
**Services:** SL – service provider, SI – system integration, I – implementation, O –

outsourcing, PS – operational services (hosting), PU – support and maintenance, SE – service, PO – advisory, SK – training and instruction, ISP – internet services provider, ASP – application services pro-

vider, ZD – data processing, NS – network design and realization  
**Telco:** T – telco operator, TP – fixed network operator, TM – mobile network operator, TB – wireless network operator

# HLAVNÍ TELEKOMUNIKAČNÍ OPERÁTOŘI – ČESKÝ TRH

Pořadí / Rank	Název firmy / Company	Právní subjekt. / Legal Form	Vlastnická struktura / Proprietary Structure	Založeno / Founded	Kategorie / Category					Obrat / Revenue		
					SW	HW	Obchod Business	Služby Services	Telekom. Telco	2005 (mil. Kč)	2006 (mil. Kč)	2006 (mil. USD)
1.	Telefónica O2 Czech Republic	a. s.	CZK	1991			D, DE, DP	SL, SI, I, O, PS, PO, ISP, ZD, NS	T, TP, TM, TB	61 040	61 311	2 913
2.	T-Mobile Czech Republic	a. s.	CZK	1996					T	27 916	29 548	1 404

Poznámka / Note: Vodafone CZ nezveřejňuje dílčí finanční výsledky pro ČR. / Vodafone CZ does not share partial financial results for Czech Republic.

## COMPUTERWORLD TOP 100 • ABECEDNĚ / ALPHABETICAL SUMMARY

Název firmy / Company	WWW	Pořadí / Rank	Název firmy / Company	WWW	Pořadí / Rank
100Mega Distribution	www.100mega.cz	15.	Control	www.control.cz	137.
2N Telekomunikace	www.2n.cz	53.	Crux information technology	www.cruxit.com	143.
Abacus Computer	www.abacus.cz	25.	Czech Computer	www.czechcomputer.cz	32.
Abakus Distribution	www.abakus.cz	59.	ČD-Telematika	www.cdt.cz	16.
ABI	www.abi.cz	102.	D3Soft.cz	www.d3soft.cz	125.
Abonus CZ	www.abonus.com	147.	Dagis	www.dagis.cz	95.
Abra Software	www.abra.eu	106.	Datasys	www.datasys.cz	92.
Actebis Computer	www.actebis.cz	12.	DC Concept	www.dconcept.cz	130.
Adastra	www.adastra.cz	35.	Deltax Systems	www.deltax.cz	67.
AEC	www.aec.cz	129.	Dial Telecom	www.dialtelecom.cz	73.
AG Com	www.agcom.cz	85.	Digi Trade	www.digi-trade.cz	38.
Agora plus	www.agora.cz	27.	Diskus	www.diskus.cz	47.
Aimtec	www.aimtec.cz	118.	E.ON IS Czech Republic	www.eon-is.cz	39.
Altron	www.altron.cz	48.	EG-Expert	www.egexpert.cz	142.
Altus Development	www.altus.cz	138.	Elanor	www.elanor.cz	107.
Amos Software	www.amsoft.cz	77.	Empire	www.empire.cz	97.
Anect	www.anect.com	36.	Epicor Software Czech	www.epicor.com	126.
ANF Data	www.anfdata.cz	45.	Ericsson	www.ericsson.cz	11.
Aquasoft	www.aquasoft.eu	94.	Eset software	www.eset.cz	104.
Armor	www.armor.cz	98.	Et netera	www.etnetera.cz	115.
Asbis CZ	www.asbis.cz	21.	FIC CZ	www.fic.cz	2.
Asseco Czech Republic	www.asseco.cz	23.	Forelive	www.forelive.cz	154.
Auroton Computer	www.auroton.cz	114.	Fujitsu Siemens Computers	www.fujitsu-siemens.cz	9.
AutoCont CZ	www.autocont.cz	10.	GC System	www.gcsystem.cz	30.
Avmedia	www.avmedia.cz	54.	Gesto Communications	www.gstocomm.cz	105.
Avnet	www.avnet.cz	14.	Gist	www.gist.cz	109.
Bdum Corporation	www.b-d.cz	120.	Gordic	www.gordic.cz	52.
BSC Praha	www.bsc.cz	82.	Grisoft	www.grisoft.cz	43.
BT Praha	www.btpraha.cz	152.	Hewlett-Packard	www.hp.cz	5.
Bull	www.bull.cz	41.	HSI	www.hsi.cz	117.
CCA Group	www.cca.cz	116.	i4wifi	www.i4wifi.cz	62.
CDC Data	www.cdc.cz	87.	IBA Group	www.ibagroup.eu	128.
CDL System	www.cdl.cz	78.	ICZ	www.icz.cz	18.
Cígler software	www.money.cz	86.	Impromat Int.	www.impromat.cz	61.
Circon Circle Consulting	www.circon.cz	153.	Infinity	www.lawson.com	55.
Cisco Systems	www.cisco.cz	7.	Intercom Systems	www.intercomsys.cz	80.
Cleverlance Enterprise Solutions	www.cleverlance.cz	50.	Internet Mall	www.mall.cz	24.
Comparex CZ	www.comparex.cz	49.	ISC Communication Czech	www.isccz.eu	66.
Compekon	www.compekon.cz	151.	IT Systems	www.itsys.cz	127.

# MAIN TELCO OPERATORS – CZECH MARKET

Zaměstnanci Employees		Další údaje 2006 / Additional Data 2006 (mil. Kč)			Konsolid. údaje	Auditované výdaje	Hlavní produkty	Hlavní zákazníci	Hlavní zákazníci
2005	2006	Aktiva Asset	Vlastní jmění Owner's Equite	Hosp. výsl. Profit Before Tax	Consolidated Data	Audit	Main Products	Main Customers	Main Customers
10 059	9 416	117 877	88 481	10 940	✓	✓	hlas, data, internet	ČSOB, GE Money Bank, Vítkovice Steel	www.cz.o2.com
2 597	2 643			7 162	✓	✓	mobilní komunikační služby	Skanska CZ, ČSOB, Škoda auto, Plzeňský Prazdroj	www.t-mobile.cz

## COMPUTERWORLD TOP 100 • ABECEDNĚ / ALPHABETICAL SUMMARY

Název firmy / Company	WWW	Pořadí / Rank	Název firmy / Company	WWW	Pořadí / Rank
ITeuro	www.iteuro.cz	146.	Profinit	www.profinit.cz	70.
ITS	www.its.cz	46.	Rekonix	www.rekonix.cz	135.
J.K.R.	www.jkr.cz	119.	S&T CZ	www.sntcz.cz	20.
Janus	www.janus.cz	91.	SAP ČR	www.sap.com/cz	8.
Joyce ČR	www.joyce.cz	110.	SD Servodata	www.servodata.net	33.
K2 atmitec	www.K2atmitec.cz	96.	Simac Technik ČR	www.simac.cz	44.
Kaktus Software	www.kaktus.cz	140.	Sitronics Telecom Solutions, Czech Rep.	www.sitronicsts.com	4.
Kapsch	www.kapsch.cz	51.	skupina BGS Levi	www.bgslevi.cz	1.
Karel Křišťoufek	www.kkcomp.cz	148.	Skynet	www.skynet.cz	76.
KCT Data	www.kctdata.cz	99.	Sloane Park Property Trust	www.sloane.cz	90.
Kinetik	www.kinetik.cz	83.	Soft-Tronik	www.soft-tronik.cz	31.
Kodyš	www.kodyš.cz	84.	Software602	www.software602.cz	101.
Komix	www.komix.cz	79.	Soitron CZ	www.soitron.com	29.
Konsigna Handel	www.konsigna.cz	19.	Soluziona	www.soluziona.cz	56.
KS-program	www.ksprogram.cz	145.	Stapro	www.stapro.cz	68.
LCS International	www.helios.eu	69.	StringData	www.stringdata.cz	134.
LLP Prague	www.llpgroup.com	122.	SWS	www.sws.cz	6.
Logos	www.logos.cz	57.	T.S.Bohemia	www.tsbohemia.cz	17.
Megapixel	www.megapixel.cz	75.	TD-IS	www.td-is.cz	139.
Memos Software	www.memos.cz	149.	Tech Data Distribution	www.techdata.cz	3.
Merit Group	www.meritgroup.cz	123.	Tesco SW	www.tescosw.cz	103.
Milan Škoda-Foto	fotoskoda.cz	63.	TietoEnator Czech	www.tietoenator.cz	40.
Minerva Česká republika	www.minerva-is.cz	71.	T-Mapy	www.tmapy.cz	121.
Mironet	www.mironet.cz	42.	Trask Solutions	www.trask.cz	89.
Navisys	www.navisys.cz	141.	T-Soft	www.tsoft.cz	112.
NC Computers	www.nc.cz	132.	TTC Marconi	www.ttc.cz	28.
Ness Czech	www.ness.com	37.	TTC Telekomunikace	www.ttc.cz	58.
Netprosys	www.netprosys.cz	88.	U&Sluno	www.u-sluno.cz	113.
Oki Systems (Czech and Slovak)	www.oki.cz	65.	Unicorn	www.unicorn.eu	26.
OKsystem	www.oksystem.cz	60.	ÚVT	www.uvt.cz	136.
Olympus C&S	www.olympus.cz	13.	Vegacom	www.vegacom.cz	22.
Orange & Green Solutions	www.og.cz	72.	Vema	www.vema.cz	100.
OR-CZ	www.orcz.cz	93.	Xanadu	www.xanadu.cz	64.
Ortex	www.ortex.cz	131.	Ycnega technologies	www.ycnega.cz	74.
PC Trade	www.pctrade.cz	150.	Zoner software	www.zoner.cz	111.
Penta CZ	www.penta.cz	34.	Zoom International	www.zoomint.com	144.
Per4mance	www.per4mance.cz	124.	ZyXel Communications Czech	www.zyxel.cz	108.
Point.X	www.pointx.cz	133.			
Pregis	www.pregis.cz	81.			

# Výhled:

## Klíčové prognózy pro IT organizace v roce 2007 a dále

**A**nalytici společnosti Gartner ze všech oblastí se každoročně sejdou, aby identifikovali hlavní trendy, rozvíjeli je a debatovali o nich, a pomohli tak organizacím z krátkodobého hlediska s taktickým rozvržením IT plánů a s rozhodnutími o investicích. Z dlouhodobého hlediska pak tyto analýzy firmám pomáhají s vypracováním celkové strategie pro oblast IT.

Zmíněné prognózy se týkají obecných technologických oblastí, nikoli oblastí specifických pro určitá odvětví či role v rámci organizace. Předpovědi mají za cíl přimět vysoce moderní společnosti a IT profesionály z podniků k činnosti, a pomoci jim s přípravou na nadcházející změny tak, aby z nich těžili a nebyli jimi naopak poškozeni.

Následujících 10 klíčových trendů je součástí seriálu průzkumů s názvem „Gartner předpovídá“ (zahrnuje rovněž hlavní prognózy pro specifické vedoucí role v IT a pro klíčové vertikální segmenty). Dohromady seriál zahrnuje téměř 50 reportů týkajících se hlavních trendů, jež v tomto roce a v následujících letech ovlivní uživatele IT, vysoce moderní společnosti, telekomunikační firmy a naprostou většinu veškerých odvětví.

Úřadující viceprezident Gartneru Daryl Plummer k tomu dodává: „Konkrétní prognózy byly zvoleny ze všech námi zkoumaných oblastí jakožto kritické a nejzajímavější. Letošní trendy a sféry jejich zájmu naznačují, že se priority, trhy, prostředí i technologie rychle mění.“

### Prognózy pro letošní rok zahrnují i tato stanoviska:

- **Do roku 2009 tržní podíl top 10 poskytovatelů IT služeb klesne na 40 % (ze současných 43,5 %), což se bude rovnat změně v tržbách o hodnotě 5,4 miliardy dolarů.** S poklesem tržního podílu ukončí činnost někteří klíčoví poskytovatelé IT služeb. Snížený počet smluv i jejich objem a zvýšená konkurence na ně vyvine ohromný tlak. Podniky věnující se outsourcingu IT služeb se pak nové situaci buďto přizpůsobí (začnou podporovat selektivní outsourcing a proniknou do světa kvalifikovaného multisourcingu), nebo zaniknou.
- **Jen jediný poskytovatel služeb z oblasti Asie/Tichomoří bude k roku 2010 patřit mezi světových top 20.** Počet asijských, globálně aktivních společností v oblasti konzultačních služeb je relativně nízký. To omezí jejich schopnost rychlého generování zdrojů a znemožní útok na přední příčky v žebříčku globálních vůdců v oblasti outsourcingu služeb.
- **Blogy a počet příspěvů do nich zažijí vrchol v první polovině letošního roku.** S ohledem na průměrnou délku aktivní činnosti bloggerů a na současné tempo růstu blogů již v současnosti existuje více než 200 milionů ex-bloggerů. Následně dosáhne počet aktivních bloggerů svého vrcholu sta milionů někdy v průběhu první poloviny letošního roku.



# Outlook:

## Key Predictions for IT Organizations in 2007 and Beyond

**E**ach year, Gartner analysts in every research area converge to identify, debate and develop these trends to help companies with their tactical IT planning and investment decisions in the short term and their overall IT strategy in the long term.

These predictions are for general technology areas rather than specific to industries or roles within an organization. The predictions are intended to compel high-tech companies and IT professionals within enterprises to action and position themselves to take advantage of the coming changes, and not be damaged by them.

Following 10 key trends are part of a series of „Gartner Predicts“ research, which also includes top predictions for specific IT Leaders roles and for key vertical industries. The entire series of „Gartner Predicts“ research includes nearly 50 reports that discuss the major trends that will affect IT users, high-tech and telecom companies and most industries in 2007 and beyond.

According to Daryl Plummer, managing vice president and Gartner Fellow: “Selected from across our research areas as the most compelling and critical predictions, the trends and topics they address this year indicate that priori-



ties, markets, cultures and technologies are all rapidly changing.”

### This year's predictions include:

- **Through 2009, market share for the top 10 IT outsourcers will decline to 40.0% (from 43.5% now), equaling a revenue shift of \$5.4 billion.** As market share declines, some key outsourcing vendors will cease to exist in their current named form. The reduced number of large contracts, increased amount of competition and reduction in contract sizes have placed great pressure on outsourcers, which will have to „sink or swim” based on support for selective outsourcing and disciplined multisourcing competencies.
- **Only one Asia/Pacific-based service provider will make the global top 20 through 2010.** The number of global players in consulting that come from Asia is relatively small. This will limit the ability of the Asian juggernaut to grow revenue streams rapidly and become global leaders.
- **Blogging and community contributors will peak in the first half of 2007.** Given the trend in the average life span of a blogger and the current growth rate of blogs, there are already more than 200 million ex-bloggers. Consequently, the peak number of bloggers will be around 100 million at some point in the first half of 2007.
- **By 2009, corporate social responsibility (CSR) will be a higher board- and executive-level priority than regulatory compliance.** Regulation has become a key issue for government and the corporate world, with the aim of ensuring more-responsible behavior. However, the need for companies to be socially responsible to their employees, customers and shareholders is growing as well. The future will see corporate boards and executives make this social dynamic a more-critical priority.
- **By the end of 2007, 75% of enterprises will be infected with undetected, financially motivated, targeted malware that evaded their traditional perimeter and host defenses.** The threat environment is changing – financially motivated, targeted attacks are increasing, and automated malware-generation kits allow simple creation of thousands of variants quickly – but our security processes and technologies haven't kept up.
- **Vista will be the last major release of Microsoft Windows.** The next generation of operating environments will be more modular and will be updated incrementally. The era of monolithic deployments of software releases is nearing an end. Microsoft will be a visible player in this movement, and the result will be more-flexible updates to Windows and a new focus on quality overall.

- **Do roku 2009 se sociální zodpovědnost CSR (Corporate Social Responsibility) na žebříčku priorit vedení podniků výšplhá výše než plnění regulatorních požadavků (regulatory compliance).** Regulace se staly klíčovou záležitostí pro vládu i společnosti, přičemž je jejich hlavním cílem vynucení zodpovědnějšího chování. Nutnost chovat se zodpovědně vůči zaměstnancům, zákazníkům a akcionářům však rovněž konstantně stoupá. V budoucnu budeme svědky toho, jak korporátní správní a výkonné orgány začnou této sociální dynamice přikládat vyšší prioritu než plnění regulatorních požadavků.
- **Do konce letošního roku bude 75 % podniků napadeno neodhaleným, finančně motivovaným malwarem, který prošel**

obraným perimetrem i dalšími bezpečnostními mechanismy. Prostředí všelijakých hrozeb prochází neustálými změnami – finančně motivované, cílené útoky se množí a automatizované generátory malwaru umožňují jednoduchou tvorbu tisíců nových variant v neuvěřitelně krátkém čase – celkové zabezpečení s nimi však nedokáže držet krok.

- **Vista bude posledním hlavním velkým vydáním Microsoft Windows.** Operační systémy příští generace budou více modulární (postavené z jednotlivých modulů) a jejich aktualizace budou probíhat inkrementálně. Éra monolitických nasazování nových verzí softwaru se blíží ke konci. Microsoft bude významným hráčem na poli OS i v příští epoše a výsledkem budou flexibilnější updaty Windows a nové zaměření na kvalitnější produkty.

INZERCE

# Tak se dělá software



[www.unicorn.eu](http://www.unicorn.eu)

UNICORN je největší česká softwarová společnost, která vyvíjí špičkové informační systémy. Naši specialisté pracují na originálních technologických řešeních vhodných pro budoucnost. Každá společnost roste s požadavky a nároky svých klientů. Stejně tak se zvětšuje i UNICORN. Kromě softwaru proto vytváříme také nové softwarové odborníky.

UNICORN – software děláme s láskou.

## UNICORN

● **Do roku 2010 klesnou průměrné náklady na vlastnictví (TCO) nových PC o 50 %.** Rostoucí význam a zaměření na správu, automatizaci a spolehlivost poskytne vítané způsoby diferenciací PC na trhu počítačů, který se pomalu stává spotřebním. Mnohé z podpůrných nástrojů a nástrojů pro správu budou široce dostupné skrze vícero dodavatelů. Ti z výrobců, kteří však takovými nástroji dodají předanou hodnotu (například funkci vedoucí k úsporám), ale na trhu získají konkurenční výhodu.

● **Do roku 2010 bude 60 % celosvětové mobilní populace „vystopovatelné“ přes nastupující „follow-me“ (ostatní vědí, kde se člověk právě nachází) internet.** Lokální regulatorní požadavky vznikly především kvůli ochraně soukromí uživatele, rostoucí nároky na ochranu národní a civilní bezpečnosti si však často vynucují ústupky právě na úkor soukromí uživatelů. Marketingové motivy budou hnát další a další firmy k vyvíjení tlaku na uživatele a jeho soukromí, které bude v budoucnu ohroženo více než kdykoli předtím.

● **Do roku 2011 podniky stihnou špatnými nákupy síťových technologií a služeb promrhat celkem 100 miliard dolarů.** Společnosti nevěnují pozornost příležitostem postavit si síť, která by jim zaručila konkurenční výhodu. Místo toho se řídí zastaralými konstrukčními postupy a celosvětově takhle bude v průběhu příštích pěti let promrháno minimálně 100 miliard dolarů.

● **Do roku 2008 bude téměř 50 % všech datových center postrádat potřebný příkon i chlazení pro podporu velkokapacitního vybavení.** S množícím se počtem vysokokapacitních procesorů nadále poros-

Firmy s nejrychlejším růstem, 2006 / Companies with the Highest Growth, 2006			
Název firmy / Company	Obrat / Revenue 2005 (mil. Kč)	Obrat / Revenue 2006 (mil. Kč)	Růst / Growth (%)
i4wifi	96,0	327,0	341
ICZ	620,0	1 412,0	228
skupina BGS Levi	4 830,0	10 210,0	211
Ericsson	1 095,2	2 275,8	208
Actebis Computer	1 071,0	1 960,0	183
Soitron CZ	493,0	888,0	180
TTC Telekomunikace	202,0	356,0	176
ITS	298,0	484,0	162
Deltax Systems	163,0	263,0	161
Digi Trade	402,0	632,0	157

*Pozn. Firmy v tomto přehledu musely v rámci celkového žebříčku Top 100 dle obrátu 2006 figurovat v první stovce / Companies in this chart had to figure among first hundred in our Top 100 ladder by revenue (2006)*

Zdroj: Computerworld Top 100, 2007

● **By 2010, the average total cost of ownership (TCO) of new PCs will fall by 50%.** The growing importance and focus on manageability, automation and reliability will provide a welcome means of differentiating PCs in a market that is increasingly commoditized. Many of the manageability and support tools will be broadly available across multiple vendors. However, vendors that can leverage these tools further and can graduate from claims of „goodness“ to concrete examples of cost savings will have a market advantage.

● **By 2010, 60% of the worldwide cellular population will be „trackable“ via**

INZERCE

## Cleverlance

Cleverlance je nejrychleji rostoucí dodavatel IT služeb a otevřených, vícevrstevných řešení, poskytující komplexní řešení pro implementaci a údržbu finančních, telekomunikačních a eGovernment systémů.

### Služby:

- Vývoj softwarových projektů na zakázku
- Konzultace, Analýza a Modelování procesů
- Architektura, Audit
- Support, Outsourcing
- Školení a přenos know-how

### Řešení:

- Přímé bankovníctví
- Aplikace pro obsluhu klientů
- Vývojové frameworky (Finance, Telco)
- Řešení pro řízení IT
- Řešení pro správu a publikaci dokumentů a obsahu
- Extranet a Intranet, Portály
- Aplikace pro mobilní telefony a PDA
- Samoobslužné zákaznické systémy
- CRM a Integrované projekty
- Sm@rtClient

### Vybraní referenční zákazníci:

- Komerční banka, Česká pojišťovna, Česká spořitelna, Telefónica O2, Vodafone, eBanka, Hypoteční banka, ING



Cleverlance Enterprise Solutions a.s. ■ European Business Center ■ Dukelských hrdinů 34 ■ 170 00 Praha 7  
Tel.: +420 266 177 166 ■ Fax: + 420 266 177 155 ■ www.cleverlance.cz

**Cleverlance**  
The Clever Enterprise Solutions

**Top 10 systémových integrátorů v ČR (dle obrátu v roce 2006) /  
/ Top 10 System Integrators in Czech Republic (by revenue in 2006)**

Název firmy / Company	Obrat / Revenue 2005 (mil. Kč)	Obrat / Revenue 2006 (mil. Kč)
Sitronics Telecom Solutions, Czech Republic	5 405,0	5 147,0
Hewlett-Packard	4 449,0	5 094,0
SAP ČR	2 525,0	2 717,0
AutoCont CZ	2 217,0	2 312,0
Ericsson	1 095,2	2 275,8
ČD-Telematika	1 117,0	1 522,0
ICZ	620,0	1 412,0
S&T CZ		1 138,0
Vegacom	740,0	1 060,0
Asseco Czech Republic	1 018,5	1 052,0

Zdroj: Computerworld Top 100, 2007

**an emerging „follow-me Internet.”** Local regulations have arisen to protect users' privacy, but growing demands for national safety and civil protection are relaxing some of the initial privacy limitations. Marketing incentives will also push users to forgo privacy concerns, and many other scenarios will enable outsiders to track their users.

