

Cloudfield

Każde nowopowstające przedsięwzięcie w fazie początkowej potrzebuje dwóch rzeczy: bezpiecznej przestrzeni na rozwój i planu B. Niezależnie od tego czy zaczynamy jako nowa, niezależna działalność gospodarcza czy wprowadzamy nowy produkt lub usługę w dużej firmie, obecność obu wyżej wymienionych czynników bardzo uprawdopodobnia przyszły sukces.

Wpływ bezpiecznej przestrzeni na wzrost to oczywistość. Tak jak organizm żywy, tak i każdy nowy projekt potrzebuje optymalnych warunków dla rozwoju, najbardziej ryzykownym stadium. Oprócz sprzyjających warunków zewnętrznych niezmiernie istotne (a wręcz najważniejsze) jest zapewnienie odpowiedniego poziomu finansowania - stabilnego cash flow i zwrotu z inwestycji (ROI). Odpowiedni poziom zwrotu z inwestycji jest o tyle ważny, że odzwierciedla intensywność wykorzystania majątku organizacji. Przepis na ROI jest prosty:

$$ROI = \frac{Z_N}{I} = \frac{P - K}{I}$$

Z_N – zysk netto

I – wartość inwestycji (np. sprzętu, wyposażenia biurowego, etc)

P – przychód

K – koszt

Dla prężnych młodych przedsięwzięć celem jest wysoka wartość tego wskaźnika. Oczywiście nie jest to proste, ale są dwie drogi prowadzące do celu, poprzez:

- a) minimalizowanie wartości mianownika,
- b) maksymalizowanie wartości licznika.

Pokażemy to na przykładzie dwóch firm: A i B, które działają w tej samej branży (przewozy osobowe) osiągając przy tym identyczne marże ze świadczonych usług. Co więcej, obie firmy dla łatwiejszego porównania dysponują na starcie tymi samymi środkami na „rozkrcenie” biznesu, tj. 1 mln zł. Różnica między firmami A i B polega na tym, że firma A połowę środków przeznaczyła na zakup 10 pojazdów (50 tys. zł to koszt jednego pojazdu) a 100 tys. zł na wyposażenie biura oraz contact center przyjmującego zlecenia. Firma B pojazdy wynajmuje w modelu OPEX (poprzez np. leasing operacyjny) co kosztuje ją rocznie 10 tys. zł za jeden pojazd, 100 tys. zł także przeznaczając na biuro i contact center. Pozostałą gotówkę obie firmy „pompują” w krwioobieg biznesu generując zdrową marżę za pomocą 50% narzutu na

świadczonych usługach. Przeliczmy teraz wartość wskaźnika ROI dla przypadku firmy A i przypadku firmy B rozpatrując modele w okresie jednego roku.

A

$$I = 10 \times 50'000 + 100'000 = 600'000 \text{ zł}$$

$$K = 400'000 \text{ zł}$$

$$P = 400'000 \times (100\% + 50\%) = 600'000 \text{ zł}$$

$$ROI_A = \frac{Z_N}{I} = \frac{P - K}{I} = \frac{600'000 \text{ zł} - 400'000}{600'000 \text{ zł}} = \frac{200'000 \text{ zł}}{600'000 \text{ zł}} = 0,33(3)$$

B

$$I = 100'000 \text{ zł}$$

$$K = 800'000 \text{ zł} + 100'000 \text{ zł} = 900'000 \text{ zł}$$

$$P = 800'000 \times (100\% + 50\%) = 1'200'000 \text{ zł}$$

$$ROI_B = \frac{Z_N}{I} = \frac{P - K}{I} = \frac{1'200'000 \text{ zł} - 900'000 \text{ zł}}{100'000 \text{ zł}} = \frac{300'000 \text{ zł}}{100'000 \text{ zł}} = 0,50$$

ROI_A < ROI_B

Z powyższego przykładu wypływa ważna konkluzja – jeśli mamy dobry pomysł na biznes to maksymalnie dużo środków należy angażować w przepływy finansowe, a nie w inwestycje.

Jak możemy te wnioski zastosować przy finansowaniu infrastruktury IT? Odpowiedź Netii to wykorzystanie modelu cloud. Model cloud to OPEX, zaliczany do kosztów operacyjnych, a nie CAPEX, zaliczany do kosztów inwestycyjnych. Infrastrukturę IT w początkowej fazie biznesu rozsądnie pozyskiwać jest więc w modelu serwisowym, a nie kupować na własność. Infrastruktury dotyczą jeszcze wyzwania związane z utrzymaniem jej w gotowości operacyjnej i wysokiej dostępności. Bez wiedzy i doświadczenia (nie od razu takie doświadczenie młody biznes zdobywa) jest zwyczajnie trudno. Bowiem zamiast skupić się na „core businessie”, niekiedy trzeba poświęcać czas na bieżące „gaszenie pożarów”. Zakup infrastruktury w modelu serwisowym (np., pod postacią produktu Cloud Server dostępnego w ofercie Netii) uwalnia nas od tych zmartwień.

Została nam do omówienia druga ważna rzecz, mianowicie tajemniczy - plan B, o którym wspomnieliśmy na początku. Plan B jest alternatywnym scenariuszem. Świadomy menadżer modelując przedsięwzięcie bierze pod uwagę także scenariusze pesymistyczne, rozpatruje przypadek typu – „Jaką mam alternatywę, jeśli pierwotny

plan się nie powiedzie?”, „Produkt nie będzie się sprzedawał?” „Klient nie będzie rozumiał usługi?” itp. Taki przypadek niewątpliwie miała na polskim rynku firma Netsprint, której pierwotny model biznesowy zakładał stworzenie i wypromowanie wyszukiwarki internetowej. Niestety start tego projektu zbiegł się w czasie z umacnianiem pozycji innych globalnych wyszukiwarek i siłą rzeczy nie miał dużych szans na powodzenie. Firma Netsprint w chwili obecnej funkcjonuje w zupełnie innym modelu biznesowym, a swoją technologię wyszukiwania udostępnia w modelu licencyjnym dla portali firm trzecich. Równolegle rozwijają inną technologię – reklamy kontekstowej. Tak więc, posiadanie planu B (ale też C i D i Z!) jest kluczowe z punktu widzenia biznesów w początkowej fazie wzrostu, gdzie prawdopodobieństwo ryzyka jest znacznie wyższe, niż w przypadku przedsięwzięć dojrzałych. Uważny czytelnik zapewne zada sobie pytanie – ale co to ma wspólnego z cloud computingiem i infrastrukturą IT? Odpowiedź jest prosta - co zrobisz jeśli z dnia na dzień będziesz potrzebował przemodelować Twoje przedsięwzięcie, a Twoja infrastruktura IT w nowym projekcie będzie musiała być zupełnie inna? Z klasycznym sprzętem ta sztuczka się nie uda, z Cloud Computingiem to tylko kilka ruchów suwakiem...

Osoby zainteresowane zapraszamy do bezpłatnego zapoznania się z naszą usługą Cloud Computing; jeśli jesteście Państwo zainteresowani bądź potrzebujecie jakiegoś wsparcia – zapraszamy do kontaktu mailowego na adres: cloud@netia.pl.