



– Говоря о техническом прогрессе, Вы отметили, что Fujitsu встраивает процессор и программное обеспечение непосредственно в сканер. Не станет ли это в России новой возможностью для несанкционированного проникновения в корпоративные информационные системы, для кибератак?

Роланд Апельт: Сейчас безопасность обеспечивается на уровне компьютера. В любом случае конечным этапом любой работы со сканером будет компьютер, и безопасность обеспечивается там. В любом случае, без ПК получить финальные документы – результат сканирования – невозможно. Сканер не может работать отдельно без компьютера и без мобильного устройства, таких возможностей нет, подключение используется прямое. При работе через интернет слабой точкой было и остается то место, куда приходит финальный файл, будь то компьютер или мобильное устройство.

– Известен кейс несанкционированного проникновения в банковскую информационную систему через... «умный холодильник».

Роланд Апельт: Интересный пример. Но сейчас у нас нет данных о том, что в процесс работы со сканером можно вмешаться и как-то взломать.

– Какое влияние на Вашу работу в России оказывает стратегия импортозамещения, ведь большинство Ваших клиентов здесь – это государственные учреждения?

Роланд Апельт: Мы ощущаем определенное влияние ограничений и, конечно, мы очень внимательно отслеживаем текущую ситуацию, поскольку нам нужно знать, как она будет влиять на наш бизнес. Именно поэтому мы стремимся выходить на местные рынки с помощью

Стратегия инноваций Fujitsu для российского рынка

Fujitsu – глобальный поставщик решений, связанных с трансформацией документа в электронный формат. Около половины сканеров, используемых во всем мире, произведены этой компанией. Об особенностях работы компании в России мы беседуем с Роландом Апельтом, региональным менеджером по продвижению сканеров Fujitsu в СНГ, PFU (EMEA) Ltd.

локальных партнеров и сотрудничать с ними по разработке ПО. Это помогает решать проблемы, связанные с импортозамещением.

Напомню, что предлагаемое сегодня российскому рынку решение состоит не только из оборудования Fujitsu, но и программного обеспечения к нему. И, чем больше мы вовлечены в разработку ПО совместно с локальными партнерами, тем больше у нас понимания рынка вообще, а также текущих требований и ожиданий потребителей наших решений.

– В этом смысле иностранные компании, которые предлагают в России аппаратное обеспечение, находятся в лучшем положении, если работают с российскими партнерами, к примеру, как Вы по созданию и настройке программного обеспечения.

Роланд Апельт: Сегодня в России эти требования являются обязательными. Полностью избежать влияния фактора импортозамещения мы не можем, но уверены, что невозможно разработать универсальный глобальный продукт, который впишется в любой рынок. Обязательно нужны определенные локальные изменения и настройки.

Стратегия – самое главное для компании. Когда происходит разработка продуктов, компании обращаются к рынку, к реальным пользователям и стремятся выяснить, что нужно им, какие у них потребности. Учитывая полученные данные, они разрабатывают свои продукты и предложения.

На сегодня наиболее актуальной для Fujitsu является модель использования единой платформы для всех независимых поставщиков, а наши устройства являются модульными. Единая платформа позволяет подключить любое ПО. Для создания нового решения достаточно использовать простые коннекторы.

Такая стратегия приводит к снижению совокупной стоимости владения решением. Во многих организациях в России все еще недооценивают дополнительные расходы, которые тратятся на подготовку и обучение операторов. Использование продуктов Fujitsu сводит к минимуму потребность в тренингах и обучении, наша цель – обеспечить начало работ со сканерами Fujitsu как можно быстрее.



Текст:
Ирина
Измайлова