● **Through 2011, enterprises will waste \$100 billion buying the wrong networking technologies and services.** Enterprises are missing out on opportunities to build a network that would put them at a competitive advantage. Instead, they follow outdated design practices and collectively will waste at least \$100 billion in the next five years.

● **By 2008, nearly 50% of data centers worldwide will lack the necessary power and cooling capacity to support high-density equipment.** With higher densities of processors proliferating, problems in this area continue to grow. Although the power and cooling challenge of high-density computer equipment will persist in the short term, a convergence of innovative technologies will begin to mitigate the problem by 2010.

**What about the Czech IT markets future?**

Beginning in 2005, Gartner analysts see a market growth of IT services in EMEA. The latest forecast indicates that IT services in EMEA will grow from Eur 174 billion in 2005 to Eur 229.8 billion in 2010.

The IT services market in Eastern Europe will grow from Euro 3,9 billion in 2005 to Euro 5,6 billion in 2010 – a CAGR of 7%. The Czech Republic as a part of Eastern European market, participated with its Euro 542 million. For comparison: During the same period Hungary contributed with 512 millions, Poland 964 millions and Russia 930 millions Euro. 7 0501 / pat

Text was prepared in cooperation with Gartner.

tou problémy oblasti s datovými centry. Ačkoli však veškeré výzvy v oblasti napájení a chlazení velkokapacitního vybavení z krátkodobého hlediska přetrvávají, nastane do roku 2010 konvergence inovačních technologií, které se

s tímto palčivým problémem postupně nadobro vypořádají.

INZERCE

**Jaká je budoucnost českého IT trhu?**

Pozitivní. Již od roku 2005 sledují monitorují analytici Gartneru růst trhu IT služeb v oblasti EMEA. Nejnovější předpovědi indikují, že IT služby v EMEA porostou z objemu 174 miliard eur v roce 2005 na 229,8 miliardy eur v roce 2010.

Trh se službami IT ve východní Evropě poroste z 3,9 miliardy eur v roce 2005 na 5,6 miliardy eur v roce 2010 – tzn. 7% meziroční růst. ČR se na tom, jakožto část východoevropského trhu v roce 2006 podílela 542 miliony eur. Pro srovnání: Maďarsko ve stejném roce přispělo 512 miliony, Polsko 964 miliony a Rusko 930 miliony eur. 7 0384 / pat

Text připravila společnost Gartner.



**Informační systémy Helios: jen důležité informace v pravou chvíli**

Jsou situace, kdy jediná správná informace může být rozhodující. Podnikové informační systémy Helios vám v záplavě údajů, které ovlivňují činnost vaší firmy, vyberou právě takové informace. Ať jste podnikatelem, menší firmou s několika zaměstnanci nebo velkou společností s rozvinutou strukturou řízení, informační systémy Helios s řadou specializovaných modulů se vždy přizpůsobí vašim potřebám.



Informace pro správná rozhodnutí

# O2:

## Pevné telefonní linky podlehnou konvergenci

### Jaký byl z vašeho pohledu rok 2006?

Uplynulý rok byl z pohledu vedení společnosti i zaměstnanců jednoznačně rokem plným změn a událostí. Ještě na jeho počátku existovaly na českém telekomunikačním trhu dvě společnosti, Český Telecom a Eurotel. Od 1. července 2006 spojily obě společnosti své síly a vznikla společnost Telefónica O2 Czech Republic (Telefónica O2), první integrovaný telekomunikační operátor v České republice, který od začátku září 2006 prezentuje sebe a všechny své služby a produkty pod značkou O2.

### Jak probíhala konvergence pevné a mobilní části společnosti a jaké jsou výsledky?

Rád konstatuji, že se nám podařilo integrovat fixní a mobilní část oddělení prodeje nejdůležitějším zákazníkům, kdy každý zákazník je obsluhován jedním prodejním manažerem. Podobně došlo k integraci oblasti péče o zákazníky, kde došlo k úplnému oddělení prodejních linek od linek pro péči o zákazníky a sjednocení prodejních kanálů a péče o zákazníky s ohledem na služby pevných linek a mobilní služby. A úspěšně probíhala i realizace dalších klíčových integračních projektů. Na trh byly uvedeny první hlasové a internetové konvergované produkty, kombinující výhody služeb pevné linky a mobilních služeb. Podle plánu probíhá projekt integrace provozu sítí zahrnující výstavbu a údržbu pevné i mobilní sítě. V průběhu roku došlo rovněž k propojení IT infrastruktury včetně propojení a sjednocení nejdůležitějších IT systémů.

### Co považujete za další významnou událost roku 2006?

V roce 2006 rozšířila skupina Telefónica O2 svoji činnost do zahraničí, když v září získala prostřednictvím dceřiné společnosti Telefónica O2 Slovakia licenci na provozování mobilní sítě na Slovensku. Dále smlouva o národním roamingu uzavřená se společností T-Mobile Slovensko nám umožnila spustit komerční provoz pro zákazníky předplacených služeb již 2. února 2007, tedy méně než pět měsíců od získání licence. Do konce února 2007 získala Telefónica O2 Slovakia prvních 200 tisíc aktivních zákazníků. Spuštění služeb pro smluvní zákazníky předpokládáme ve druhém čtvrtletí roku 2007.

Pod názvem O2TV jsme uvedli na trh službu televize po pevné lince na bázi technologie IPTV. Tímto krokem jsme vstoupili na zcela nový trh multimediální zábavy. Kromě přístupu k filmům a televizním či rozhlasovým pořadům mají zákazníci možnost využít služeb

virtuální videopůjčovny nebo televizního archivu. Atraktivitu této nabídky potvrdil i značný zájem klientů. Do konce roku 2006, tedy v průběhu čtyř měsíců, dosáhl počet zákazníků služby O2 TV 16 tisíc a na začátku února 2007 se jejich počet přehoupl přes 20 tisíc. V současné době máme více jak 30 000 zákazníků.

### Došlo v oblasti regulace telekomunikačního trhu k nějakým významným změnám?

Český telekomunikační trh dokončil podle požadavků zákona analýzu 18 relevantních trhů. Na základě této analýzy určil subjekty s významnou tržní silou, jimž byla uložena nápravná opatření, jakými jsou především cenová regulace. Tato nápravná opatření se týkala zejména velkoobchodních služeb, zatímco cenová regulace maloobchodních cen byla ukončena. Mohu konstatovat, že většina nápravných opatření proběhla v souladu s našimi očekáváními.



Jaime Smith, generální ředitel,  
Telefónica O2 Czech Republic

### Můžete definovat významné novinky roku 2006?

Čtyřnásobné zvýšení rychlosti při zachování stejné ceny u všech produktů služby O2 Internet Expres na začátku února 2006 a silná marketingová podpora pomohly zvýšit celkový počet maloobchodních zákazníků vysokorychlostního internetu během roku 2006 o 179 tisíc (79 %) na 405 tisíc. Celkový počet ADSL přípojek k 31. prosinci 2006 dosáhl 470 tisíc. Také počet mobilních datových zákazníků během roku 2006 významně vzrostl. Celkový počet zákazníků GPRS a CDMA vzrostl o 23 % na 168 tisíc a potvrdil zde naše vedoucí postavení. Po uvolnění regulace cen maloobchodních hlasových služeb pevného segmentu jsme upravili výši měsíčních poplatků u hlasových tarifů. Na druhé straně byly sníženy minutové ceny pro vnitrostátní volání sjednocením cen místního a dálkového volání a ceny pro volání do mobilních sítí. Pro smluvní zákazníky mobilních služeb jsme pod názvem O2 Simple představili novou koncepci tarifů, které umožňují zákazníkům využít kredit získaný za měsíční poplatek libovolně dle svých potřeb na volání a SMS.

níky mobilních služeb jsme pod názvem O2 Simple představili novou koncepci tarifů, které umožňují zákazníkům využít kredit získaný za měsíční poplatek libovolně dle svých potřeb na volání a SMS.

### Jaké jsou vaše plány pro následující měsíce a roky?

Mezi naše hlavní priority patří snížení poklesu pevných telefonních linek, kterému by mělo napomoci představení nových konvergentních služeb kombinujících hlasové služby, služby vysokorychlostního internetu a televize po pevné lince. Silný potenciál růstu vidíme v oblasti IT a integrovaných zákaznických řešení určených především pro korporátní zákazníky a zákazníky z oblasti veřejné správy. Aktivita v mobilním segmentu se budou nadále soustředit na udržení průměrné úrovně měsíčního výnosu na zákazníka (ARPU), a to především díky pokračující migraci zákazníků z předplacených služeb na tarifní a rostoucími výnosy z mobilních datových služeb a internetového připojení. Budeme také podporovat postupný rozvoj aktivit na Slovensku včetně rozvoje systémů, procesů, sítí a distribučních kanálů. Významným strategickým cílem zůstává udržení vedoucí pozice na českém telekomunikačním trhu a klíčovými aspekty finančního řízení jsou nadále důraz na růst OIBDA, efektivní investice a silné volné hotovostní toky.

7 0379 / pat

# Sloane Park:

## Musíme uspokojit hlad po přenosu dat

**Jaký byl z vašeho pohledu uplynulý rok? Co všechno se vám povedlo?**

Rok 2006 znamenal prolomení vnímání internetu čistě jako nástroje pro komunikaci a prezentaci. Zavedení IPTV a VoD do reálného provozu, první klienti a vznik nových poskytovatelů těchto produktů znamená posun světa internetu blíž k masové zábavě.

Sice je vše v plenkách a na technické vymoženosti, jako je time shift TV, budeme přece jen ještě chvíli čekat (i když ne díky technologiím, ale díky neochotě vlastníků obsahu), nicméně start konkurenčního boje mezi kabelovými televizemi a ISP právě nastal.

Pro nás, společnost, která se zabývá přenosem dat pro celé spektrum společností působících na telekomunikačním trhu, znamená tento fakt především hlad po transportních linkách s kapacitami v řádu gigabitů. Posun až dva řády v kapacitách linek během krátké doby znamená pro naši společnost investice do technologie, která bude schopna tyto nároky v dalších letech uspokojit. Celkově lze říct, že loňský rok splnil to, co předchozí roky naznačily – růsty našich zákazníků nejsou jen náhodou, ale výsledkem pozitivního stavu trhu.

**Jaké službě věnujete z pohledu rozvoje v současnosti úplně nejvíce pozornosti?**

Jednoznačně to je služba tripleplay, respektive kvadriplay – tedy kombinace internet/hlas/TV/video. Tato kombinace pro nás znamená nejen mít ji v nabídce a být schopni ji dodat menším operátorům až

---

Na technické vymoženosti,  
jako je time shift TV,  
budeme přece jen ještě chvíli čekat.

---

do jejich regionů, ale pozornost jí musíme věnovat i s ohledem na naše velké klienty, národní operátory. Jejich sítě nejsou zpravidla připraveny na objemy dat, které tyto služby generují, a tak je naší úlohou vytvořit páteře jejich sítí. Proto jsou pro nás současné multi-mediální služby tak důležité, a proto věnujeme maximum pozornosti jejich dalšímu vývoji.

**Jak podporuje společnost Sloane Park své zákazníky?**

Sloane Park je firma založená výhradně na modelu velkoobchodního, respektive partnerského prodeje. Díky tomu pečujeme o poměrně malé množství zákazníků v porovnání s firmami zaměřenými například na rezidentní klientelu. Podporu, kterou našim klientům poskytujeme, spatřujeme především v kvalitě a dostupnosti služeb. Funkční páteřní linky s vysokou dostupností služby jsou základem podnikání našich klientů.

---

Posilovat, posilovat, posilovat...  
Takto stručně bychom mohli  
charakterizovat naši současnou činnost.

---



Martin Hruška, generální ředitel,  
Sloane Park

Jsme si ale vědomi, že v současnosti je to bráno jako samozřejmá věc. Hlavním prvkem podpory našich klientů je zajištění kvalitních nadstavbových produktů nad základními službami. Díky tomu jsou poté schopni obstát v konkurenčním boji s daleko většími společnostmi. Tyto služby jsou určeny pro další prodej především rezidentní klientele. Jsme proto připraveni na marketingovou podporu jména produktů. Konkrétní plány bychom si rádi nechali ještě pro sebe.

**Konkrétně IPTV byla věnována i vaše dubnová konference „IPTV v Kostce“. Jaký měla ohlas?**

Toto zajímavé téma přilákalo více než 200 lokálních operátorů a ISP, kteří poskytují služby převážně rezidentním zákazníkům. Přednášející nabídli průřez možnostmi, směry a službami, které mohou internetoví poskytovatelé do svých sítí integrovat a rozšířit tak portfolio služeb nabízených konečnému uživateli.

Účastníkům bylo poprvé u nás představeno funkční řešení IPTV, které zajistí i malým lokálním poskytovatelům konkurenční výhodu v souboji o konečného zákazníka. Tímto uceleným produktem dostávají služby ISP další rozměr a jsou schopny komplexně naplnit potřeby své klientely domácností.

**Jaké jsou vaše plány pro následující měsíce a roky?**

Posilovat, posilovat, posilovat... Takto stručně bychom mohli charakterizovat naši současnou činnost. Posilujeme technologie, posilujeme bezpečnost naší páteřní sítě a posilujeme tým lidí. V současné době provádíme velkou investici do své sítě. Na konci procesu implementace nové technologie DWDM od firmy Cisco do rutinního provozu posuneme kapacitu naší sítě o několik řádů dál. Díky tomu budeme schopni opravdu masivního nasazení IPTV ve všech regionech České republiky a zároveň uspokojíme požadavky našich velkých klientů na transporty dat z Prahy do dalších míst jejich podnikání. A protože jsme ve velmi krátké době „nafoukli“ náš tým, budeme se věnovat i trochu sami sobě.

# Infor:

## Jsmo tu díky „Global Million“

### Můžete popsat, co znamenal rok 2006 pro vaši společnost?

Naším klíčovým úspěchem bylo získání více než tisíce nových zákazníků, a během prvního fiskálního čtvrtletí roku 2007 se tato základna rozšířila už o dalších 364 nových klientů. Naším plánem pro rok 2007 je pokračovat v této cestě čili zvyšovat tržní podíl a přinášet řešení, která minimalizují celkové náklady na vlastnictví (TCO). Nedávno jsme na trh uvedli vlastní strategii založenou na servisně orientované architektuře (Infor Open SOA) a rovněž nové verze některých z našich klíčových produktů. V ČR pokračuje náš růst rychlým tempem. Do obchodně-specifických řešení, která nyní nabízíme českým zákazníkům, se snažíme integrovat ty nejlepší obchodní postupy a současně jim odlehčit v oblasti TCO.

### Dvěma klíčovými oblastmi jsou pro Infor diskrétní výroba a distribuce. Jaká je vaše pozice a směr v těchto oblastech?

Diskrétní a procesní výroba a distribuce jsou našimi klíčovými oblastmi a Infor má strategický vývojový plán pro každou z nich. Díky uskutečněným akvizicím jsme dokázali aplikovat náš obchodní model a více se zaměřit na klíčová průmyslová odvětví včetně odvětví služeb. Rovněž jsme se zavázali poskytovat podporu všem našim produktům. Hlavním cílem je vytvářet vysokou úroveň spokojenosti zákazníka, a to s pomocí přístupu, který je postaven na třech hlavních pilířích – „obohacování, rozšiřování a rozvoj“ našich řešení. Usilujeme o trvalé zvyšování přidané hodnoty, kterou naši zákazníci získávají investicemi do našich řešení, dále o rozšiřování jejich klíčových ERP aplikací s pomocí špičkových řešení typu CRM, SCM či Performance Management, a v neposlední řadě o vývojový posun produktové řady Infor do oblasti řešení příští generace. Že tato strategie skutečně funguje, potvrzuje vysoká loajalita našich zákazníků.

### Infor je znám i pro své akviziční ambice. Jaká je v tomto ohledu vize?

Infor byl založen proto, aby vyplnil mezeru na trhu, kterou ve své době nepokrýval žádný z velkých softwarových výrobců. Tento prostor vznikl tím, že podnikatelské subjekty, které my nazýváme „Global Million“, potřebovaly něco docela jiného. Požadovaly obchodně-specifická řešení s krátkou dobou implementace, celkově nízkým TCO a integrovanými best practices. Tyto vlastnosti však bylo zapotřebí posílit tím, co může nabídnout jen velký softwarový dodavatel – tedy finanční stabilitou, inovacemi a garancí dalšího rozvoje, a také více-jazyčným a globálním pokrytím.

Před naším vstupem na trh vypadala situace následovně: sféra drobných odvětvových specialistů nebyla schopna držet krok s glo-

bální ekonomikou, která je charakteristická trvalými obchodními změnami. Velcí softwaroví výrobci disponující potřebnou dávkou stability zase nenabízeli obchodně-specifické funkcionality. Náš obchodní model vyplňuje tuto mezeru na trhu tak, že prostřednictvím akvizic a inovací poskytuje zákazníkům osvědčená, obchodně-specifická řešení.

### Co se rozumí pod pojmem „Global Million“?

Takto označujeme skupinu podnikatelských subjektů, které uplatňují progresivní postupy k získávání zákazníků a podílu na trhu. Tyto subjekty vnímají samy sebe jako „podnikatelsky založené“ a nikoliv pouze „podnikové“. Bez ohledu na velikost či počet zaměstnanců takové firmy zpravidla eliminují staré, standardizované obchodní postupy a nahrazují je svým vlastním a jedinečným přístupem k řízení, byznysu a komunikaci. Potřebují okamžitou a všudypřítomnou dostupnost informací, jsou konkurenceschopnější, musejí umět reagovat na měnící se tržní dynamiku. Skupinu „Global Million“ tvoří aktivně podnikající firmy, které mají hlad po úspěchu a hledí do budoucna.

### Máte vlastní SOA strategii?

Ano, tuto strategii jsme ohlásili v březnu letošního roku. Infor Open SOA umožňuje našim zákazníkům těžit z výhod servisně orientované architektury jednoduchým, vysoce operativním a standardizovaným způsobem, s cílem optimálně vyhovět obchodním potřebám.

Jakákoliv aplikace (či služba) společnosti Infor nebo jejích partnerů se může zapojit do naší Open SOA architektury jako součást standardní instalace a být integrována s jinou aplikací (či službou) Infor. Důleži-

té je, že Open SOA spolupracuje také s aplikacemi třetích stran. Open SOA nabízí koncept umožňující provozovat událostmi řízenou architekturu SOA, kde spolupracující aplikace a softwarové komponenty mohou být nasazovány a upgradovány s minimálními, či dokonce se žádnými provozními následky na fungování souvisejících podnikových systémů. Infrastruktura pro událostmi řízenou architekturu služeb je integrována do řešení Infor bez dodatečných nákladů a bude dodávána prostřednictvím pravidelných produktových upgradů.

### Jaká skupina zákazníků v ČR získává z řešení Infor největší přínosy?

Infor je na českém trhu úspěšný s celým svým produktovým portfoliem a s každým rokem jeho pozice sílí. Pro mnoho našich zákazníků je ČR výchozím bodem pro následnou expanzi do střední a východní Evropy. Takže úspěch na českém nebo také německém trhu je i pro nás klíčovým pro vstup na ostatní trhy.

### Jaké jsou vaše plány pro následující měsíce a roky?

Budeme se snažit o posílení tržního podílu a o zvýšení globálních tržeb na 3 až 3,5 miliardy dolarů během následujících 24 měsíců. Nadále chceme poskytovat řešení s minimálními celkovými náklady na vlastnictví. Zároveň i dále budeme pokračovat v uskutečňování akvizic, ve vývoji řešení založených na obchodních požadavcích zákazníků a v procesu osvojování komplementárních řešení.

7 0381 / pat



Tomáš Matějovský, obchodní ředitel, Infor ESG východní Evropa

# SAP:

## Největší potenciál vidíme ve státní správě a samosprávě

### Jaký byl z vašeho pohledu uplynulý rok 2006?

Loňský rok byl pro SAP v ČR velmi dobrý. Mezi úspěchy mohou jmenovat spolupráci s největším letištěm ve střední Evropě – Letištěm Praha, které zakoupilo integrovaný informační systém SAP Business Suite. Nový systém bude hrát klíčovou roli při transformaci Letiště Praha ze státního podniku na akciovou společnost.

V České republice jsme pokračovali v úspěšné spolupráci s organizacemi ve veřejném sektoru. Mezi naše zákazníky z této oblasti v České republice patří například Ministerstvo vnitra, Ministerstvo zemědělství, Nejvyšší kontrolní úřad, Dopravní podniky hl. m. Prahy a Brna anebo 6 univerzit. Zajímavostí je, že si vloni koupilo naše řešení také šestitisícové město Ledec nad Sázavou, což dokazuje, že SAP není jen pro velké organizace, ale mohou si jej dovolit a plně využívat i města této velikosti.

### Můžete nás seznámit se svými plány pro nejbližší měsíce či léta?

Vzhledem k tomu, že do pozice generálního ředitele jsem byl nově jmenován teprve před nedávnem, dávám si v příštích dnech a týdnech za úkol blíže se seznámit s činnostmi, které s touto pozicí souvisejí tak, abychom pokračovali v úspěšném působení naší společnosti na českém trhu.

Největší potenciál pro rozvoj vidím v organizacích státní správy, samosprávy, oblasti zdravotnictví nebo obrany, a to v lepším řízení činnosti finančních toků uvnitř těchto organizací. Veřejná správa dosud nešla jednoduše cestou. Namísto řešení, které by obsluhovalo lidi a postupovalo jednotlivými resorty (jednotný informační účet občana známý například ze zahraničí), v Česku každý resort nakupoval sám bez dlouhodobější koncepce. Očekávám, že by se tohle mohlo v nejbližší budoucnosti změnit.

### Jaké jsou hlavní přínosy SAPu pro státní správu a samosprávy?

Mezi hlavní přínosy pro zákazníka patří mimo jiné použití standardního softwaru, auditovatelnost, bezpečnost, škálovatelnost, transparentnost, vyšší efektivita procesů nebo neméně důležitá dlouhodobá podpora garantovaná stabilním dodavatelem.

Informační systém pomáhá k zefektivnění chodu státní správy, hospodaření, tedy sledování nákladů, příjmů a veškerých výdajů. Cílem nasazení informačního systému je umožnit vedoucím veřejné správy manažerský přístup k informacím a fungování úřadu jako podniku.

### Co nového SAP podniká pro oblast veřejné správy?

Oblast veřejné správy je pro SAP důležitým odvětvím již od sedmdesátých let, kdy byla naše společnost založena. Mnoho našich prvních zákazníků pochází z této oblasti a dnes se jejich počet vyšplhal přes 3 000 zákazníků celosvětově. Jsou mezi nimi významné evropské i světové organizace a instituce, například Evropská komise, kompletní státní správa Rakouska, Francie, Kanady a Izraele, armády a ministerstva obrany Německa, Norska, USA a další. Z výše uvedeného tedy vyplývá, že řešení SAPu je de facto standardem v této oblasti.

Z dalších projektů, které vznikly za podpory SAPu v oblasti veřejné správy, vyberu studii zabývající se měřením přínosů návratnosti investic do IT ve veřejné správě – PublicROI. Vypracoval ji americký institut Center for Technology in Government. Studie vycházela z případových studií v Evropě, Kanadě a USA a jejím cílem bylo vytvoření univerzálně platné metody, která by bez ohledu na konkrétní dodavatele sledovala finanční, sociální a politické přínosy vyplývající z investic do IT. Výsledky pomáhají vyhodnotit investice do informačních systémů a služeb na úřadech všech stupňů.

Složitěji se kalkulují případy, kdy je výsledkem větší bezpečnost v ulicích, kvalitnější veřejná doprava či transparentnější chování úřadů. Vyšší důvěra občanů, sebevědomí úřadů a politická podpora se obtížně vyhodnocují. Z tohoto důvodu je důležité chápat investice do IT ze širšího pohledu a sledovat návratnost v oblasti sociální a politické.

### Stále slyšíme o tom, že úřady nemají dostatek financí a jejich rozpočty se zmenšují. Jak může pomoci metodologie PublicROI, jestliže se nesoustřeďují na finanční návratnost?

Historicky veřejná správa měřila svoji výkonnost na základě finančních výsledků, snižování nebo omezování výdajů. Takové měřítko je samozřejmě důležité, nicméně je to jen jedna dimenze jak hodnotit efektivitu ve veřejném sektoru. Kvantitativním způsobem nelze měřit sociální a politický vliv, který iniciativa IT ve veřejném sektoru může mít na každodenní život občanů. Jednoduchou záležitostí může být podávání žádostí a vyplňování formulářů on-line anebo na druhou stranu tak podstatná záležitost jako snížení finanční kriminality či poskytování adekvátní sociální péče dětem.

### Jaká jsou další témata, ke kterým SAP může nabídnout řešení?

Aktuální je například přechod na jednotnou měnu euro. SAP má s přechodem na euro rozsáhlé zkušenosti. K 1. lednu 2002, tedy datu, kdy začala ve dvanácti zemích Evropské unie platit jednotná měna, byly provedeny konverze pro více než 6 700 instalací SAPu v eurozóně. Máme reference z mnoha odvětví – bankovníctví i veřejné správy, a proto jsme schopni tuto problematiku řešit.

Dále máme řešení pro státní rozpočet, specializovaná řešení pro nemocnice, zdravotnickou záchrannou službu, dopravní podniky, organizace správy a údržby silnic a nebo řešení personalistiky pro vysoké školy respektující specifika vícezdrojového financování.



Radomír Kolařík, generální ředitel, SAP Česká republika

# Symantec: S akvizicí Veritasu jsme velice spokojeni

## Jaký byl z vašeho pohledu uplynulý rok?

Rostli jsme podstatně rychleji, než rostly segmenty trhu. Nadále jsme zvyšovali svůj podíl na trhu. A více než to, pokračovali jsme v integraci řešení, což našim zákazníkům přineslo nesporné výhody. Hovořím zde o těchto věcech:

Proč nejdříve zálohovat, v průběhu zálohování slaďovat běh této úlohy s antivirovou kontrolou a následně pak zálohy šifrovat? Proč nemít řešení, které všechny tyto úlohy splní najednou? Proč by nemohla vzniknout záloha, která je zkontrolována a zašifrována? Proč na všech systémech zálohovat stejná data, když reálná měření ukazují až 90 a více procent duplicit? Proč nezálohovat jenom data deduplikovaná, proč nepoužít technologii, která dovolí ze zálohy několika procent důsledně deduplikovaného objemu kompletně obnovit všechna data?

K čemu pořizovat archivaci pošty, ve které je 71 % spamu (průměr pro ČR), a pak nakupovat antispam, abych se drazé archivovaného spamu zbavil? Proč integrovaný antispam i archivaci? Zlikvidujete spam již před bránou, udržíte šířku pásma, položky určené do archivu předklasifikujete, v odchozím směru zabráníte odeslání citlivých informací. Archiv současně zajistí jednoinstanční ukládání, které sníží objem dat v poště až o devět desetin.

## Co si myslíte o akvizici společnosti Veritas? Co reálně přinesla?

Konverze řešení pro bezpečnost a dostupnost reálně probíhá. My jsme ji začali a dali jsme jí jméno, ostatní nás v tom napodobují. Podívejte se na poslední akvizice společností jako EMC nebo Cisco. Jsou to pokusy vykročit podobným směrem v době, kdy my tím směrem již 2 roky jdeme. Podívejte se na řešení, která jsem zmiňoval v první odpovědi. Má smysl se ptát, čeho je v nich více – zda dostupnosti, nebo bezpečnosti? Nemá. Podstatné je, že zákazníkům přináší jí násobně vyšší hodnotu. Jejich nasazení často ušetří celý jeden další projekt. To je to, co zajímá manažery i přetížené správce.

A děláme mnohem více. Přinesli jsme sadu integrovaných nástrojů Symantec Data Center Foundation. Je to cesta jak nahradit desítky až stovky nástrojů užívaných dnes v datových centrech několika málo, řekněme čtyřmi či pěti nástroji, a udělat s nimi totéž, často i více. Odhalujeme tak obrovské efekty. Návratnost našeho řešení Storage Foundation pro řízení datových úložišť je jenom málokdy vyšší než dva až tři měsíce. Stojí zhruba pětinu nákladů na storage a dokáže jich ušetřit i několik. Současně platí, že data nejen inteligentně uklá-

dáme, ale umíme je i kompletně zabezpečit. To je velmi důležité. Systémy můžete obnovit, i když to bývá pracné, ale defraudovaná data už do původního stavu nevrátí nic.

Když už jsem se dotknul obnovy systémů, v ČR jde o naše vůbec nejrychleji rostoucí řešení. Důvody jsou nasnadě. Mnozí zákazníci budovali clustery s jinými výrobci hardwarových platform. Záhy se však přesvědčili o vysokých nákladech, které nedokázali ovlivnit, jestliže se svými předchozími rozhodnutími na těchto platformách „zamknuli“. Vzali si proto za pomocníka konkurenty a začali nakupovat jiné hardwarové platformy, aby se dostali k lepším cenám. Čím více to činili, tím více narůstaly jejich náklady na správu, odvíjející se od složitosti heterogenních systémů. Na všechno měli více konzol, správců, úloh, záplat, programů údržby a podpory. Dnes vidí, že to byla slepá ulička. Díky akvizici společnosti Veritas jim dokážeme nabídnout řešení platformově zcela nezávislá, která jim umožňují stejnými prostředky řídit clustery na IBM AIX, na HP-UX, na platformě Sun, Fujitsu, Linux, Windows i dalších. Mohou skládat clustery, které využívají hardwarově odlišná datová pole, mohou také významně snížit počty serverů v clusterech při zachování naprosto stejné výsledné dostupnosti.

A ještě pohled z jiné strany. Děláte-li si novou bezpečnostní bránu třeba pro poštu, budete ji chtít mít trvale dostupnou, protože pošta je kritická aplikace. To znamená cluster. K čemu by vám byl další kontrakt, když předem víte, že spojit nákupní sílu je vždy výhodnější? Je přece mnohem rozumnější,

když máte jednu smlouvu, jednoho implementačního partnera, jednu podporu, jednoho za funkčnost ručícího výrobce a ještě k tomu vyšší slevy. To jsou příklady reálných přínosů naší akvizice společnosti Veritas.

## Neobává se Symantec vstupu Microsoftu na trh antivirů?

Upřímně, ani moc ne. Tím nechci říci, že bychom Microsoft podceňovali. Hodnotíme však skutečné dění, ne obsah marketingových kampaní. Skutečné dění je takové, že hned první, nejvíce reprezentativní testy VB100%, které se konaly v únoru 2007 na platformě Vista, Microsoft nesplnil. Další, konající se v červnu 2006 na platformě XP, pak také nesplnil. Symantec je oproti tomu držitelem ocenění za nejdelší nepřerušenu řadu úspěšně splněných testů VB100%. To znamená, že jsme byli vždy schopni odhalit 100 % všech známých virů.

## Můžete nás seznámit se svými plány pro nejbližší měsíce či léta?

Raději mluvmě o měsících. Velmi brzy uvidíte na českém trhu produkt, který v sobě spojí vzájemně integrované a zcela nové antiviry, osobní firewall, systém prevence narušení bezpečnosti směrem ze sítě, systém prevence narušení bezpečnosti operačního systému, blokování USB zařízení, bezpečnost mobilních telefonů a PDA i kontrolu shody konfigurace s politikou při udělování přístupu k síti. V celé škále současných hrozeb, jako jsou zcizování identity, vykrádání a následný prodej osobních údajů a privátních dat, phishing a vykrádání hesel, zneužívání mobilních platform aj. tak přineseme kompletní řešení pro všechny zákazníky.



Radek Smolík, Country Manager,  
Symantec ČR



# Aquasoft

– profil společnosti



Aquasoft je moderní společnost zajišťující specializované služby v oblasti informačních technologií. Již od roku 1996 navrhuje, vyvíjí, dodává a provozuje informační systémy, které podporují a zefektivňují specifické procesy nejrůznějších organizací. Tato řešení dokáží třídit a analyzovat velké objemy dat, spravovat informace o všech sekcích instituce nebo oblastech, kterými se daný subjekt zabývá. Ve společnosti pracuje více než 100 kvalifikovaných profesionálů, kteří jsou připraveni svým zákazníkům pozorně naslouchat.

## Řešení

- **Softwarové aplikace na zakázku:** Zakázkové řešení pro podporu procesů jedinečného charakteru, které lze těžko informaticky podporovat pomocí některého ze standardních řešení.
- **Podnikové informační systémy (ERP):** Jde o řešení, která integrují celou firmu do jediného plynulého informačního toku. Pomocí ERP můžete pokrýt všechny hlavní podnikové procesy a účinně ovlivňovat řízení vztahů se zákazníky, partnery a dodavateli.
- **Integrace aplikací (EAI):** Integrovační služby, které umožní funkční propojení jednotlivých částí informačního systému organizace tak, aby zúčastněné aplikace byly schopny daleko lépe a hlavně spolehlivěji spolupracovat a podporovat společné procesy nebo úlohy.
- **Datové sklady (business intelligence):** Systémy, které získají užitečné, věrohodné a aktuální informace, jež společnosti nezbytně potřebují ve chvíli, kdy chtějí učinit co možná nejrelevantnější a nejvhodnější rozhodnutí.
- **Identity Management:** Služby na klíč, které sjednocují správu přístupových práv, čímž zvyšují zabezpečení informačního systému a zároveň zjednodušují jeho obsluhu.

## Specializace

- **Státní správa:** V oblasti dodávek rozsáhlých IS pro orgány veřejné a státní správy patří Aquasoft k vedoucím hráčům na domácím trhu. Společným rysem jeho řešení typu e-government je usnadnění komunikace a zrychlení toku informací ve státní a veřejné správě.
- **Real Estate:** Řešení je zacíleno na potřeby správců realitních projektů. Poskytuje podporu realitních investičních projektů v oblasti Asset Managementu (finanční správa investičních projektů zaměřených na pronájem nemovitostí) a v oblasti Property Managementu (provozně-finanční správa pronajímaných nemovitostí).
- **Oblast obchodu a služeb:** Aquasoft disponuje kvalifikovaným týmem lidí, kteří dobře rozumějí specifikům organizací působících v oblasti obchodu nebo služeb. Ať už jde o obchodní společnost, pohybující se v libovolné oblasti trhu, nebo projektově řízenou firmu, které pro svého zákazníka odvádí práci v podobě uceleného projektu: Aquasoft je pro ni schopen připravit řešení šité přesně na míru podle konkrétních požadavků a potřeb.

7 0371 / pat

# S&T CZ

– profil společnosti



Systémový integrátor a technologická firma S&T CZ je součástí nadnárodního dodavatele IT řešení a služeb, rakouské skupiny S&T. Firma působí ve třídaceti zemích světa a na péči o klienty vyhrazuje více než tři tisíce zkušených odborníků. S&T CZ je dynamická a rostoucí společnost s ročním obratem přesahujícím v roce 2006 jednu miliardu korun. V posledním čtvrtletí firma zaznamenala 31procentní růst.

Tuzemská pobočka S&T CZ zajišťuje pro zákazníky veškeré IT služby od návrhu podnikových systémů a infrastruktury přes dodávky a implementace potřebného softwaru a hardwaru až po širokou paletu servisních služeb. Konzultanti a specialisté S&T CZ vytvářejí individuálně přizpůsobená řešení, která jsou založená na technologiích a produktech nejlepších světových výrobců softwaru a hardwaru.

O tuzemské zákazníky S&T CZ pečuje přes tři sta odborníků, kteří působí po celé republice – pobočky najdete v Praze, Brně, Liberci, Plzni, Ostravě, Pardubicích, Českých Budějovicích a Olomouci.

Díky silnému nadnárodnímu zázemí je S&T CZ schopna realizovat i náročné nadnárodní projekty. Společnost disponuje nadstandardním technologickým know-how a přístupem k předním výrobcům hardwaru, softwaru a informačních systémů. S&T na celoevropské úrovni provozuje řadu specializovaných kompetenčních center, která nabízejí zákazníkům konzultační služby a umožňují odzkoušení nejnovějších informačních technologií.

Jako jeden z prvních systémových integrátorů na českém trhu získala společnost S&T CZ prestižní certifikaci efektivního a kvalitního managementu IT služeb – ISO/IEC 20000. Tato norma zaručuje dodávku IT služeb v té nejvyšší kvalitě a zároveň zkracuje až o polovinu klíčové firemní procesy.

## Řešení a služby

**Podnikové systémy pro všechny typy organizací** – S&T navrhuje a implementuje podnikové řídicí systémy (ERP), business intelligence (BI) a Corporate Performance Management (CPM), průmyslové systémy a aplikace včetně specializovaných systémů pro státní správu. S&T je jedním z klíčových partnerů společnosti SAP.

**V oblasti technické infrastruktury** S&T zajišťuje kupříkladu budování síťové infrastruktury, správu podnikových dat, zabezpečení IT infrastruktury, centralizaci a virtualizaci dat, přístupové strategie, Desktop Managed Services, vzdělávání a paletu dalších služeb.

**Ze segmentu správy a podpory technické infrastruktury** S&T nabízí služby uživatelského helpdesku, outsourcing, dohled a monitoring informačních technologií, Disaster Recovery/Business Continuity, technický servis, změny infrastruktury, tisková řešení, nepřetržitou podporu a péči o zákazníka a další služby.

Více informací naleznete na [www.sntcz.cz](http://www.sntcz.cz).

7 0372 / pat

# Trendy využívání IT v českých organizacích

JIŘÍ REMR

Jádrem této publikace jsou informace o top dodavatelích, kteří působí na trhu v České republice. Údaje uvedené v tomto článku jsou jakýmsi pohledem z druhé strany – vypovídají totiž nikoliv o samotných IT společnostech, ale popisují situaci koncového trhu, či přesněji jedné části koncového trhu, a to segmentu organizací. Jak je i z uvedeného žebříčku firem zřejmé, čerstvá data charakterizující aktuální situaci jsou vždy nesmírně zajímavá a důležitá, nicméně z analytického i praktického hlediska hodnota takovýchto informací ještě dále narůstá, pokud jsou dokumentovány vývojem klíčových ukazatelů v čase. Následující pohled na podnikovou sféru nabízí zmíněnou přidanou hodnotu trendových dat v maximální možné míře; díky unikátnímu pojetí opakovaně prováděného výzkumného šetření jsou pro jednotlivé ukazatele k dispozici srovnávací údaje dokumentující vývoj od počátku milénia.

## 1. Hardware

Základní seznámení s koncovým trhem, který je každoročně reprezentován pečlivě vybranou skupinou více než 300 organizací, se odvíjí od vybraných parametrů hardwarového vybavení.

### 1. 1. Obecná charakteristika

Ačkoliv lze v průběhu celého sledovaného období pozorovat setrvalý tlak na ceny hardwarového vybavení provázený pozvolným, ale vytrvalým růstem významu služeb, stále platí, že podíl hardwaru na celkových finančních prostředcích, které organizace v ČR vynakládají na oblast IT/IS, převyšuje jak podíl služeb, tak také podíl softwaru. Podle aktuálních dat tento podíl představuje přibližně dvě pětiny (38 %) z celkových IT rozpočtů a dlouhodobě si své prvenství udržuje.

Z vyhodnocení časové řady je patrné, že podíl výdajů za hardware v jednotlivých letech kolísá, nicméně zjištěné difference neodrážejí žádný systematický trend, takže lze skutečně shrnout, že faktický podíl investic do hardwaru na celkových IT investicích zůstává dlouhodobě stabilní. Také ostatní údaje dokládají, že organizace koncového trhu celkem přirozeně mění své priority v oblasti IT investic, na druhé straně je však patrné, že rámcová struktura IT rozpočtů se v průběhu času v zásadě nemění. Zajímavou skutečností je v tomto ohledu vysoká míra podobnosti všech sledovaných organizací napříč jednotlivými vertikálami. Fixace rámcové struktury IT rozpočtů je totiž patrná ve všech skupinách organizací rozlišovaných předmětem činnosti.

### 1. 2. Servery

Z dlouhodobé analýzy je patrné, že nákupy serverů jsou z hlediska celkové penetrace dlouhodobě stabilizované; průběžné změny jsou patrné pouze v segmentu nejmenších organizací zaměstnávajících méně než 100 pracovníků, jejichž nákupní očekávání se v oblasti ser-

# Trends in usage of IT in the Czech organizations

JIŘÍ REMR

The core of this publication is made of information about TOP companies active on the Czech market. Data mentioned in this article make up somehow specific view from the other side – that's because they aren't a mere description of IT companies themselves, rather they tell us something about the end market, specifically one part of the end market, the segment of organizations. Judging also by the look at the current TOP 100 companies' chart, fresh data depicting the actual situation are always very interesting and important. Yet, from analytical and practical point of view, the value of those data climbs even higher if they are documented with progress of key indicators in time. The following view of enterprise sphere offers exactly the added value of trend data mentioned, and does that to the maximal possible extent; thanks to unique approach of repeatedly carried out survey, comparative data documenting progress from the beginning of this millennium are available for individual indicators.



#### VOLNÝ je:

- Přední český telekomunikační operátor.
- Jeden ze tří největších poskytovatelů ADSL připojení k internetu.
- První český telekomunikační operátor, který nabídl v roce 1999 vytáčené připojení k internetu zdarma a spustil tak rychlý rozvoj internetových služeb v ČR.
- První český telekomunikační operátor, který poskytl VoIP služby pro rezidenční uživatele.
- První český telekomunikační operátor, který nabídl neomezené volání v pevných sítích za paušál.

VOLNÝ poskytuje všechny druhy pevného připojení k internetu, hlasové a datové služby, síťová řešení, web hosting, server housing, registraci domén a řadu dalších služeb s přidanou hodnotou. Na českém trhu působí od roku 1995. 100% vlastníkem je největší rakouský telekomunikační operátor Telekom Austria.

Více informací o společnosti a službách naleznete na [www.volny.cz](http://www.volny.cz).

**GRISOFT** patří mezi největší dodavatele bezpečnostního software na světě. Z regionální české společnosti se od roku 1991 změnil v mezinárodní podnik. Produkty značky AVG dnes chrání více než 50 milionů počítačů po celém světě.

**Spolehněte se i Vy na AVG.**

#### Hlavní produkty:

- **AVG Internet Security**  
(komplexní řešení počítačové ochrany)
- **AVG Anti-Malware**  
(kombinovaná antivirová a anti-spyware ochrana)
- **AVG Anti-Virus Professional Edition**
- **AVG Anti-Virus plus Firewall**
- **AVG Anti Spyware**  
(ochrana před spyware a adware)

- Profesionální záchrana dat z poškozených disků, RAID polí, CD a DVD, paměťových karet, USB flash disků i datových pásek!
- První pomoc při poškození médií
- Expresní obnova dat do 6 hodin!
- Úspěšnost záchrany až 90 %
- Maximální bezpečí zachráněných dat

[www.datahelp.cz](http://www.datahelp.cz)



Infor je dodavatelem softwaru pro společnosti a organizace. S obchodní expertizou, která je součástí všech řešení Infor, umožňuje podnikům všech velikostí se efektivněji a pružněji adaptovat na rychlé změny na globálním trhu. S více než 70 000 zákazníky mění Infor tradiční pohled na poskytovatele podnikového softwaru v oblasti uspokojování zákaznických požadavků.

Více informací lze nalézt na [www.infor.com](http://www.infor.com).

**Logos je přední česká konzultační a technologická společnost, která rozvíjí podnikání významných společností promyšleným nasazením informačních technologií. Inovativním přístupem vytváří pro své zákazníky nové příležitosti a realizuje komplexní řešení hlavně v oblasti bankovníctví, telekomunikací, průmyslu a státní správy. Jako základní firemní hodnoty ctí stabilitu a dlouhotrvající spolupráci se zákazníky, vysokou profesionalitu a nadšení pro věc.**

## Systemová integrace

Konzultace  
Business Intelligence  
Podnikové informační systémy  
Outsourcing ICT  
Disaster recovery  
Centralizace a virtualizace IT  
Ukládání a správa podnikových dat  
Vývoj aplikací  
Systemová podpora a servis

v kostce

**We love IT**



#### AUTOMATICKÁ IDENTIFIKACE ČÁROVÝMI KÓDY A RFID

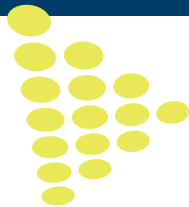
Nabízíme vhodná řešení pro logistiku, řízení výroby a sledovatelnost produktů, evidenci majetku, mobilní aplikace, skladové systémy apod. Poskytujeme kompletní služby v oblasti automatické identifikace – od analýzy potřeb zákazníka, návrhu vhodného řešení a vývoje systému na míru přes dodávky potřebného HW zařízení, instalaci, zaškolení, plný záruční i pozáruční servis až po nabídku široké škály spotřebního materiálu.

#### O SPOLEČNOSTI

Společnost KODYS jako jeden ze zakládajících členů EAN Česká republika působí v oblasti systémů čárových kódů od roku 1991. Díky dlouholetým zkušenostem z této oblasti jsme implementovali nejrůznější systémy pro široké spektrum zákazníků. Významnou část naší nabídky tvoří systém řízeného skladu WMS Accellos. Jsme dlouholetým autorizovaným partnerem společnosti Motorola (výrobce snímačů, terminálů a komponent pro bezdrátové sítě) a Zebra Technologies (výrobce tiskáren čárových kódů). Společnost KODYS je držitelem certifikátu kvality ISO 9001:2000 a ISO 14001:2004.

**Společnost OR-CZ se zaměřuje zejména na tyto činnosti:**

- syst. integrace, zajištění veškerých činností spojených s IS/IT
- dodávky a realizace komplexních ERP systémů
- dodávky a realizace CRM systémů - TRADE INFO
- dodávky a realizace dalších softwarových produktů
  - docházkové, manažerské, komunikační systémy a další
- dodávky a realizace HW a datových sítí
- poskytování postimplementačních služeb, pronájem, outsourcing, poradenství



AQUASOFT spol. s r.o.  
Rubeška 215/1  
190 00 Praha 9

T: +420 281 093 400  
F: +420 281 093 401

obchod@aquasoft.eu  
www.aquasoft.eu

VOLNÝ  
(Czech On Line, a.s.)  
U Nákladového nádraží 8  
130 00 Praha 3

Zákaznické centrum:  
Tel.: 246 000 333  
Fax: 246 000 119  
Email: info@volny.cz

www.volny.cz



## Strážný anděl vašich dat

DataHelp s.r.o., Jirsíkova 1, 186 00 Praha 8  
Sběrná místa po celé ČR!

NONSTOP HOTLINE: +420 775 220 440  
info@datahelp.cz www.datahelp.cz



GRISOFT, s.r.o.  
Lidická 31, 602 00 Brno  
Česká republika  
www.avg.cz

tel.: +420 549 524 011  
fax: +420 541 211 432



## PŘEDPLATNÉ ČASOPISŮ

BUSINESS WORLD

COMPUTERWORLD

PC WORLD

SecurityWorld

www.idg.cz



## Infor

Infor Global Solutions, s.r.o.

Bělehradská 54  
120 00 Praha 2,  
Česká republika  
Telefon: +420 251 021 221  
Fax: +420 251 021 103  
E-mail: angela.heindl-schober@infor.com

MIS AG, s.r.o.

Na Petynce 120/136  
169 00 Praha 6,  
Česká republika  
Telefon: +420 255 702 911  
Fax: +420 255 702 910  
E-mail: martin.dvorak@infor.com

KODYS, spol. s r. o.

Hošťálkova 7/520  
169 00 Praha 6-Břevnov  
Česká republika

Tel.: +420 233 097 911  
Fax: +420 233 097 999  
Helpdesk: +420 233 097 966  
E-mail: info@kodys.cz  
Internet: www.kodys.cz



Mobilita pro Vaše data



LOGOS

www.logos.cz

## Konzultační a technologická společnost

BB Centrum - budova Beta  
Vyskočilova 1481/4  
140 00 Praha 4  
tel.: +420 242 425 000  
fax: +420 242 425 099  
e-mail: info@logos.cz



www.orcz.cz

Ing. Petr MORAVEC  
obchodní ředitel

OR-CZ spol. s r.o.  
Brněnská 19  
571 01 Moravská Třebová  
tel.: +420 461 361 111  
fax: +420 461 319 030  
mobil: +420 603 858 459  
e-mail: pmoravec@orcz.cz  
www.orcz.cz



S&T CZ s. r. o.

Na Strži 1702/65, 140 00 Praha 4, Czech Republic  
Tel.: +420 296 538 111  
Fax: +420 296 538 222

www.sntcz.cz

**SAP ČR, spol. s r.o.**Pekařská 621/7  
155 00 Praha 5Telefon: +420/841 198 198  
Fax: +420/257 114 110  
E-mail: info.czech@sap.com  
www.sap.com/cz**SLOANE PARK**

... péteř vašich sítí

Společnost Sloane Park Property Trust, a.s., je vlastníkem a provozovatelem optických páteřních sítí v České republice a Spolkové republice Německo. Firma podniká na základě licencí udělených úřady pro provozování veřejných telekomunikačních služeb.

Společnost se zabývá velkoobchodním prodejem telekomunikačních služeb národním operátorům, lokálním poskytovatelům připojení k internetu a freenetům. Zároveň poskytuje pronájem synchronních okruhů a nenasvícených vláken telekomunikačním operátorům. Celková délka vlastních optických tras přesahuje 3 500 km a má více než 140 aktivních POPů, 400 pasivních míst předání služby, což představuje celoplošné republikové pokrytí. Společnost patří mezi největší české internetové operátory a mezi čistě velkoobchodními společnostmi zaujímá první místo.

**Symantec GmbH****Česká republika a Slovenská republika**

Office Park Nové Butovice - budova A

Bucharova 2, 158 00 Praha 5

Tel.: +420 233 101 555 (recepce)

Fax: +420 233 325 161

prague@symantec.com

www.symantec.cz

**Servodata a.s.**

Dolnoměcholupská 12, 102 00 Praha 10

Tel: +420 296 813 111

Fax: +420 296 813 310

Email: sd@servodata.net

www.servodata.net

**Abakus Distribution a.s.**

Křížkova 35, 186 00 Praha 8

Tel.: +420 221 863 120

Fax: +420 221 863 999

E-mail: info@abdistrib.cz

www.abakus.cz

**ABAKUS DISTRIBUTION A.S.**  
SERVODATA GROUP**SOITRON CZ, s. r. o.****Systemový integrátor**

System Integrator

Jandova 2/135, 190 00 Prague 9

Czech Republic

tel.: +420 283 890 784

fax: +420 283 890 785

www.soitron.cz

www.soitron.com

info@soitron.cz

**Telefónica O2****Czech Republic, a.s.**Za Brumlovkou 266/2,  
140 22 Praha 4, Česká republika

tel.: +420 271 411 111

fax: +420 271 469 868

telefonní centrum služeb:

800 02 02 02

IČ: 60193336

www.cz.o2.com

**PŘEDPLAŤTE SI COMPUTERWORLD****ROČNÍ PŘEDPLATNÉ činí 336 Kč (442 SK)****S PŘEDPLATNÝM ZÍSKÁTE ZDARMA:****Roční předplatné měsíčníku Business World  
a pro nové předplatitele publikace:**

- Vzpoura genů
- Hry pro každého II
- Supertriky IV

**Objednávejte na webu: predplatne.cw.cz**

nebo prostřednictvím

**SMS:** OBJ CW 1 JMENO PRIJMENI ULICE MESTO PSC  
(například OBJ CW 1 PETR NOVAK U VODY 44 PRAHA 7 170 00)SMS zašlete na číslo 900 11 06.  
Tuto službu provozuje ATS Praha, cena 1 SMS je 6 Kč včetně DPH.**DALŠÍ INFORMACE  
o předplatném můžete získat zde:****Česká republika****IDG Czech, a. s.,** Seydlerova 2451, 158 00 Praha 5,  
tel.: 257 088 161, e-mail: predplatne@idg.cz**Slovenská republika****Magnet-Press Slovakia, s. r. o.,**  
P. O. Box 169, Teslova 12, 830 00  
Bratislava 3,  
tel.: 00421 244 454 559,  
e-mail: magnet@press.sk**Mediaprint-Kapa Pressegrasso, a. s.,**oddelenie inej formy predaja  
Vajnorská 137, P. O. Box 183, 830 00  
Bratislava 3, tel.: 00421 244 458 821,  
fax: 00421 244 458 819,  
e-mail: predplatne@abomkapa.sk

STUDENTŮM, ZDRAVOTNĚ POSTIŽENÝM, DRŽITELŮM KARET ISIC, G025, ITIC A ŠKOLSKÝM ORGANIZACIÍ A ZAŘÍZENÍM JE POSKYTOVÁNO ZVÝHODNĚNÉ PŘEDPLATNÉ. JEHO CENA ČINÍ 252 Kč (332 SK) ROČNĚ. VÍCE INFORMACÍ NA WWW.IDG.CZ

**Ve srovnání s cenou na novinovém stánku ušetříte více než 700 Kč**

Computerworld vychází nejméně 20krát ročně, Business World 11krát ročně.

■ Servodata – profesionální Value Added Distributor komponent a infrastruktury podnikových řešení, se orientuje na distribuci serverových technologií, řešení data storage v širším kontextu řízení životního cyklu dat, bezpečnostních technologií, softwarové infrastruktury včetně licenční správy a distribuci komponent pro oblast ukládání dat.

■ Servodata působí na počítačovém trhu od roku 1991 a řadí se mezi 20 největších ICT společností na českém trhu. Konsolidovaným obratem se společností Abakus Distribution a.s. překročila za rok 2006 miliardu českých korun. Rozsahem svých služeb pokrývá střed a východoevropské trhy, Blízký východ a severní Afriku.

■ ABAKUS DISTRIBUTION, tradiční softwarový distributor, se stal součástí Servodata Group v roce 2006. Jakkoli pracuje s vlastní právní subjektivitou, je Abakus divizí koncernu Servodata a jeho činnost je plně integrována se všemi koncernovými operacemi.



IP telefonie / IP Telephony

IP kontaktní centra / IP Contact Centres

IT outsourcing / IT Outsourcing

Bezpečnost IS / IS Security

Datové sítě / Data Network

Řešení pro desktop management / Desktop Management Solutions

Služby technické podpory / Technical Support Services

IT školení / IT Training

Poradenství / Consulting

Velkoobchodní služby společnosti Sloane Park Property Trust, a.s.

- IP konektivita
- VoIP
- VoD
- IPTV-QuickMedia
- nenasvícená vlákna
- HDPE
- Housing
- SDH a DWDM
- Last Mile
- IP Transport

Kontakt na: [obchod@sloane.cz](mailto:obchod@sloane.cz)

Těšíme se na vás na [www.sloane.cz](http://www.sloane.cz)

#### Telefónica O2 Czech Republic

- nabízíme nejucelenější nabídku hlasových a datových služeb v České republice
- mimořádnou pozornost věnujeme využití růstového potenciálu služeb v datové a internetové oblasti
- máme nejrozsáhlejší pevnou a mobilní síť včetně unikátních sítí 3. generace – datovou síť CDMA a síť UMTS, která umožňuje přenos dat, hlasu, obrazu a videa
- provozujeme největší síť WiFi hotspotů v zemi
- jsme držitelem několika ocenění kvality, např. ISO 9000:2001, ISO 14001:2004, OHSAS 18001:1999 a Recognised For Excellence

#### O společnosti Telefónica

Společnost Telefónica je jednou z největších telekomunikačních firem na světě. Své aktivity zaměřuje zejména na služby pevné a mobilní telefonie. Za klíčový nástroj k rozvoji obojího považuje širokopásmové připojení. Společnost působí ve 23 zemích světa a počet jejích zákazníků dosahuje 196 milionů. V rámci mezinárodní skupiny Telefónica patří Telefónica O2 Czech Republic ke skupině Telefónica O2 Europe.



## PŘEDPLAŤTE SI COMPUTERWORLD

**ROČNÍ PŘEDPLATNÉ činí 336 Kč (442 SK)**  
**S PŘEDPLATNÝM ZÍSKÁTE ZDARMA:**

**Roční předplatné měsíčníku Business World  
a pro nové předplatitele publikace:**

- Vzpoura genů
- Hry pro každého II
- Supertriky IV

**Objednávejte na webu: [predplatne.cw.cz](http://predplatne.cw.cz)**

nebo prostřednictvím

**SMS:** OBJ CW 1 JMENO PRIJMENI ULICE MESTO PSC  
(například OBJ CW 1 PETR NOVAK U VODY 44 PRAHA 7 170 00)

SMS zašlete na číslo 900 11 06.  
Tuto službu provozuje ATS Praha, cena 1 SMS je 6 Kč včetně DPH.

**DALŠÍ INFORMACE**  
**o předplatném můžete získat zde:**

#### Česká republika

**IDG Czech, a. s.,** Seydlerova 2451, 158 00 Praha 5,  
tel.: 257 088 161, e-mail: [predplatne@idg.cz](mailto:predplatne@idg.cz)

#### Slovenská republika

**Magnet-Press Slovakia, s. r. o.,**  
P. O. Box 169, Teslova 12, 830 00  
Bratislava 3,  
tel.: 00421 244 454 559,  
e-mail: [magnet@press.sk](mailto:magnet@press.sk)

**Mediaprint-Kapa Pressegrasso, a. s.,**  
oddelenie inej formy predaja  
Vajnorská 137, P. O. Box 183, 830 00  
Bratislava 3, tel.: 00421 244 458 821,  
fax: 00421 244 458 819,  
e-mail: [predplatne@abomkapa.sk](mailto:predplatne@abomkapa.sk)

STUDENTŮM, ZDRAVOTNĚ POSTIŽENÝM, DRŽITELŮM KARET ISIC, G025, ITIC A ŠKOLSKÝM ORGANIZACIÍ A ZAŘÍZENÍM JE POSKYTOVÁNO ZVÝHODNĚNÉ PŘEDPLATNÉ. JEHO CENA ČINÍ 252 Kč (332 SK) ROČNĚ. VÍCE INFORMACÍ NA [WWW.IDG.CZ](http://WWW.IDG.CZ)

**Ve srovnání s cenou na novinovém stánku ušetříte více než 700 Kč**  
Computerworld vychází nejméně 20krát ročně, Business World 11krát ročně.

# 1. Hardware

Basic acquaintance with the end market, which is annually represented by carefully selected group of more than 300 organizations, unwinds from the selected parameters of hardware equipment.

## 1.1. General characteristics

Although there is a visible constant pressure on prices of hardware equipment accompanied by slow but steady growth of value of services during the whole monitored period, it still applies that the share of hardware on total expenditures, which the organizations in the Czech Republic spend on IT/IS segment, exceeds both the share of the services, as well as the share of the software. According to the actual data this share represents approximately two fifths (38 %) of the total IT budgets and on a long time basis it keeps this first place.

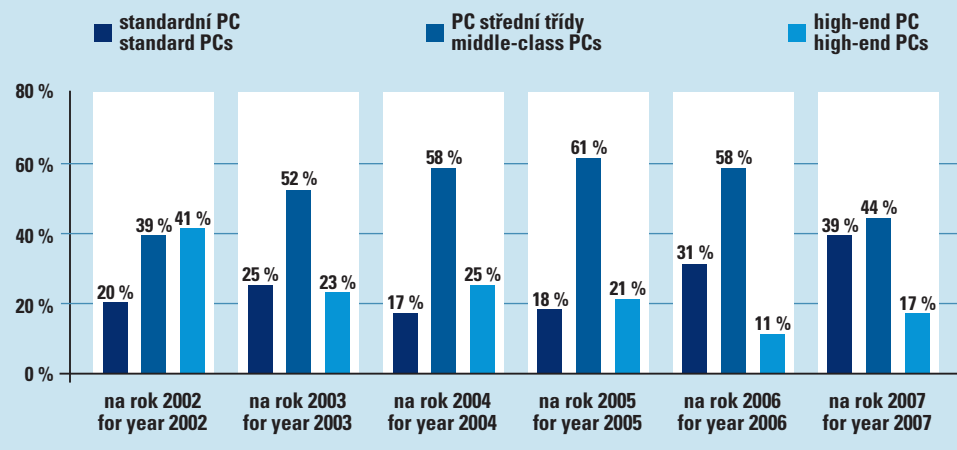
Based on the time evaluation it is clear that the share of expenditures for hardware fluctuates in individual years, however, the differences found do not reflect any systematic trend and therefore

verů rok od roku zvyšují. V ostatních velikostních skupinách nevykazuje podíl organizací, které v daném roce plánují obnovu serverů, žádný trend – zjištěné meziroční difference nejčastěji souvisejí s cyklem obměny těchto zařízení v jednotlivých organizacích. Obecně tedy platí, že nákup serverů plánuje v jednotlivých letech vždy přibližně 40–50 procent ze sledovaných organizací.

## 1.3. Osobní počítače

Také nákup osobních počítačů byl v průběhu celého sledovaného období poměrně vyrovnaný; meziroční změny nejsou ani v tomto případě nijak převratné, nicméně z dlouhodobé analýzy je patrný odklon od high-endových počítačů (jejich definice je každoročně upravována tak, aby tato třída zahrnovala skutečnou špičku, která je v daném okamžiku na trhu dostupná). Jejich místo postupem času obsazuje jejich protipól – v terminologii prováděného šetření tzv. „standardní“ počítače.

**Srovnání nákupních záměrů osobních počítačů (pro rok 2002–2007)**  
**Comparison of purchase intentions for PCs (years 2002–2007)**



Zdroj: Markent, 2007

we can summarize that the actual share of investments into hardware on the total IT investments stays long-term stable. Also other data prove that the end market organizations in a natural way change their priorities in the sphere of IT investment, nevertheless on the other side it is clear that the framework structure of IT budgets does not fundamentally change in the course of time. In this context it is interesting that there is a high level of similarities of all the monitored organizations across individual vertical markets. Fixation

Z časové řady je přítomná patrná vzájemná kompenzace těchto tříd – s klesajícím podílem high-end PC roste podíl standardních počítačů. Třetí skupinu představují počítače „střední třídy“, která je dlouhodobě v podstatě stabilizovaná a změny v podílu této skupiny na celkových nákupních záměrech odrážejí definiční vymezení hranic mezi jednotlivými třídami počítačů spíše než reálné posuny v nákupních chování koncového trhu. Dále platí, že sumární údaje za celou kategorii

**ESS**

## Your partner for Consulting Services

- ▶ Performance
- ▶ Processes
- ▶ IT Enhancement

„Během spolupráce jsem se setkala s vysokou odbornou úrovní konzultantů pro oblast finančních i zákaznických procesů včetně znalostí potřeb plynárenských distribučních společností.“

**Ing. Marie Čauševičová**  
členka představenstva a finanční ředitelka  
Severomoravská plynárenská, a.s.

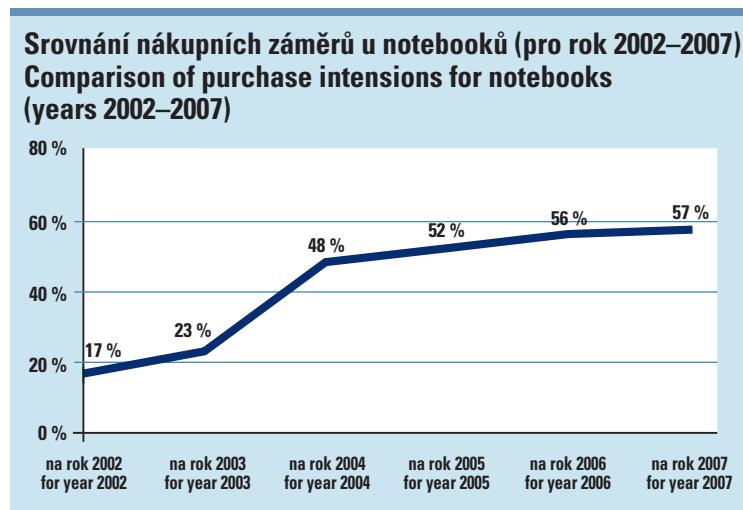
**More than IT**  
[www.ness.com](http://www.ness.com)

INZERCE

osobních počítačů nedokumentují žádné významné změny ani v celkovém počtu zařízení instalovaných ve sledované skupině organizací, ani v přístupu a prioritách jednotlivých vertikálních segmentů.

#### 1.4. Notebooky

Velmi bouřlivý vývoj je však zaznamenán v případě plánovaného nákupu notebooků: na počátku sledovaného období nebyly nároky na mobilitu uživatelů tak vysoké, ceny notebooků byly ve srovnání s PC podstatně vyšší a v neposlední řadě také jejich výkonové parametry v mnohém zaostávaly za PC. Všechny z těchto determinant se však během posledních čtyř let změnily natolik, že vyvolaly zásadní změnu v pohledu koncového trhu na celou kategorii notebooků. Dostupné údaje naznačují, že tento zlom nastal v průběhu roku 2003, kdy došlo ke skokovému nárůstu podílu organizací, které plánovaly v příštím období (tj. v roce 2004) notebooky nakoupit; podíl takovýchto organizací dosáhl téměř jedné poloviny (48 %), zatímco ještě v rok předtím byl de facto poloviční a činil přibližně jednu čtvrtinu



Zdroj: Markent, 2007

of the framework structure of IT budgets can be clearly seen in all the groups of organizations which differ according to their subject of activity.

#### 1.2. Servers

Based on the long term analysis it was found out that the purchases of the servers are, from the point of view of the total penetration, long-term stabilized; continuing changes are visible only in the segment of the smallest organizations with less than 100 employees, whose purchase expectations in the server segment grow from one year to another.

In other size categories the share of organizations which in the given year plan replacement of servers is not characterized by any sign of general trend, e.g. the detected interim differences are mostly linked with the cycle of replacement of these devices in individual organizations.

In general, a final conclusion can be drawn, that in individual years, approximately 40–50 % of all the monitored organizations plan to purchase at least one new server.

#### 1.3. Personal computers

During the entire monitored period, also the purchases of PCs were relatively well-balanced. Year-on-year changes are not revolutionary in this case; however, from the long term analysis a deviation from the demand of high-end PCs (their definition is modified annually so that this class incorporates the actual peak, which is available on the market at the given moment) is evident. Their place is gradually overtaken by their counterparts, e.g. in the terminology of the survey by the so-called “standard PCs”.

The timeline shows mutual compensation of these groups – with the dropping down share of high-end PCs, the share of standard personal computers is growing. The third group is represented by the “medium class PCs”. This category is basically stabilized from the long term point of view and the changes within this category on the total purchases reflect more the definition between individual categories of PCs than the actual changes in the purchasing behavior of the end market. Further, the summary for the entire category of the PCs neither document any significant changes in the total number of device installed in the monitored group of organizations, nor in the priorities of individual vertical segments.

INZERCE



**Naše řešení pro váš úspěch**

[www.i.cz](http://www.i.cz)

- INFORMAČNÍ SYSTÉMY
- BEZPEČNOST
- KOMUNIKACE
- SYSTÉMOVÁ INTEGRACE
- SPRÁVA DOKUMENTŮ



ICZ a.s. • Hvězdova 1689/2a • 140 00 Praha 4 • Tel.: 244 100 111 • E-mail: marketing@i.cz



## 1.4. Laptops

Very drastic development can be seen in the sphere of the planned purchases of laptops. In the beginning of the monitored period, the demand for mobility of users was not so high. The prices of laptops compared to the prices of PCs were much higher, not to forget also that their output parameters were very often behind those of the PCs. All of these determinants nevertheless changed during the past four years so much that these evoked a radical change from the point of view of the end market in the whole category of laptops. The available data show that this shift occurred in the course of the year 2003 when there was a jump growth of the share of organizations which planned purchasing of laptops in the coming year (e.g. 2004). The share of such organizations achieved almost one half (48 %), while in the previous year this share was de facto half-sized, representing approximately one fourth (23 %). This was no deviation which would come back to the initial values during the next years. On the contrary, also in the coming year the share of the organizations planning to purchase laptops kept on growing up to the actual 57 %.

At present, no such drastic deviation comparable to the situation of 2004 is to be expected, however, due to the actual situation of the offer (where the main factors are the stimulating interest of the users in purchasing laptops, especially those with improved technical parameters, the offer of laptops, launching of new versions of software including operation systems as well as the end prices) and demand (where the decisive role is played especially by the user preferences together with the increased interest in mobility supported by the development of wireless networks) it is very likely that the end market will still hunger for lap-

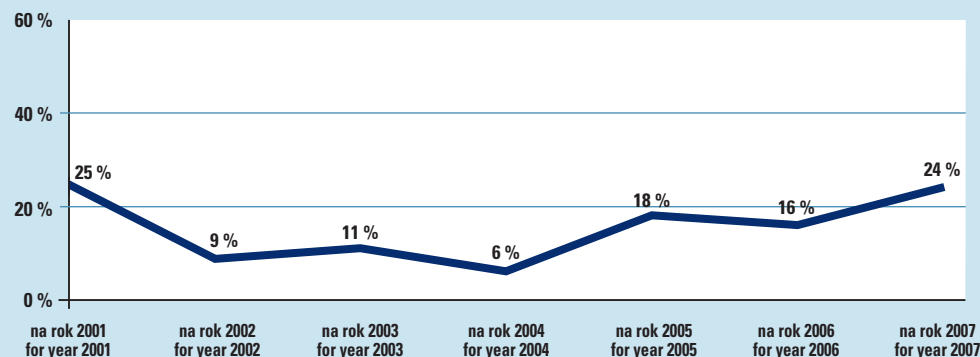
(23 %). A nešlo o žádný výkyv, který by se v dalších letech vrátil ke svým výchozím hodnotám. Naopak, také v dalších letech podíl subjektů plánujících nákupy notebooků dále narůstal až na aktuálních 57 %.

Nyní již žádný zásadní zlom srovnatelný s plány na rok 2004 nelze očekávat, nicméně s ohledem na aktuální situaci na straně nabídky (kde jsou hlavními faktory stimulující zájem uživatelů o nové nákupy notebooků především stále zdokonalované technické parametry, šíře nabídky notebooků, zavádění nových verzí softwaru včetně operačních systémů a v neposlední řadě také výše koncových cen) i poptávky (kde rozhodující roli hrají především uživatelské preference a rostoucí zájem o mobilitu posilovaný rozvojem bezdrátových sítí) je velmi pravděpodobné, že koncový trh bude i nadále po notebookových lačnit a penetrace i počty prodaných kusů se budou postupně zvyšovat také v příštích letech

## 1.5. Periferní zařízení

Vzhledem k tomu, že vývoj penetrace i nákupních záměrů týkající se periférií v jednotlivých letech častokrát odráží obtížně zobecnitelné konkrétní okolnosti v jednotlivých organizacích, nemá význam detailně popisovat vývoj jednotlivých ukazatelů pro konkrétní typy periférií. Jedinou výjimku představují kombinovaná zařízení, která v průběhu sledovaného období prošla netypicky nesouvislým vývojem. Dlouhodobý vývoj vystihující nákupní záměry těchto zařízení lze rozdělit do dvou samostatných etap: první fáze představuje souvislý propad v nákupních záměrech sledované části koncového trhu (z 25 % v roce 2001 na pouhých 6 % v roce 2004),

**Srovnání nákupních záměrů kombinovaných zařízení (pro rok 2002–2007)**  
**Comparison of purchase intentions for combined devices (years 2002–2007)**



Zdroj: Markent, 2007

**NESS**

**Your partner for IT Solutions**

- ▶ Back Office Solutions
- ▶ Front Office Solutions
- ▶ Integration
- ▶ And Others

„Přednosti společnosti NESS spatřujeme v know-how ve všech oblastech informačních technologií, zejména databázových, schopnostech pružného vytváření projekčních týmů, profesionalitě a zodpovědnosti.“

**Mgr. Jiří Smolík**  
zástupce ředitele odboru zpracování statistických dat sekce Měnové a statistiky ČNB

**More than IT**  
[www.ness.com](http://www.ness.com)

a poté podobně strmý nárůst až na současných 24 %. V této souvislosti je dále nutné poukázat na skutečnost, že uvedené údaje korespondují a ani nemohou korespondovat s celkovým vývojem počtu skutečně prodaných kusů v jednotlivých letech, neboť tato analýza se zaměřuje pouze na koncový korporátní trh a odhlíží od nákupů jednotlivých domácností, individuálních uživatelů či SOHO. Graf navíc dokumentuje nákupní záměry, indikující zájem o jednotlivá zařízení či technologie spíše než jejich skutečný nákup.

## 2. Software

V nákupu hardwaru a konkrétních formách jeho používání jsou sledované organizace poměrně konzervativní. V uvedených časových řadách nejsou patrné žádné dramatické momenty, a konkrétní čísla tak dokumentují stabilizovanost současného vybavení v jednotlivých organizacích. Oblast softwaru rovněž postrádá prvky diskontinuity, nicméně z časových řad jsou lépe rozeznatelné jednotlivé změny v preferencích firemního koncového trhu.

### 2. 1. Obecná charakteristika

Nákup softwaru (resp. licencí) představuje z hlediska podílu investic vynakládaných jednotlivými organizacemi stálici; podíl softwaru na celkových finančních prostředcích vynakládaných na rozvoj IT totiž v průběhu celého sledovaného období zůstal víceméně konstantní. Z konkrétních údajů je patrné, že tento podíl kolísal v letech 2001 až 2007 vždy mezi 31 a 33 %. Z toho vyplývá, že absolutní výše výdajů za software vyjádřená v korunách de facto kopíruje růst či pokles korporátního segmentu IT trhu. Současně platí, že ostatní souhrnné makro-položky IT rozpočtu (tj. hardware a služby) se vzájemně vyvažují, jinými slovy, růst podílu služeb se uskutečňuje na úkor investic do hardwaru a vice versa, zatímco podíl investic do softwaru zůstává nedotčen.

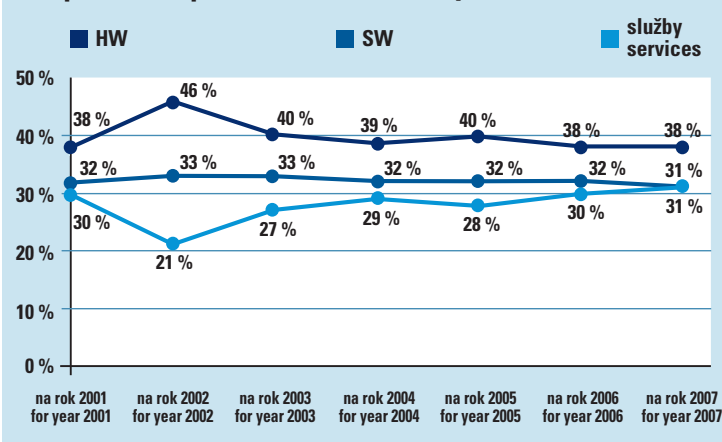
Z detailnější analýzy je rovněž patrné, že podíl výdajů za software nezávisí na velikosti organizací vyjádřené počtem zaměstnanců ani na celkové výši IT rozpočtu. Rovněž v jednotlivých vertikálních seg-

ments and penetration and numbers sold will gradually grow also in the coming years.

### 1.5. Peripheral devices

Due to the fact that the development of penetration and purchasing intents in the sphere of peripherals in individual years very often reflects difficult specific circumstances which could be generalized in individual organizations, it would have no sense to describe the development of individual indicators for specific types of peripherals in a detailed way. The only exception is represented by combined devices which went through untypical incoherent development during the monitored period. Long term evolution of the purchasing intents of these devices can be divided into two separate stages. The first one is characterized by continuous drop down of the purchasing intents of the monitored part of the end market (from 25 % in 2001 to a mere 6 % in 2004), followed by similarly rapid growth to the present 24 %. In this context it is also necessary to stress that the given data do not and even cannot correspond with the

**Srovnání podílu plánovaných investic (pro rok 2001–2007)**  
Comparison of planned investments (years 2001–2007)



Zdroj: Markent, 2007

INZERCE

# INFORMAČNÍ SYSTÉMY K2



K2 BUSINESS



K2 PROFESSIONAL



K2 ENTERPRISE

jistota úspěšné volby



www.K2atmitec.cz

software | hardware | outsourcing

total development of actual pieces of peripherals in individual years as this analysis focuses solely on the end corporate market and it ignores purchases of individual households, individuals and SOHOs (Small office/Home office). The chart even depicts purchase intents indicating interest in individual devices or technologies rather than actual purchases of these peripherals.

## 2. Software

The monitored organizations are rather conservative in the sphere of purchasing hardware and specific forms of its usage. No drastic moments are visible in individual time horizons and specific figures document stable position of the actual equipment in individual organizations. The software segment also lacks discontinuity nevertheless individual changes in preferences of the company end market are more visible from timeline perspective.

### 2.1. General characteristics

Purchase of software (and/or licenses) is stable from the point of view of investments spent by individual organizations. The share of software on the total financial means spent on IT development remains more or less stable in the course of the whole monitored period. Individual data show that this share was fluctuating between 31 % and 33 % in the years 2001 to 2007. This means that the absolute expenditures for software expressed in Czech crowns de facto copy either the growth or the drop down of the IT market corporate segment. At the same time other overall macro-items of IT budget (e.g. hardware and services) are mutually

mentech nejsou patrné žádné významné rozdíly; jedinou výjimkou jsou jednak instituce finančního sektoru, které na software vynakládají téměř dvě pětiny (38 %) svých IT rozpočtů, a jednak orgány veřejné správy, které naopak vyčleňují na software 29 % ze svých celkových IT rozpočtů. Subjekty v ostatních vertikálách pak vynakládají na software vždy necelou třetinu svých celkových finančních prostředků vyčleněných na rozvoj IT.

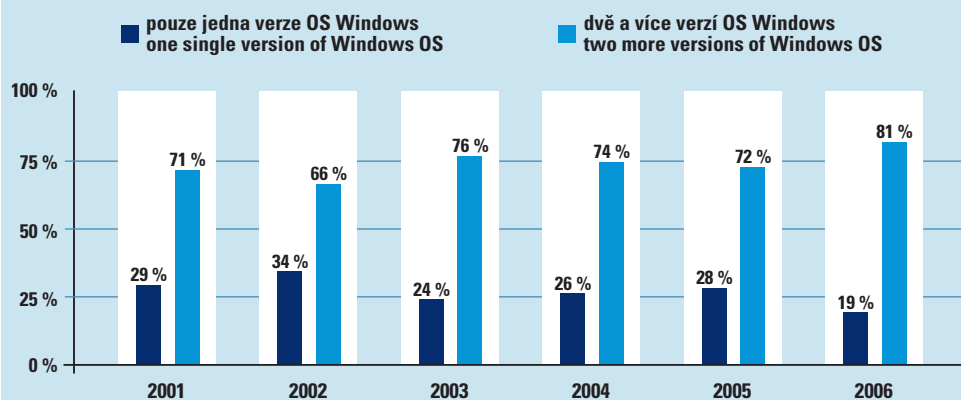
Jiný pohled na investice do softwaru ukazuje, že více než polovina (53 %) prostředků vyčleněných na tuto oblast je věnována na upgrade stávajícího softwarového vybavení, a představuje tak zejména výdaje za udržovací poplatky a za nákup novějších verzí jednotlivých softwarových produktů. Druhá polovina (47 %) je vynakládána na nákup zcela nových licencí; tato část tedy zahrnuje jak dokupování licencí toho kterého softwaru pro větší počet uživatelů, tak také nákup zcela nových softwarových produktů, které doposud v organizaci instalovány nebyly. Na tomto místě je třeba zmínit, že do kategorie výdajů za software byly započítávány pouze nákupy licencí, nikoliv náklady spojené s instalací či využíváním podpory (tyto oblasti jsou zahrnovány do IT služeb).

### 2.2. Operační systémy na straně serveru

Aktuální údaje týkající se zastoupení jednotlivých operačních systémů na straně serveru ponechme pro tentokrát stranou; z dlouhodobých trendů a změn v nasazení operačních

#### Vývoj podílu organizací s jedním OS a s více současně provozovanými OS (srovnání 2001–2006)

#### Proportion of organizations with one OS and more simultaneously ran OS (comparison 2001–2006)



Zdroj: Markent, 2007



# Your partner for IT Sourcing Services

- ▶ Outsourcing
- ▶ Off/Near Shore Services
- ▶ On-site Sourcing

„Uzavření outsourcingové smlouvy se společností NESS znamená pro společnost VÍTKOVICE, a.s. roční úsporu nákladů na provoz ICT ve výši přes 20 %.“

**Václav Dostál**  
finanční ředitel  
VÍTKOVICE, a.s.

**More than IT**  
www.ness.com



informační systém

**přizpůsobí se**  
lehce Vaší firmě



přidejte se k řadě našich  
spokojených zákazníků



[www.karatsoftware.com](http://www.karatsoftware.com)

INZERCE

systémů na straně serveru se ukazuje, že rok od roku postupně roste multiplatformita – tedy využívání různých operačních systémů na serverech v rámci jedné a téže organizace.

Při sledování vývoje nejvíce zastoupených operačních systémů je totiž patrné, že postupem času se zvyšuje penetrace každého z nich, a přitom žádný z operačních systémů v dlouhodobém časovém horizontu neztrácí.

V případě trendů spojených s operačním systémem Windows platí, že z dlouhodobého hlediska si udržuje relativně stabilizovanou pozici; v průběhu času totiž nejsou patrné žádné významné posuny, které by indikovaly změnu v základních popisných charakteristikách organizací, jež operační systém Windows na některém ze svých serverů provozují. Jiná je však situace v případě Linuxu – zde je patrný nejen dynamičtější nárůst penetrace během sledovaného období (z 39 % na současných 56 %; pro srovnání penetrace operačního systému Windows se ve stejném období zvýšila z 81 % na 91 %), ale také změny ve struktuře organizací, které provozují pod tímto operačním systémem alespoň některý ze svých serverů. V počátečních letech sledování byl totiž operační systém Linux používán zejména ve velkých organizacích, tedy v takových subjektech, které zaměstnávaly více než tisíc zaměstnanců. Postupem času však byl Linux nasažován ve stále menších organizacích a nyní jsou rozdíly v penetraci Linuxu mezi jednotlivými velikostními skupinami organizací ze statistického hlediska nevýznamné.

Zcela specifické postavení zaujímá během celého sledovaného období Unix, s nímž se

balanced, in other words, the growth of the service share comes at the expense of investments into hardware and vice versa, while the software investment share remains untouched.

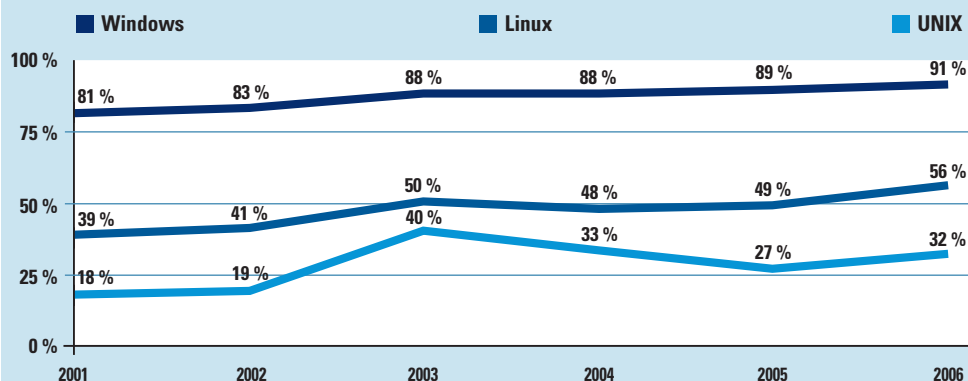
A more detailed analysis shows that the software expenditures depend neither on the size of the organization expressed by the number of employees, nor on the total IT budget. No significant differences can be seen in individual vertical segments. The only exceptions are financial sector institutions which spend almost two fifths (38 %) of their IT budgets on software and the public administration bodies, which on the contrary reserve 29 % of their total IT budgets for software. Organizations in other vertical markets always spend on software something below one third of their total financial means reserved for IT development.

Another view on software investments shows that almost one half (53 %) of the financial means reserved for this sphere is spent on upgrade of the present software, thus representing expenditures for maintenance fees and purchases of new versions of various software products. The second half (47 %) is spent on purchases of brand new licenses. These are additional purchases of licenses of specific software for bigger number of users, as well as purchases of brand new software products, which have not yet been installed in the organization. It is also necessary to mention that the category of software expenditures cover only purchases of licenses and not costs spent on installations themselves or additional support (these areas belong to the category of IT services).

## 2. 2. Server-side operating systems

For this time let us leave the actual data regarding the representation of individual operating systems

**Používané serverové OS (pro rok 2001–2006)**  
Server-side OS used within organizations (comparison 2001–2006)



Zdroj: Markent, 2007

on the server-side aside. The long term trends and changes in launching of the server-side operation systems show multiplatform characteristics, e.g. usage of individual various OS on the servers in one organization, grows gradually from one year to another. When looking at the development of the most represented operating systems, it is clear that the penetration of each of them is increasing, while none shows signs of losses in the long-term horizon.

As for the trends interconnected with Windows OS the following conclusion can be drawn: Windows keeps relatively stable position from a long term perspective, no significant changes which would indicate change of the basic descriptive characteristics of the organizations which run Windows on some of their servers are apparent. In case of Linux, the situation is completely different. Not only is there a more dynamic increase of penetration visible (from 39 % to the present 56 %; for comparison the penetration of Windows OS increased from 81 % to 91 % during the same period), but also changes occur in the structure of the organizations, which run this operating system at least on some of their servers. In the first years of the survey, Linux OS was used especially in huge organizations, e.g. in those which employed more than one thousand people. Gradually Linux was also implemented in even smaller organizations and nowadays the differences in the Linux penetration among individual size-category organizations are, from the statistical point of view, insignificant.

UNIX has had an entirely specific position during the whole monitored period, because one can almost solely encounter it within the biggest organizations. Namely due to the behavior and preferences of the organizations with the headcount above one thousand employees, UNIX and Linux representation was changing in the years 2003–2005. Huge organizations put more demands on the availability of their information systems, they request services and guarantees from trustworthy suppliers with stable market position and robust background (both technological and servicing), and namely these preferences led a number of organizations towards adoption of some of the UNIX clones. At the same time nevertheless several huge organizations tried to make use of the advantages offered by open-source solutions and thanks to the relatively robust background, lying in own development potential, they started to run Linux operating system on some of their servers. Only later also SMBs started to take advantage of Linux, because they appreciated the fact that it is not linked to any of the big suppliers. Among other factors which, in a significant way in-

lze téměř výlučně setkávat pouze ve velkých organizacích. Právě s ohledem na chování a preference organizací zaměstnávajících více než 1 000 pracovníků docházelo v letech 2003–2005 ke změnám v zastoupení Unixu a Linuxu. Velké organizace totiž obecně kladou u svých informačních systémů vyšší nároky na dostupnost, požadují služby a garance od důvěryhodného dodavatele se stabilním postavením na trhu a s robustním zázemím (ať už technologickým či servisním), a právě tyto preference vedly řadu organizací k volbě některého z unixových klonů. Současně se však řada velkých organizací snažila využít výhody, které nabízí open source řešení a díky relativně robustnímu zázemí spočívajícího ve vlastních vývojářských kapacitách začaly tyto organizace provozovat některé ze svých serverů pod operačním systémem Linux. Až později se k velkým organizacím začaly ve využívání Linuxu připojovat také malé a střední firmy, které na tomto operačním systému oceňovaly skutečnost, že není spojován s žádným z velkých dodavatelů. K dalším faktorům, které významně ovlivnily rozhodování těchto organizací, patří také očekávání nízkých pořizovacích nákladů a vyšší odolnost proti neoprávněným zásahům z vnějšího prostředí (v mnoha organizacích jsou provozovány linuxové firewally). Jak již bylo uvedeno, z hlediska celkové penetrace se v dlouhodobém srovnání tyto operační systémy vzájemně nevytlačují.

### 2.3. Operační systémy na straně klienta

Pokud jde o operační systémy na straně klienta, tedy na osobních počítačích a na pracovních stanicích, platí, že během všech výzkumných vln pracovala pod operačním systémem Windows nejméně jedna klientská stanice v každé zkoumané organizaci. Výsledky výzkumu dále ukazují, že podíl subjektů provozujících veškeré své stanice pouze pod jedinou verzí operačního systému Windows činí aktuálně necelou jednu čtvrtinu, přičemž v průběhu času procházel podíl takovýchto organizací významnými změnami, které odrážejí zavádění nových verzí na trh a nákupní cykly segmentu firemních zákazníků (srovnej zejména roky 2002 a 2004 s roky 2001, 2003 a 2006).

Přibližně dvě pětiny organizací provozují v současné době na některé ze svých pracovních stanic operační systém Linux; nicméně

INZERCE



## KAKTUS Software

**Microsoft**  
GOLD CERTIFIED  
Partner

Custom Development Solutions  
ISV/Software Solutions

KAKTUS Software, spol. s r.o. je dynamická a technologicky vysoce vyspělá česká společnost, která poskytuje komplexní služby v oboru IT. Díky nejnovějším technologiím vytváří naši specialisté produkty na různých platformách a systémech tak, aby se staly nejvhodnějším řešením pro každého individuálního zákazníka.

## JEDINEČNÁ ŘEŠENÍ PRO JEDINEČNÉ ZÁKAZNÍKY

[www.kaktus.cz](http://www.kaktus.cz)



## Ocenění IT produkt roku 2007

**Microsoft**  
GOLD CERTIFIED  
Partner

Custom Development Solutions  
ISV/Software Solutions

**ORACLE** PARTNER



ASOCIACE  
PRO  
ELEKTRONICKOU  
KOMERCI

z dat dokumentujících penetraci Linuxu na straně klienta je patrná její dynamika. V prvních letech tohoto století (2001–2003) totiž penetrace Linuxu na klientských stanicích postupně narůstala; v průběhu roku 2004 však přišel zlom, který znamenal snížení podílu organizací, které Linux na svých stanicích (či alespoň na některé části z nich) provozovaly. V posledních letech jsme opět svědky postupného růstu penetrace tohoto operačního systému až na aktuálních 42 %. Poslední dostupné údaje dále naznačují, že se koncový trh blíží k novému bodu zlomu, který bude znamenat buď opětovný pokles, nebo naopak překonání rekordně vysoké penetrace z roku 2003.

## 3. Služby

### 3. 1. Obecné informace

Jak je patrné z výše uvedeného rozboru rámcové struktury rozpočtů, které organizace vyčleňují na oblast svého IT, na IT služby sledované subjekty aktuálně vynakládají stejný objem finančních prostředků jako na software. Nicméně z dlouhodobého hlediska platí, že na IT služby jednotlivé organizace vyčleňovaly nejmenší část ze svých prostředků. V případě podílu služeb na celkovém objemu vyčleněných finančních prostředků dále platí, že tento údaj je silně korelovan s úrovní řízení IT a s významem, který má oblast IT pro celkové fungování té které organizace. Ze získaných dat je totiž patrné, že organizace, které připravují svou vlastní strategii rozvoje IT, plánují své IT rozpočty dopředu a v nichž CIO či ředitel IT věnuje více než třetinu svého času strategickému řízení IT, vynakládají na oblast IT služeb větší objem finančních prostředků než ostatní subjekty. Podobně také v organizacích, které kladou vysoké nároky na dostupnost svého informačního systému, je podíl výdajů na IT služby vyšší než v subjektech, pro které není nedostupnost IS tolik kritická a akceptují delší dobu výpadku.

### 3. 2. Konkrétní typy služeb

#### 3. 2. 1. Outsourcing

Klíčovým typem IT služby je beze sporu outsourcing IT. Ten není v kontextu realizovaného výzkumu chápán jako outsourcing totální (tedy s převzetím vlastnictví celého informačního systému), ale spíše jako delegování přesně vymezených činností a úloh spojených s provozem informačního systému na externí subjekt/poskytovatele (typicky se jedná např. o správu externích pracovišť či zajištění správy hardwaru, helpdesk apod.). Z dlouhodobého hlediska se ukazuje, že postupem času stále roste podíl organizací, které outsourcing využívají. V posledních třech letech je sice patrná jistá stagnace, nicméně aktuální data přináší názna oživení, a tak můžeme očekávat, že také v příštím období se počet subjektů, které outsourcing při správě svého informačního systému využívají, bude dále rozšiřovat. Pravdou je, že dynamika využívání outsourcingu je relativně nízká, nicméně s ohle-

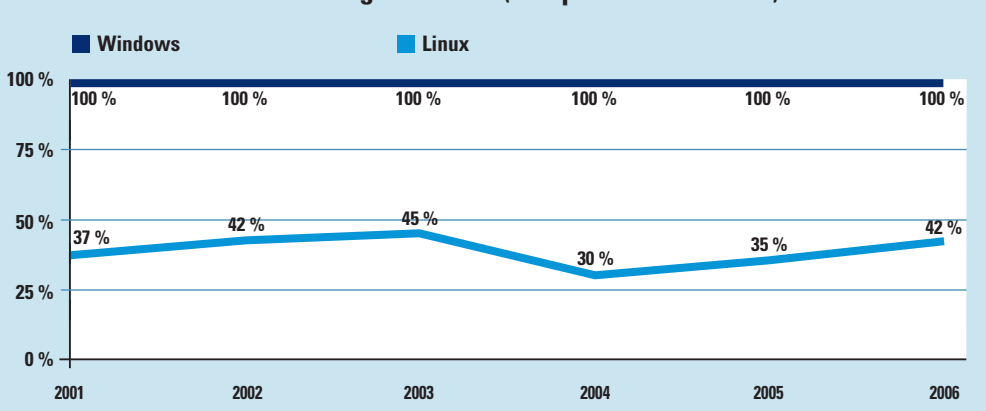
fluenced the decision-making of these organizations, belongs also their expectation of low purchasing costs and higher resistance against unauthorized interventions from the outside (many organizations deploy Linux firewalls). As already mentioned, from the point of view of the whole penetration, these operating systems aren't driving each other out.

### 2.3. Client-side operating systems

In case of the client-side operating systems, which are on the personal computers and the workstations, it applies that during all the survey waves at least one client station in each of the surveyed organizations ran under Windows OS. The results of the survey further show that the share of the organizations running all their stations solely under one specific version of Windows OS actually stand for less than one fourth, while, in the course of the time, the share of such organizations ran through significant changes, which reflect introduction of new versions on the market, as well as the purchasing cycles of the enterprise customers segment (comp. especially years 2002 and 2004 with years 2001, 2003 and 2006).

At present, roughly two fifths of the organizations run Linux OS on some of their working stations, however, based on the data describing client-side Linux penetration, its dynamics is being clear. In the first years of this century (2001–2003) Linux penetration on the client stations gradually increased. In the year 2004 there was breakthrough, which resulted in the decrease of the share of organizations running Linux on their stations (or at least on a part of them). In the last years, we once again notice a gradually growing penetration of this operating system, up to the actual 42 %. The last available data show that the end market is coming close to a new breaking point, which will mean either repeated decline or on the contrary surpassing a record-breaking penetration of 2003.

**Používané klientské OS (pro rok 2001–2006)**  
Client-side OS used within organizations (comparison 2001-2006)



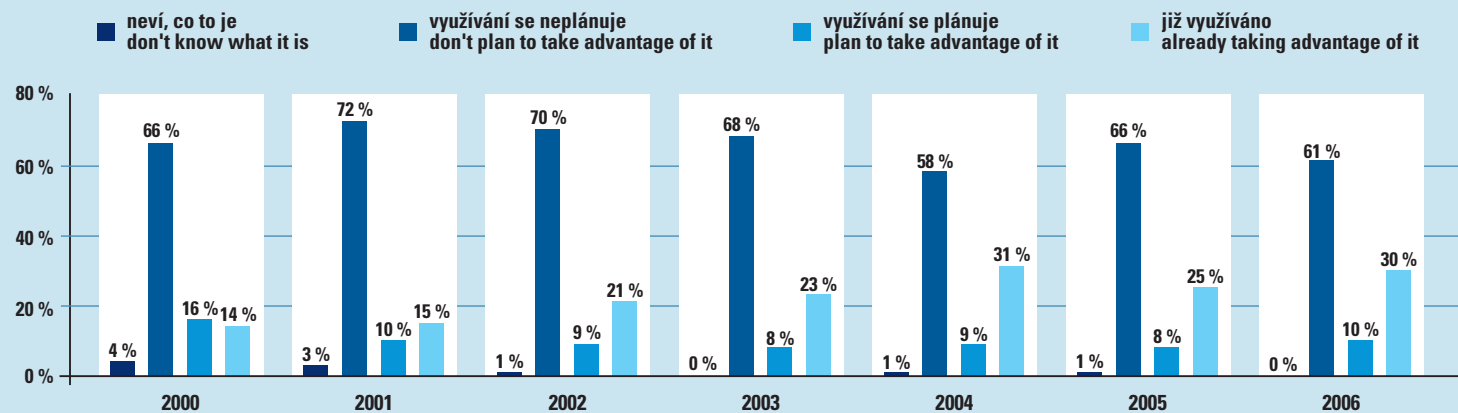
Zdroj: Markent, 2007

## 3. Services

### 3. 1. General information

Based on the above given analysis of the overall structure of the budgets, which the organizations reserve for their IT, the monitored organizations actually spend the same volume of the financial means for IT services as for software. Nevertheless from the long-term point of view individual organizations reserved the smallest part of their financial means for IT services. In case of the services' share on the overall volume of the financial means it is also valid

## Srovnání využívání outsourcingu (2000–2006) IT outsourcing within organizations (2000–2006)



Zdroj: Markent, 2007

that this information is strongly influenced by the level of IT management and by the importance which IT has for the overall operation of individual organizations. The collected data prove that the organizations, which prepare their own strategy of IT development, plan their IT budgets in advance and in which their CIO or IT Director spend more than one third of their time on strategic IT management, spend for IT services more than other organizations. Similarly to this in the organizations, which put high stress on the availability of the IT system, the share of expenditures on the IT services is higher than in the organizations, for which the IS non-availability is not that critical and they accept a longer shutdown.

### 3. 2. Specific types of services

#### 3. 2. 1. Outsourcing

IT outsourcing is without doubt the key type of IT services. In the context of the carried out survey outsourcing is not understood as total outsourcing (e.g. with

dem ke skutečnosti, jak významné dopady na činnost organizací rozhodnutí o outsourcingu má, je tato vztlínavá dynamika pochopitelná.

V souvislosti s využíváním outsourcingu nelze nepoukázat na významnou odlišnost segmentu institucí finančního sektoru, z nichž přibližně polovina potvrdila, že v současné době outsourcují některé úlohy spojené s provozem informačního systému. Tento segment navíc vykazuje vysoký růstový potenciál, neboť 19 % dalších organizací v této vertikále plánuje, že některé z doposud interních procesů budou delegovat na externí poskytovatele. Jen pro srovnání: v ostatních vertikálách se podíl organizací, které plánují outsourcing některých úloh, pohybuje mezi 6 a 11 procenty.

#### 3. 2. 2. Školení

Otázky dotýkající se způsobu využívání školení, která sledovaným organizacím poskytují externí subjekty, byly zaměřeny na školicí služby poskytované IT specialistům, tedy vyčleněným pracovníkům IT od-

INZERCE

**minerva**  
zaostřeno na průmysl

**Minerva** Česká republika  
je již **15 let** na trhu  
**informačních technologií**

www.minerva-is.cz | marketing@minerva-is.cz

**15 let** jsme spolehlivým a stabilním partnerem pro výrobní a distribuční firmy v oblasti podnikových informačních systémů a oborového řešení

**15 let** zavádíme řešení QAD, které je hodnoceno analytiky jako vertikálně zaměřené s nejkratší dobou implementace a s nízkými celkovými náklady na vlastnictví

**15 let** Vám pomáháme být úspěšní ve Vašem podnikání

Minerva se svým zastoupením v ČR, na Slovensku a v Rusku poskytuje řešení včetně služeb kromě těchto zemí také na Ukrajině, v Litvě, Maďarsku, Slovinsku atd.



Also the fact that in 97 % of the organizations they are satisfied with the course and effect of these trainings proves the high standard of individual provided services in this sphere. Based on the comparison of the data of individual years it results, that such a high level of satisfaction is a long term phenomenon because since the very beginning of this survey the share of contented organizations exceeds 90 %. The detailed data show that the key factors leading to satisfactory state are long term competent level of lectures and practical usability of acquires knowledge.

## 4. IT purchases

### 4. 1. IT budget establishment

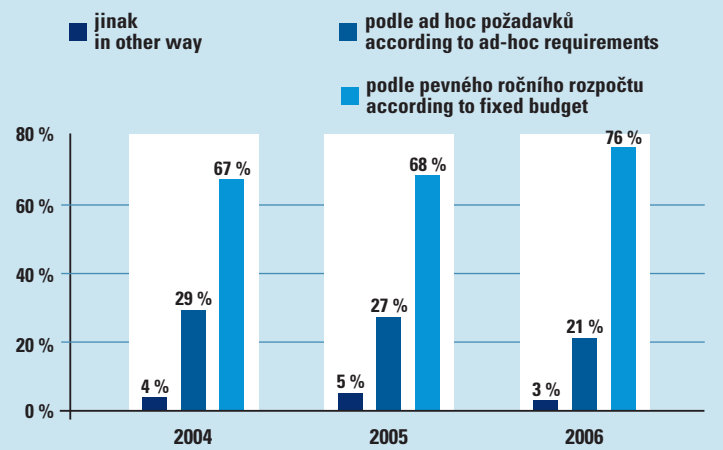
The long term survey showed standardization of the main types of drawing and usage of IT budgets in individual organizations. Three fourths of the organizations assign their IT investments as per the predefined and approved annual budget. The remaining organizations then release the necessary investment as per ad hoc requirements which appear during the year. The way or type of IT budget definition as well as the termination of its structure has its understandable roots in the style of the company management. This fact is very well supported by the IT development strategy: those companies which put efforts into its preparation have the ability to specify individual requirements and demands which they put on their information system in a better way. At the same time these are able to define IT role/significance in the framework of their business or subject of activity and based on it invest into their information system in a much more rational and efficient way (both from the total ownership cost perspective and return of the investment spent point of view).

The IT budget decision making in individual organizations is determined by another factor, which is co-operation with external partner in the sphere of IT management and development. From this point of view it is indifferent whether it is an external administrator of the computer network of a small company, a system integrator, or company providing solution counseling.

Shortly the cooperation of the surveyed organizations with another external organization leads towards formalization of the decision-making processes and their systematic embedding.

INZERCE

### Způsob přidělování investičních prostředků na IT v organizaci (2002–2007) Way of IT budget distribution within organizations (2004–2006)



Zdroj: Markent, 2007

mnohem racionálněji a efektivněji (a to jak z hlediska celkových nákladů vlastnictví, tak z hlediska návratnosti vynaložené investice).

Konstrukci IT rozpočtu v jednotlivých organizacích determinuje ještě jeden faktor, a to spolupráce s externím partnerem v oblasti správy a rozvoje IT. Z tohoto pohledu je lhostejné, zdali se jedná o externího správce počítačové sítě malé firmy, nebo o systémového integrátora, či o společnost, která poskytuje strategické poradenství na úrovni řešení.

Zkrátka samotný fakt spolupráce zkoumaných organizací s dalším externím subjektem vede k formalizaci rozhodovacích procesů a k jejich plánovitému zakotvení.

Příprava IT rozpočtu má kromě samotného stanovení jeho výše a struktury ještě jeden rozměr, a to výběr partnerů pro realizaci konkrétních IT projektů. Zjištěné výsledky v této souvislosti vypovídají

**Přerůstají Vám počítače přes hlavu?**

Udržet si přehled o veškerém hardwaru i softwaru je ve firmě s více než deseti počítači náročné. Pokud máte počítačů více než sto, často ztratíte nejen přehled, ale i hlavu.

S AuditPro získáte dokonalý přehled o každé změně ve Vaší počítačové síti, bez ohledu na to, jak je velká.

[www.auditpro.cz](http://www.auditpro.cz)

softwarový audit  
evidence licencí  
monitorování využití počítačů  
evidence majetku s čárovými kódy  
rychlá inventura pomocí PDA  
jako jediní i na Windows Vista

**AuditPro®**  
správa vašich počítačů na úrovni



dělení, jejichž hlavní pracovní náplní je správa a administrace informačního systému nebo jeho části. Záměrně byla ponechána stranou školení určená koncovým uživatelům, neboť z předchozích zjištění se ukázalo, že charakter těchto školení je diametrálně odlišný od těch odborných. Z dlouhodobě prováděné analýzy je patrné, že v případě odborných školení poskytovaných externími subjekty jde téměř výlučně o kurzy poskytované buď specializovanými (autorizovanými, certifikovanými) školicími středisky nebo přímo samotnými dodavateli jednotlivých technologií. Ze získaných dat plyne, že v průběhu let je využívání externě poskytovaných odborných školení poměrně konstantní; tato školení totiž využívají přibližně čtyři z pěti organizací. V této souvislosti je však třeba připomenout že údaje vypovídají o podílu organizací, které nějaká školení využívají – z těchto dat nelze zjistit ani průměrné počty pracovníků, kteří absolvovali v jednotlivých letech nějaký odborný kurz, ani počet hodin/dní strávených v učebnách.

Z podrobnější analýzy je patrné, že míra využívání školení nesouvisí s majetkovou strukturou organizací. Rozdíly jsou však patrné při porovnání jednotlivých vertikál; ukazuje se totiž, že orgány veřejné správy využívají externích školení ve větší míře než ostatní organizace. Zásadní odlišnosti ve využívání odborných IT školení lze dále objevit mezi jednotlivými velikostními segmenty, kdy velké organizace s vyšším počtem pracovníků využívají IT školení v podstatně vyšší míře než subjekty s méně zaměstnanci. Podobné diference jsou dále patrné při srovnání jednotlivých organizací podle výše finančních prostředků, které sledované subjekty vynakládají v jednotlivých letech na rozvoj svého informačního systému. Opět platí, že s rostoucím IT rozpočtem se zvyšuje podíl organizací, které dbají na odborná školení svých IT profesionálů.

O vysokém standardu jednotlivých poskytovaných služeb v oblasti školení svědčí skutečnost, že v 97 % organizací jsou s průběhem a efektem těchto školení spokojeni. Ze srovnání údajů z jednotlivých let platí, že takto vysoká míra spokojenosti je dlouhodobým jevem, neboť již od počátku tohoto výzkumu překračuje podíl spokojených organizací devadesátiprocentní hranici. Z podrobných údajů vyplývá, že klíčovými faktory spokojenosti jsou dlouhodobě odborná úroveň lektorů a praktická využitelnost získaných poznatků.

## 4. Nákup IT

### 4. 1. Tvorba IT rozpočtu

Z dlouhodobé realizace výzkumu vyplynula typizace základních forem čerpání a využívání IT rozpočtů v jednotlivých organizacích. Ukazuje se, že tři čtvrtiny organizací přidělují své investiční prostředky na IT podle předem sestaveného a schváleného ročního rozpočtu. Zbývající organizace pak uvolňují potřebné investice na základě ad hoc požadavků, které se objevují v průběhu roku. Způsob či forma definice IT rozpočtu a vytýčení jeho struktury má své pochopitelné kořeny ve stylu řízení organizace. Tuto skutečnost velmi dobře dokládá zpracování strategie rozvoje IT: společnosti, které vynakládají úsilí na její přípravu, dokáží lépe specifikovat konkrétní požadavky a nároky, které na svůj informační systém kladou. Současně dokáží lépe definovat roli/význam IT v rámci svého podnikání či předmětu činnosti a na základě toho investují do svého informačního systému

the taking over of the ownership of the entire IS), however, rather as delegating of accurately specified activities and tasks relating to the operation of IS to the external organization/provider (typically this is for instance administration of external workplaces or administration of hardware, helpdesk, etc.). From the long term point of view it results that the share of organizations using the outsourcing is gradually increasing. In the past three years certain stagnation was experienced, however, the actual data bring over a sign of revival and thus we can expect that also in the future the number of organizations which make use of outsourcing for administration of their IS will be gradually growing. The truth is that the dynamics of making use of the outsourcing is relatively low but in the light of the fact how significant consequences on the activities of the organizations the outsourcing has, such growing dynamics is understandable.

When talking about exploitation of outsourcing we should not forget to stress the significant difference of the financial sector institutions, out of which approximately one half confirmed that at present, they outsourced some tasks linked to the running of the information systems. This segment also shows high growth potential because 19 % of other organizations in this vertical segment plan that some of the so far internal processes will be delegated to the external providers. For comparison, in other verticals the share of organizations which plan outsourcing of some of the tasks is somewhere around 6–11 %.

### 3. 2. 2. Training

Questions about the type of the training provided to the monitored organizations by the external organizations were oriented on the training services provided to the IT specialists, e.g. selected employees of IT departments, whose main working task is the management and administration of the information system or its part. Purposefully training provided to the end users was left out, because the previous findings showed that the character of such training is completely different from the special training. The long term carried out analysis shows that in case of specialized trainings provided by external organizations these are almost exclusively trainings provided either by specialized (authorized, certified) training centers or directly by the suppliers of individual technologies. The collected data show that in the course of the years the organization of the externally provided specialized training is rather constant. Such trainings are used by approximately four out of five organizations. In this context it is necessary to remind that the data provide information about the share of organizations which make use of some type of training. However, it is neither possible to determine average numbers of employees who participated in such specialized courses, nor the number of hours/days spent in the classrooms.

A more detailed analysis shows that the scale of the trainings usage does not depend on the ownership structure of the organization. However, the differences are clear upon comparison of individual vertical segments. It shows that the public administrations bodies make use of the external trainings to a larger extent than other organizations. Fundamental differences in making use of the specialized IT trainings can be further revealed between individual size-segments of organizations, while the huge ones with a bigger number of employees make use of IT trainings to a significantly higher degree than the ones with fewer employees. Similar differences are apparent when comparing individual organizations according to the financial means, which they spent on the development of their information system during individual years. Once again it applies that with the increasing IT budget also the share of organizations, which take care of the specialized trainings for their IT professionals, increases.

o tom, že v průměru je předem rozhodnuto o dodavatelích/realizáto-rech IT projektů, které ve finančním vyjádření představují přibližně třípětinový podíl (62 %) z celkového IT rozpočtu. Pro zbývající část IT rozpočtu (38 %) není v době jeho přípravy vybrán (či jinak stanoven) partner pro realizaci daných záměrů. Z dlouhodobého vyhodnocení je patrné, že tento podíl je v průběhu času velmi stabilní, během posledních čtyř let se měnil o pouhé dva procentní body, takže nelze v tomto ohledu očekávat ani v blízké budoucnosti žádné zásadní změny.

## 4.2. Konkrétní realizované IT projekty

Informace popisující hlavní cíle investic do IT naznačují, že největší část organizací plánuje vynaložit své finanční prostředky na rozvoj systémové architektury. Alespoň jeden projekt v této oblasti plánují v letoším roce provést více než tři čtvrtiny organizací, což odpovídá penetraci i v minulých letech. Dlouhodobě je totiž z výsledků výzkumu zřejmé, že tímto způsobem alokuje finanční prostředky přibližně 77–81 % zkoumaných společností. Dále platí, že přibližně tři pětiny organizací (57 %) plánují v příštích měsících věnovat část svého IT rozpočtu na řešení v oblasti bezpečnosti – ať už na nákup hardwarových zařízení (snímače otisků prstů či firewally), softwarových nástrojů (antivirové programy, antispamy) či služeb (zpracování bezpečnostní strategie, implementace komplexního řešení bezpečnosti). Rovněž tento údaj se významně nevymyká dlouhodobému trendu, neboť v minulých letech investovalo do oblasti bezpečnosti své finanční prostředky vždy 57–67 % organizací. Skutečností však je, že v letošním roce je podíl těchto organizací na samé dolní hranici (podobně jako tomu bylo v letech 2002 a 2003), zatímco údaj z minulého roku představuje horní hranici (67 %). Z ostatních ukazatelů je však zřejmé, že se nejedná o počátek klesajícího trendu.

Významnou oblastí investic jsou z hlediska celkové penetrace dále nástroje pro řízení a správu systému, jejichž penetrace mezi nově plánovanými projekty od roku 2004 klesá, nicméně stále patří mezi IT projekty, které plánuje realizovat největší část organizací. Pětici nejčastěji realizovaných projektů uzavírá vlastní vývoj aplikací (44 %) a Document Management (40 %). Pokud bychom však chtěli hlavní cíle IT investic popsat nikoliv počtem firem, které hodlají ten který projekt realizovat, ale objemem vynaložených prostředků, budou na prvních pěti místech figurovat následující oblasti:

- řešení systémové architektury
- ERP
- in-house vývoj aplikací
- bezpečnost
- nástroje pro řízení a správu systému

Platí tedy, že do řešení systémové architektury hodlá investovat již uvedených 77 % organizací, přičemž typická organizace investuje tímto způsobem v průměru 26 % ze svého ročního IT rozpočtu. Takovýto podíl na celkových investicích není z dlouhodobého hlediska žádným překvapením – stále tedy platí, že investice do systémové architektury spolykají největší část IT rozpočtů jednotlivých organizací. Žádný jiný IT projekt se svými finančními nároky takto vysokému podílu nemůže rovnat.

Dalším z IT projektů, který ukrojí z IT prostředků druhý největší podíl, je implementace ERP, respektive rozšiřování stávajícího ERP o další moduly. Implementaci ERP (popř. jeho rozšíření) předpokládá

Preparation of IT budget has, besides determination of its level and structure, also another dimension, e.g. selection of partners necessary for realization of individual IT projects. In this context the results found tell us that in average a pre-decision is taken about the suppliers/authors of IT projects, which in the financial structure represent approximately three fifths (62 %) of the total IT budget. For the remaining part of IT budget (38 %) no partner for realization of the given intensions is determined (or otherwise specified). The long term evaluation shows that this share is very stable and that during the last four years only two percentage points change occurred so no significant changes are to be expected in this context in the near future.

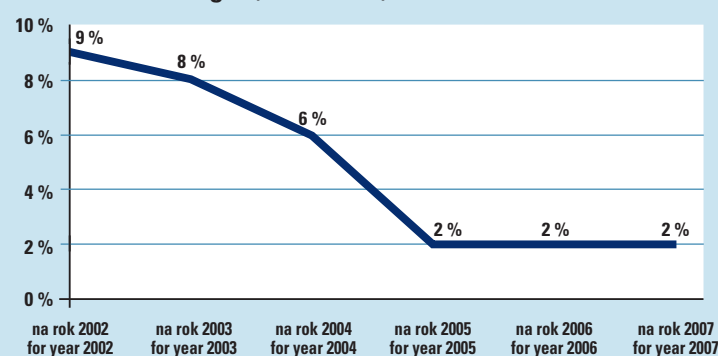
## 4.2. Specific IT projects implemented

Information concerning the main IT investment targets show that the biggest part of organizations plans to spend their financial means in the development of the system architecture. In this year more than three quarters of the organizations plan at least one project in this sphere which corresponds to the penetration of the last years.

The long term survey results reveal that approximately 77–81 % of the monitored companies allocate their financial means in this way. Further roughly three fifths of organizations (57 %) plan to invest part of their IT budget in the IT security in the coming years, starting with hardware devices purchase (fingerprints scanners and firewalls) software tools (antiviruses, antispams) and ending with services (security strategy workout, implementation of a complex security solution). Even those data fit into the long-term trend, because in the past years 57%–67 % of organizations invested into the security equipment. The fact is that in this year the share of such organizations is on the very bottom level (similar to the years 2002 and 2003), while the figures of the last year are on the upper edge (67 %). Other indicators make it clear that this is not the start of a decreasing trend.

From the point of view of overall penetration the tools for management and administration of the system represent a significant sphere of investments, the penetration of which amongst the newly planned projects was decreasing since 2004, nevertheless it still belongs to such IT projects which most of the organizations plan to make. Own application development (44 %) and document management (40 %) are two of the five most frequently implemented projects. If our goal would be to describe the main goals of IT investments, not by using the number of companies, which are going to carry out this project, but

**Podíl plánovaných investic na CRM řešení na celkovém IT rozpočtu (2002–2007)**  
**Proportion of planned investments in CRM solutions on overall IT budget (2002–2007)**



Zdroj: Markent, 2007

by the volume of the spent financial means, the following spheres will be featured on the first five positions:

- system architecture solution
- ERP (Enterprise Resource Planning system)
- in-house application development
- security
- tools for system management and administration

It is therefore valid, that the already mentioned 77 % of organizations plan to invest into the system architecture solution while a typical organization spends in average 26 % of its annual IT budget. Such proportion on the overall investments is no surprise from the long term point of view. It is still valid that the investment into the system architecture swallows the biggest portion of IT budgets in individual organizations. No other IT project can measure itself to such a high level of financial demands.

IT project with the second highest demand on IT financial means is the ERP implementation and/or upgrade of the present ERP by further modules. Approximately one third of the organizations (34 %) foresee ERP implementations (and/or its upgrade) while the share of ERP on the total volume of financial means allocated in 2007 represents 10 %. From the point of view of the share of financial means spent in the course of this year comes the following: own application development (9 %), security projects (8 %), and implementation of system management and administration (6 %). The survey results of the last five years show that ERP as well as the projects linked to the IT security are regularly implemented projects, because in spite of the fluctuating share of the total level of IT budgets, these were always among the top five projects.

Other analyses show that the projects which were perceived in the past as potential drive of further investments into IT sector (especially CRM, which in 2003 was even among top 5 projects, as well as Business Intelligence/Knowledge Management or SCM) on the contrary came up relatively swiftly on the very edge of the investment priorities of the monitored group of organizations. According to the signals of the end market the volume of the financial means spent on the implementation of such projects from the long term point of view is somewhere below 5% level, furthermore also overall penetration of these IT projects experiences a gradual decline.

přibližně třetina organizací (34 %), přičemž podíl ERP na celkovém objemu finančních prostředků alokovaných na rok 2007 činí 10 %. Z hlediska podílu na finančních prostředcích vynaložených v průběhu letošního roku dále následuje vlastní vývoj aplikací (9 %), projekty v oblasti bezpečnosti (8 %) a zavedení nástrojů pro řízení a správu systému (6 %). Jak ERP, tak také projekty spojené s IT bezpečností by na základě výsledků výzkumu z posledních pěti let bylo možné označit za stálice, neboť i přes kolísavý podíl na celkové výši IT rozpočtů nechyběly v žádném roce mezi prvními pěti projekty.

Z dalších analýz je patrné, že projekty, které v minulosti byly vnímány jako možný motor dalších investic v sektoru IT (zejména CRM, které bylo v roce 2003 dokonce mezi Top 5 projekty, ale také business intelligence/Knowledge Management či SCM), se naopak poměrně rychle dostaly až na samý okraj investičních priorit sledované skupiny organizací. Objem finančních prostředků vynaložený na realizaci těchto projektů se podle signálů koncového trhu dlouhodobě pohybuje pod pětiprocentní hranicí a navíc také celková penetrace těchto IT projektů zaznamenává postupný pokles.

## 5. Využívání IT

Poslední část tohoto průvodce po IT na koncovém trhu přináší informace, které spíše než o technologiích samotných vypovídají o tom, jakým způsobem jsou v jednotlivých organizacích využívány.

### 5.1. Homeworking

Z údajů týkajících se možností přístupu k firemní síti a k údajům uloženým na souborových serverech té které organizace je z hlediska technologií používaných v těchto subjektech třeba rozlišovat dva typy vzdálených uživatelů. Prvním typem jsou zaměstnanci, kteří se k firemní síti připojují z terénu (tedy pokaždé z jiné lokality), zatímco druhá skupina vzdálených uživatelů se připojuje ze stále stejného místa, nejčastěji z domova. První skupinu typicky představují obchodní zástupci, agenti a obecně pracovníci, kteří jsou v rámci výkonu své pracovní činnosti mobilní a potřebují přitom pracovat s roz-

INZERCE

 stringdata

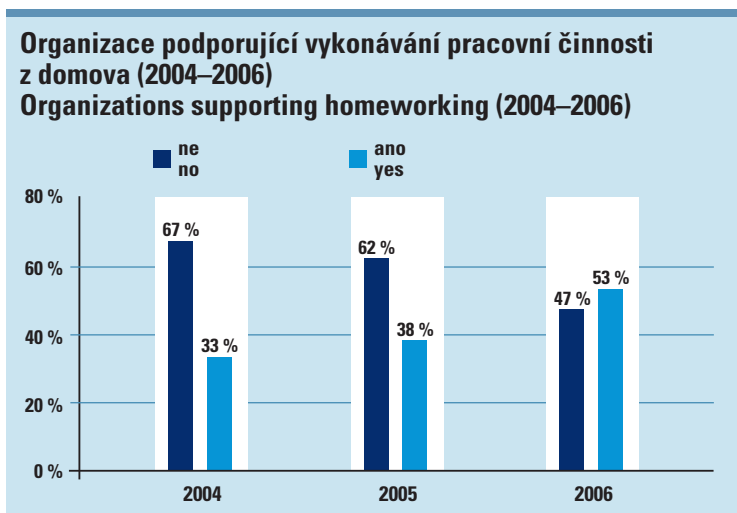
**Najde všechna slabá místa  
nejen Vašich IT systémů**

sales@sydesk.cz

www.sydesk.cz



sáhlým spektrem dat, navíc obvykle sdílených s ostatními kolegy; vedle toho druhá skupina vzdálených uživatelů zahrnuje typicky homeworkery, tedy pracovníky, kteří své pracovní povinnosti či alespoň jejich část vykonávají z domácího prostředí. Převažují organizace, jejichž vzdálení uživatelé přistupují k firemní síti z domova (54 %), zatímco v ostatních subjektech (46 %) jsou uživatelé mobilní a připojují zejména z terénu. Nastíněné typy vzdálených uživatelů jsou pochopitelně založeny na dlouhodobé analýze pouze těch organizací, které disponují potřebnými technologiemi umožňujícími vzdálený přístup k lokálním sítím. Z výsledků v této souvislosti vyplývá, že se problematika vzdáleného přístupu dotýká přibližně dvou třetin z celého základního souboru sledovaných organizací.



Podíl subjektů, které umožňují alespoň některým ze svých zaměstnanců pracovat část své pracovní doby v domácím prostředí, se poslední dobou velmi rychle zvyšuje. Ještě v roce 2004 tuto formu plnění pracovních povinností umožňovala přibližně třetina organizací, nicméně postupem času se homeworking zásadním způsobem rozšířil mezi větší množství organizací; z aktuálních výsledků je totiž patrný nárůst o 9 procentních bodů z loňských 38 na současných 47 procent. Jinými slovy tedy platí, že se nyní lze v téměř každé druhé organizaci setkat s nejméně jedním pracovníkem, který část svých pracovních povinností plní z domova. A nejen to; v této souvislosti lze očekávat, že podíl organizací umožňujících svým zaměstnancům pracovat doma se bude v průběhu příštích let ještě zvětšovat.

Dále lze vypočítat, že rozšiřování práce z domova se bude v příštím období realizovat třemi základními způsoby; prvním je další zvyšování podílu organizací vytvářejících svým zaměstnancům podmínky pro to, aby mohli plnit své pracovní povinnosti z domova. Druhým způsobem je zvyšování podílu zaměstnanců pracujících z domova v rámci každé jednotlivé organizace a konečně třetím způsobem je postupné rozšiřování spektra pracovních úkolů, které budou jednotliví pracovníci z domova vykonávat.

## 5. 2. Videokonference

Výsledky, které dlouhodobě mapují míru využívání videokonferencí, poukazují na skutečnost, že videokonference nyní aktivně využívá ví-

## 5. IT usage

The last part of this end market IT guide brings over information which demonstrate the way they are used in individual organizations rather than telling us something about the technologies themselves.

### 5. 1. Homeworking

Two types of remote users have to be defined in terms of technology used in these organizations, based on the information relating to the possible means of access to the company network and to the data kept on the file servers of individual organizations. The first type of users is represented by those who access the company network from the outside (always from a different locality), while the second type of remote users get connected always from the same place, which is most frequently their home. The first group is typically represented by sales representatives, agents and in general employees who are mobile and at the same time need to work with a vast spectrum of data, which are usually shared with other colleagues. The second group is represented by typical homeworkers, e.g. employees who carry out their work duties or at least their part from their homes. The share of both types of remote users is relatively balanced. There is a bigger number of organizations whose remote users access the company network from home (54 %), while in other organizations (46 %) the users are mobile and get connected mostly from the field. The above given types of remote users are naturally based on the long-term analysis only of such organizations which dispose of the technologies necessary for remote access to their local networks. The results show, that the remote control covers approximately two thirds of the entire basic set of monitored organizations.

The share of organizations which enable at least some of their employees to work partially from their homes is lately becoming rapidly higher. In 2004 roughly one third of the organizations offered such way of fulfillment of the work duties, however, with the time homeworking significantly spreads among a broader spectrum of organizations. The actual results show a growth of 9 percentage points from the last years@ 38 percent to the present 47 percent. In other words it means that nowadays in every second organization we can encounter at least one employee who fulfills part of his work duties from home. Moreover in this context we can expect that the share of organizations enabling their employees to work from their homes will increase in the coming years.

Furthermore there is a trend that hints towards realization of the growing share of organizations implementing homeworking in three different ways. The first one is the growing share of organizations creating conditions for their employees in order to be able to fulfill their work duties from their homes. The second one is increasing the share of employees working from their homes in individual organizations. And finally the third way is the gradual spreading of the spectrum of work duties which individual employees will carry out from their homes.

### 5. 2. Videoconferencing

The results of long term usage of videoconferences show that more than one out of five organizations (22 %) take advantage of these. If compared to similar organizations in the last years there is a visible jump growth by ten percentage points present.

Both the data on the actual usage of the videoconferences and the data documenting the expectations linked to their further usage in the future are optimistic. Based on the answers of the interviewed representatives of individual organizations it is clear that in the near future approximately one third of all the

# *C'est la vie*

Dozrál čas, kdy se datová integrace a kvalita dat staly klíčem k úspěchu. O Data Warehousingu a Business Intelligence už víme vše. Vydejte se s námi k Master Data Managementu...

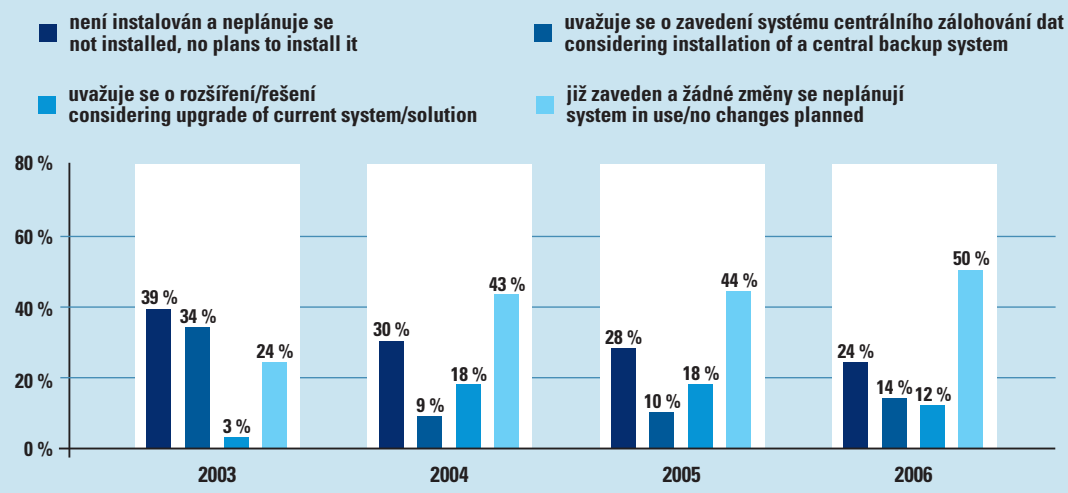
**DATA QUALITY & DATA GOVERNANCE  
DATA AND SYSTEM INTEGRATION  
BUSINESS & TECHNOLOGY CONSULTING**

**VÍCE NEŽ DATA WAREHOUSING**

 **ADASTRA**

[www.adastra.cz](http://www.adastra.cz)

## Využívání/zavedení centrálního systému zálohování (2003–2006) Usage/implementation of a central backup system within organizations (2003–2006)



Zdroj: Markent, 2007

ce než jedna organizace z pěti (22 %). Ve srovnání s podílem takovýchto subjektů v minulých letech je patrný skokový nárůst o deset procentních bodů.

Optimistické jsou nejen údaje o aktuálním využívání videokonferencí, ale také data dokumentující očekávání spojená s dalším jejich využíváním v budoucnu; z odpovědí dotazovaných zástupců jednotlivých organizací je totiž zřejmé, že v blízké budoucnosti plánuje videokonference využívat přibližně třetina organizací, což znamená prodloužení masivního rozvoje, který byl zaznamenán v loňském roce. Současně platí, že žádná z organizací, které v současnosti videokonference využívají, neplánuje tento typ komunikace opustit. V neposlední řadě stojí za zmínku identifikace hlavních činitelů, kteří tento rozvoj stimulují; ukazuje se totiž, že klíčovým faktorem tak rychlého růstu ve využívání videokonferencí je především rozšíření/zpřístupnění potřebných technologií (tedy zejména kapacita pevných a mobilních sítí) spíše než skutečná potřeba po tomto typu komunikace.

### 5. 3. Zálohování a ukládání

Oblast správy dat, jejich ukládání a zálohování velmi výrazně diferencuje malé a velké organizace. Je to dáno jednak celkovým objemem zpracovávaných dat, ale také rozlehlostí organizací, počtem pracovišť, nároky a požadavky na jejich zabezpečení a využitelnost dat a v neposlední řadě také finanční dostupností jednotlivých technologií. Přestože se z hlediska přístupu jednotlivých organizací k ukládání a uchování dat malé organizace s méně než 100 zaměstnanci v posledních letech přiblížily větším organizacím (zejména pak v podílu subjektů, které mají data centralizovaná na jednom datovém úložišti), přesto lze v segmentu nejmenších subjektů dlouhodobě zaznamenat několik zásadních specifíků: předně, ve významně vyšším podílu organizací nese odpovědnost za zálohování dat obvykle každý pracovník samostatně, zatímco ve větších firmách probíhá zálohování dat centrálně.

Malé organizace plánují investice do infrastruktury pro ukládání

organizací plan to make use of the videoconferences, which means prolongation of the massive development, which was experienced last year. At the same time none of the organizations, which make use of the videoconferences, plans to abandon this type of communication. We must not forget also the identification of the key determinants, which simulate such development as it shows that the key factor of the rapid usage of the videoconferences especially lies in the extension/availability of the necessary technologies (e.g. namely the capacity of the hard and mobile networks), rather than the need for such type of communication.

### 5. 3. Backup & storage

The sphere of data management, their storage and backup differentiates huge and small organizations in a very significant way. This is due to the total volume of the processed data as well as to the size of the organizations, number of the workplaces, demands and requirements put on their security and availability of data not forgetting also the financial aspect of individual technologies. Although from the point of view of approach of individual organizations towards the storage and backup of data the small organizations with less than 100 moved closer to the bigger organizations (especially such, where they have the data centralized at one data storage place) in the last years, in spite of this fact several decisive specifics can be found in the segment of the smallest subjects from the long-term point of view, which especially means that the share of organizations where the responsibility for the backup of data by each individual employee is significantly higher, while in bigger organizations the backup is done centrally.

Small organizations plan their investments into the infrastructure for data storage (SAN) to a much lower extent than the bigger organizations. Among bigger organizations there are those, which plan almost double investments into the said sphere when being compared to the smaller organizations. The third fact is that the small enterprises in general spend in this sphere of data storage in average 4% of their IT investments, while in bigger organizations these expenditures achieve roughly 9% of the total IT budgets, which represents approximately double.

### 5. 4. Security

As already mentioned before the security is a sphere into which 57 % of all the surveyed organizations plan to invest in 2007, which means that the security projects come to the second position immediately after the system architecture investments.

Based on the long-term analysis of investment intents of individual organizations and also based on the comparison of penetration of this type of IT projects with their share on the total volume of the investment means spent in the IT sphere the trend of the last years continues.

Also this year there is quite a significant sphere of organizations in the framework of the surveyed organizations with relatively low (10%) share of investments for this purpose. In case of the investments planned for strengthen-

# Spojte se

s japonskou dokonalostí...



**PŘEMÝŠLEJTE** [www.kyocera.cz](http://www.kyocera.cz)  
**POČÍTEJTE** [www.laserovetiskarny.cz](http://www.laserovetiskarny.cz)  
**PROSPERUJTE S NÁMI !**



dat (SAN) v podstatně menší míře než větší subjekty. Mezi většími organizacemi je podíl subjektů, které plánují investice do této oblasti, přibližně dvojnásobný ve srovnání s malými firmami. A do třetice platí, že malé firmy obecně vynakládají na oblast ukládání dat v průměru 4 % ze svých IT investic, zatímco ve větších organizacích tyto výdaje dosahují přibližně 9 % z celkových IT rozpočtů, tedy více než dvojnásobného podílu.

## 5. 4. Bezpečnost

Jak již bylo uvedeno, bezpečnost je oblastí, do níž plánuje během roku 2007 investovat 57 % ze všech sledovaných organizací, což řadí skupinu projektů v oblasti bezpečnosti na druhé místo hned za investice do systémové architektury. Z dlouhodobé analýzy investičních záměrů jednotlivých organizací a z porovnání penetrace tohoto typu IT projektů s jejich podílem na celkovém objemu finančních prostředků vynakládaných na oblasti IT je patrné zachování trendu z minulých let. Také v tomto roce je totiž poměrně vysoký podíl organizací v rámci celého zkoumaného souboru provázen relativně nízkým (desetiprocentním) podílem investic vyčleněných pro tento účel. V případě investic plánovaných na posílení bezpečnosti informačních systémů nejsou v rámci celého spektra zkoumaných subjektů patrné žádné významné rozdíly. S již zmíněným 57% podílem organizací, které plánují investovat do bezpečnosti, se tak lze setkat jak u malých, tak také velkých subjektů. Vyrovnaný podíl je také mezi jednotlivými vertikálami i mezi zahraničními společnostmi a organizacemi v českém vlastnictví. Analogická podobnost platí rovněž pro průměrný podíl vynaložených prostředků; ten se v žádném segmentu neodchyluje od průměru o více než tři procentní body.

Provedený výzkum rovněž poukázal na skutečnost, že problematika bezpečnosti je v různě velkých organizacích chápána různě. Zatímco v malých a středních firmách je bezpečnost asociována zejména s instalací a upgrady antivirového programu (což se mj. promítá do relativně nízkého objemu vyčleněných investic v tomto subsegmentu), tak ve velkých organizacích je problematika bezpečnosti IS chápána jako součást komplexnější bezpečnostní strategie. Další korelace je patrná ze srovnání podílů organizací, které disponují zpracovanou bezpečnostní strategií v podskupinách definovaných výší finančních prostředků vyčleněných na oblast IT. Ukazuje se totiž, že mezi subjekty, které vynakládají na rozvoj svého informačního systému méně než 1 milion Kč ročně, připravují bezpečnostní strategii přibližně tři organizace z pěti, zatímco mezi největšími subjekty, které investují více než 10 milionů Kč, mají bezpečnostní strategii tři čtvrtiny organizací.

7 0373 / pat

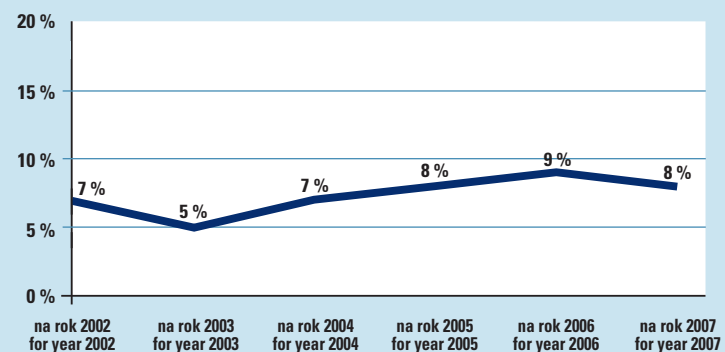
### O výzkumu:

Pro přípravu tohoto článku byly použity údaje z unikátního výzkumného projektu, který exklusivně pro IDG Czech realizuje společnost Markent. V rámci tohoto výzkumu, jehož aktuální fáze byla realizována na počátku roku 2007, byl podroben detailnímu zkoumání korporátní koncový trh – konkrétně organizace, které jsou institucionálními předplatiteli časopisu Computerworld. Celkem byly zpracovány odpovědi zástupců 301 organizací.

ing of the security of the information systems no significant differences can be seen in the whole spectrum of the surveyed organizations. The already mentioned share of 57% of the organizations, which plan to invest into security cover both small and huge organizations; a balanced share is also among individual verticals, as well as among foreign companies and the Czech owned organizations. Analogy is also valid for the average share of the money spent. In none of the segments the share deviation from the average is by more than 3 percentage points.

The carried out survey also stressed the fact that organizations of various sizes understand the security differently. While understanding of the small and

### Podíl plánovaných investic na projekty v oblasti bezpečnosti z celkového IT rozpočtu (2002–2007) Proportion of planned investments in security projects on overall IT budget (2002–2007)



Zdroj: Markent, 2007

medium enterprises is that the security is especially associated with the installations and upgrades of the antivirus program (which, apart from others, reflects into a relatively low volume of the investments assigned to this subsegment), the huge organizations understand IS security as part of a more complex security strategy.

Further correlation is detected from the comparison of the shares of the organizations, which dispose of elaborated security strategy defined in the sub-sections by the amount of the financial means assigned to IT.

It shows that among those organizations, which spend on the development of their information system less than one million czech crowns approximately three out of five organizations prepare their security strategy on an annual basis, while among the biggest organizations, which invest more than CZK 10 million three thirds of those dispose of the security strategy.

7 0377 / pat

### About the study:

This article was elaborated on the basis of data provided by the unique survey project, which Markent carries out exclusively for IDG Czech. In the framework of this survey, the actual stage of which was carried out in the beginning of the year 2007, corporate end market, specifically organizations, which are institutional subscribers of the professional fortnightly magazine Computerworld, was studied in a detailed way. In total answers of the representatives of 301 organizations were used.



## Společnou cestou k úspěchu.

### > Aplikační služby

Správa podnikového obsahu  
Integrace aplikací

### > Komunikační služby

Hlasové služby  
Datové služby

### > Infrastrukturální služby

Servis a outsourcing  
Síťové služby



# Šťastná třináctka Happy thirteen

O letošním 13. ročníku žebříčku „100 nejvýznamnějších firem ČR“ (a nejen o něm) jsme hovořili s Janem Stružem, předsedou Sdružení Czech Top 100.

**Sdružení Czech Top 100 pravidelně sestavuje a zveřejňuje celou řadu firemních žebříčků. Jak v současnosti vypadá struktura vašich žebříčkových projektů?**

Náš hlavní žebříčkový projekt – „100 nejvýznamnějších firem ČR“ – se od počátku sestavuje podle tzv. „tvrdých“ ekonomických údajů, zejména podle tržeb. Protože se ale úspěšnost nedá vždy vyjádřit jen čísly, sestavujeme již devátým rokem také žebříček „100 obdivovaných firem ČR“. Strukturu žebříčkových projektů také doplňuje žebříček „Top 100 ICT firem“, vydávaný časopisem Computerworld, hodnocení kvality zpracování výročních zpráv v soutěži o nejlepší výroční zprávu a letos čtvrtým rokem také žebříček „Top firemní filantrop“, připravovaný společně s Fórem dárců.

**Existují i další aktivity, kterým se Czech Top 100 věnuje, nebo se soustředíte pouze na výše uvedené žebříčkové projekty?**



Please find below an interview with Mr. Jan Struž, Chairman of the Czech Top 100 Association about the thirteenth year of the chart called “100 most significant companies in the Czech Republic” (and other topics).

**Czech Top 100 Association regularly compiles and publishes a number of company charts. How does the present structure of your chart projects look like?**

Our major chart project – “100 most significant companies in the Czech Republic” – has been based since the very beginning on the so-called “hard” economic data, especially the revenues. But as the success cannot be only expressed in numbers, nine years have passed since we also established the chart called “100 most admired companies of the Czech Republic”. The structure of the chart projects is accompanied by the “TOP 100 ICT companies” chart issued by the bi-monthly Computerworld, evaluation of the quality of the Annual company reports in the competition of the best Annual company report and this year it is already for the fourth

INZERCE

Bull s.r.o. je dceřiná společnost přední evropské technologické a konzultační společnosti Groupe Bull, která dodává na český a slovenský trh otevřenou, flexibilní a především bezpečnou infrastrukturu na poli informačních a komunikačních technologií.



Architect of an Open World™

Společnost Bull poskytuje služby v oblasti zavádění, transformace či optimalizace informační infrastruktury pro zákazníky ze státní i soukromé sféry.

Pro realizaci Bull využívá unikátní platformy serverů **Bull NovaScale**. Oblasti využití jsou: DB server, ERP server, CRM server, e-Business server, Web server, ISP/ASP server, Mail server, File server, Print server.

Pro zajištění bezpečnosti, dostupnosti a obnovy dat a pro ochranu obchodní integrity společnost Bull nabízí komplexní řadu diskových polí **Optima**, včetně SW řešení.



Bull s.r.o. | Lazarská 6 | 120 00 | Praha 2 | Tel.: 296 330 411

[www.bull.cz](http://www.bull.cz)



## Umíme vás zbavit starostí s dokumenty

Naše služby pokrývají celý životní cyklus firemního dokumentu, od jeho vzniku v elektronické podobě, přes výtisk, kompletaci, distribuci, archivaci či skartaci. Řešíme i zpracování dokumentů již dříve vytvořených - služby podatelny, interní/externí pošty, digitalizaci papírových dokumentů, vytěžování dat, archivační a vyhledávací služby atd. Kromě zajištění optimální technické infrastruktury (HW, SW) klademe velký důraz také na profesionální personální zabezpečení - pracovníky OBS, kteří se každodenně starají o plynulý chod služeb na straně zákazníka.

## Komplexní outsourcing práce s dokumenty

Océ-Česká republika, s.r.o.

Babická 2/2329

149 00 Praha 4

Tel.: +420 244 010 401

[www.oce.cz](http://www.oce.cz)



Printing for  
Professionals

# Moderní technologie pro svět globálních komunikací

SITRONICS  
TELECOM  
SOLUTIONS



- Špičkové systémy pro NGN a zúčtování v reálném čase
- Řešení pro fixní a mobilní operátory
- Přes 160 miliónů koncových uživatelů obsluhovaných našimi systémy
- Dodávky pro více než 60 operátorů v 50 zemích

SITRONICS Telecom Solutions, Czech Republic a. s.  
Michelská 60, 140 00 Praha 4  
Czech Republic

Tel.: +420 211 029 111  
E-mail: [sales@sitronicsts.com](mailto:sales@sitronicsts.com)  
[www.sitronicsts.com](http://www.sitronicsts.com)

**sitronics**  
TELECOM SOLUTIONS

time that the chart "TOP company Philanthrope", is being compiled together with the Donors Forum.

**Are there also other activities to which Czech Top 100 devotes its time or do you concentrate only on the above-described chart projects?**

Compilation of the charts is and will be the core activity for our Association. On the other hand it has been quite a while since we started to deal with many other projects, which suitably supplement our activity. We organize meetings called Czech Top 100 Region in individual regions, and for those we invite managers of important companies of the relevant region, as well as representatives of the state administration and local municipal councils, universities, and representatives of cultural, sports and other spheres of life. However, we also helped with presentation of the Czech companies abroad, for instance last autumn we organized the Czech Days in Dubai. At the same time we also organize a number of smaller events.

**Have you prepared or are you preparing some other projects and new events?**

We incorporated two special rewards into our project. First of all because we would like to make use of the long-term line of data, present in our databases, as well as in order to make the rewarding of the most important companies even more varied. First special prize is awarded by our general partner, Česká pojišťovna, and is called "Dynamic company of the year". It is vested for a long-term generated growth rate of the company. The second award is provided by another of our partners and is titled "MasterCard company bank of the year". It enables the financial management of the most significant companies to reward the quality of the services, which are offered by individual banks.

This year's freshest event is the project, which we prepare in cooperation with Veletrhy Brno – A new prize called – "Central Europe Top Award" – vested to the companies, which rank among the most significant ones in the entire Central European region.

7 0376 / pat



Jan Struž, Předseda  
Czech Top 100

Sestavování žebříčků bylo, je a bude základem aktivit našeho sdružení. Na druhou stranu se již delší dobu věnujeme celé řadě dalších projektů, které naši činnost vhodně doplňují. Již před časem jsme si například všimli, že i přes řadu proklamací jsou stále hodně opomíjené jednotlivé regiony. Organizujeme proto setkání v jednotlivých místech pod názvem Czech Top 100 Region, na které zveme jak manažery významných firem příslušného kraje, tak i zástupce státní správy a místních zastupitelstev, akademické obce, významných představitelů z oblastí kultury, sportu a dalších. Pomohli jsme ale také s prezentací českých firem v zahraničí, když jsme na podzim loňského roku zorganizovali České dny v Dubaji. Zároveň ale organizujeme i řadu menších akcí.

**Připravili jste nebo připravujete nějaké další projekty a novinky?**

Jednak proto, abychom využili dlouhé časové řady údajů, které máme v našich databázích, a jednak proto, abychom zpestřili oceňování nejvýznamnějších firem, zařadili jsme do tohoto projektu dvě zvláštní ceny. Je to cena našeho generálního partnera – společnosti Česká pojišťovna – „Dynamická firma roku“, která je udělována za dlouhodobě vykazované tempo růstu firmy. A také je to ocenění dalšího z našich partnerů „MasterCard firemní banka roku“, které dává možnost finančnímu managementu nejvýznamnějších firem ocenit kvalitu služeb, které jim nabízejí jednotlivé banky.

Společně s Veletrhy Brno jsme vytvořili nové ocenění s názvem CETA – Central Europe Top Award a udělujeme jej firmám, které patří k nejvýznamnějším v celém středoevropském regionu. O udělování tohoto ocenění rozhodujeme mimo jiné také na podkladě údajů poskytnutých zpravodajskou agenturou Reuters a v úzké spolupráci s příslušnými oborovými asociacemi a sdruženími, Hospodářskou komorou ČR a dalšími institucemi.

7 0378 / pat

INZERCE

## MIGRATION TO THE FUTURE

IBA Group, nadnárodní společnost se sídlem v Praze, je největším poskytovatelem IT služeb ve východní Evropě se specializací na onshore, near-shore a offshore projekty v oblasti software.

Naše tradice sahají do dob, kdy na svět přišly první IBM mainframe systémy, a právě migrace legacy aplikací na moderní platformy se stala hlavním zaměřením společnosti. Disponujeme týmem bezmála 2000 specialistů, který zahrnuje počítačové guru se šedinami i mladé vývojáře, díky čemuž dosahujeme unikátního spojení zkušeností a inovace.

Služby IBA Group využívají i největší světové společnosti. S našimi zákazníky ve více než třiceti zemích udržujeme dlouhodobé vztahy založené na důvěře, špičkové kvalitě dodávaných služeb a zajímavých cenách.

Vyzkoušejte naše softwarové služby v oblasti internetových technologií, mainframe, e-business, IBM technologií, SAP nebo Lotus. Dvě vývojová centra v ČR jsou připravena klientům každé velikosti poskytnout dostupné služby světové kvality.

**IBA**  
GROUP

**IBA GROUP, a.s.**  
Petržilkova 2583/13  
Praha 5  
www.ibagroup.eu  
+420 251 116 200

**IBA CZ s.r.o.**  
Petržilkova 2565/23  
Praha 5  
www.ibacz.eu  
+420 251 050 100

VÝVOJ SOFTWARE • MIGRACE • ÚDRŽBA • PODPORA 24x7 • IT KONZULTACE • DISTRIBUCE

# Nenechte si ujít unikátní publikaci

**„10 nejžhavějších  
technologií světa počítačů  
a internetu“**

Cena: 129 Kč

Pro předplatitele časopisu  
Computerworld  
pouze za 109 Kč

Poštovné zdarma

Platí při platbě poštovní poukázkou nebo bankovním  
převodem.

Při platbě dobírkou činí cena poštovného 60 Kč.



**Objednávejte: web: [speciaily.idg.cz](http://speciaily.idg.cz); e-mail: [předplatne@idg.cz](mailto:předplatne@idg.cz); tel.: 257 088 161;  
fax: 235 520 812.** Knihu najdete také na vybraných novinových stáncích a v knihkupectvích.

## COMPUTERWORLD

UCELENÝ INFORMAČNÍ ZDROJ PRO IT PROFESIONÁLY

### Vydává / Published by:

IDG Czech, a. s., Seydlerova 2451, 158 00 Praha 5

### Tel. ústředna s aut. provolbou:

257 088 + linka; fax: 236 520 812

### Recepce / Reception:

257 088 111

### Výkonný ředitel / CEO:

RNDr. Jana Pelikánová

### Šéfredaktor / Editor-in-Chief:

Ing. Petr Mandík (pen)

### Tajemník / Assistant:

Růžena Holíková, tel. 257 088 143

### Vedoucí inzertního odd. / Manager of Advertising dept.:

Ing. Jitka Vyhličková, tel. 257 088 181

### Vedoucí projektu / Project Manager:

Patrik Khudhur, tel. 257 088 156

### Jazyková úprava – čeština / Czech Language Correction:

Kateřina Švejsová

### Jazyková úprava – angličtina / English Language Correction:

Patrik Khudhur

### Grafická úprava / Graphical Lay-out:

Aleš Mlejnský

### Internet:

[jmeno\\_prijmeni@idg.cz](mailto:jmeno_prijmeni@idg.cz)

### Zlom a pre-press / Lay-out and Prepress:

TypoText, s. r. o., Praha

### Tisk / Press:

ČTK Repro, a. s.

### Předplatné a reklamace / Subscription and Claims:

IDG Czech, a. s., Seydlerova 2451,  
158 00 Praha 5, tel. 257 088 161, 776 035 440,  
fax 235 520 812, e-mail [předplatne@idg.cz](mailto:předplatne@idg.cz)

Doručuje Česká pošta, s. p., v systému D + 1

### Předplatné pro Slovensko / Subscription and Claims for Slovakia:

Mediaprint-Kapa Pressegrasso, a. s., Vajnorská 137, P. O. Box 183,  
830 00 Bratislava 3, tel. +421 244 458 821, fax +421 244 458 819,  
zelená linka 800 188 826, e-mail [předplatne@abomkapa.sk](mailto:předplatne@abomkapa.sk)

## SEZNAM INZERCE

ADASTRA <a href="http://www.adastra.cz">www.adastra.cz</a> .....	39
Aquasoft, partner <a href="http://www.aquasoft.cz">www.aquasoft.cz</a> .....	23, vizitka
Avnet <a href="http://www.avnet.cz">www.avnet.cz</a> .....	4. obálka
Bull <a href="http://www.bull.cz">www.bull.cz</a> .....	44
CLEVERLANCE <a href="http://www.cleverlance.cz">www.cleverlance.cz</a> .....	16
Czech On Line <a href="http://www.volny.cz">www.volny.cz</a> .....	vizitka
DataHelp <a href="http://www.datahelp.cz">www.datahelp.cz</a> .....	vizitka
Empire <a href="http://www.empire.cz">www.empire.cz</a> .....	3
GORDIC <a href="http://www.gordic.cz">www.gordic.cz</a> .....	3. obálka
GRISOFT <a href="http://www.grisoft.cz">www.grisoft.cz</a> .....	vizitka
IBA Group <a href="http://www.ibacz.eu">www.ibacz.eu</a> .....	47
ICZ <a href="http://www.i.cz">www.i.cz</a> .....	26
JANUS <a href="http://www.janus.cz">www.janus.cz</a> .....	41
K2 atmitec <a href="http://www.K2atmitec.cz">www.K2atmitec.cz</a> .....	28
KAKTUS Software <a href="http://www.kaktus.cz">www.kaktus.cz</a> .....	31
Kapsch <a href="http://www.kapsch.cz">www.kapsch.cz</a> .....	43
KARAT Software <a href="http://www.karatsoftware.com">www.karatsoftware.com</a> .....	30
KODYS <a href="http://www.kodys.cz">www.kodys.cz</a> .....	vizitka
LCS International <a href="http://www.helios.eu">www.helios.eu</a> .....	17
Logos <a href="http://www.logos.cz">www.logos.cz</a> .....	vizitka
Minerva Česká republika <a href="http://www.minerva.cz">www.minerva.cz</a> .....	33
NESS Czech <a href="http://www.ness.cz">www.ness.cz</a> .....	25
NESS Czech <a href="http://www.ness.cz">www.ness.cz</a> .....	27
NESS Czech <a href="http://www.ness.cz">www.ness.cz</a> .....	29
Océ-Česká republika <a href="http://www.oce.cz">www.oce.cz</a> .....	45
OR-CZ <a href="http://www.orcz.cz">www.orcz.cz</a> .....	vizitka
Prestigio Europe <a href="http://www.prestigio.cz">www.prestigio.cz</a> .....	2. obálka
S&T CZ, partner <a href="http://www.sntcz.cz">www.sntcz.cz</a> .....	23, vizitka
SAP ČR, hl. partner <a href="http://www.sap.com/cz">www.sap.com/cz</a> .....	21, vizitka
SD Servodata <a href="http://www.servodata.net">www.servodata.net</a> .....	vizitka
Sitronics TS, CZ <a href="http://www.sitronics.cz">www.sitronics.cz</a> .....	46
Sloane Park Property Trust, hl. partner <a href="http://www.sloane.cz">www.sloane.cz</a> .....	19, vizitka
SOITRON <a href="http://www.soitron.cz">www.soitron.cz</a> .....	vizitka
SSA Global GmbH, hl. partner <a href="http://www.infor.com">www.infor.com</a> .....	20, vizitka
StringData <a href="http://www.sydex.cz">www.sydex.cz</a> .....	37
Symantec, hl. partner <a href="http://www.symantec.cz">www.symantec.cz</a> .....	22, vizitka
Telefónica O2 Czech Republic, hl. partner <a href="http://www.cz.o2.com">www.cz.o2.com</a> .....	18, vizitka
truconneXion <a href="http://www.auditpro.cz">www.auditpro.cz</a> .....	35
Unicorn <a href="http://www.unicorn.eu">www.unicorn.eu</a> .....	15



## **Největší počet klientů ve veřejné správě.**

Software GORDIC® používá více než 6000 organizací.

## **Nejširší portfolio agend určených výhradně organizacím veřejné správy.**

## **Nejvíce specializovaný dodavatel pro veřejnou správu.**

Dlouhodobě je 95% tržeb realizováno výhradně v oblasti dodávek organizacím veřejné správy.



## **Specializované informační systémy pro státní správu, samosprávu a bankovníctví**

GORDIC® spol. s r. o.

Erbenova 4, 586 01 JIHLAVA, tel.: 567 309 136, [gordic@gordic.cz](mailto:gordic@gordic.cz)

Na Jarově 4, 130 00 PRAHA 3, tel.: 284 861 621, [gordicph@gordic.cz](mailto:gordicph@gordic.cz)

Kounicova 6, 602 00 BRNO, tel.: 541 244 201, [gordicbm@gordic.cz](mailto:gordicbm@gordic.cz)

28. října 121a, 702 18 OSTRAVA, tel.: 595 627 142, [gordicov@gordic.cz](mailto:gordicov@gordic.cz)

[www.gordic.cz](http://www.gordic.cz)

# Podpoříme Vaše obchodní úsilí



LOGISTIKA

PODPORA  
PRODEJE

MARKETING

FINANCE

TECHNICKÁ  
PODPORA



Společnost **AVNET TECHNOLOGY SOLUTIONS** je významným světovým distributorem podnikových technologií.

V České republice disponuje komplexní nabídkou IT produktů od výrobců **Eizo, EMC, IBM, Sun Microsystems a Symantec**, k nimž poskytuje širokou škálu vlastních služeb.

**Avnet s.r.o.**

V Olšínách 75, 100 00 Praha 10

Tel.: 281 002 383 Fax: 281 002 122

[czech.marketing@avnet.com](mailto:czech.marketing@avnet.com)

[www.avnet.cz](http://www.avnet.cz)

[eshop.avnet.cz](http://eshop.avnet.cz)

[www.eizo.cz](http://www.eizo.cz)

