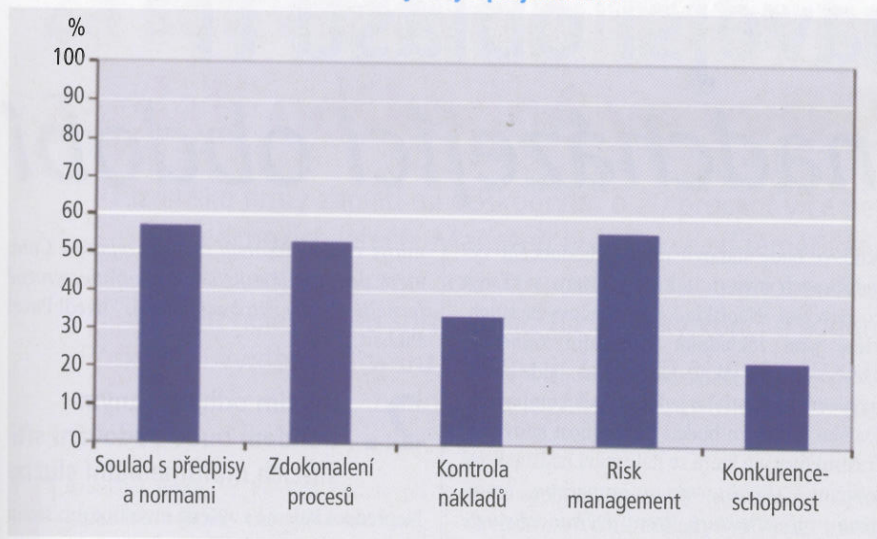


Očekávané výhody z projektů IAM



Pokud bychom se podívali na to, jaké konkrétní přínosy respondenti očekávají od IAM projektů, pak například u **snížení rizik** jich 70 procent očekává synchronizaci požadovaného a skutečného stavu u přístupových práv. 57 respektive 55 procent očekává lepší a konzistentní autorizační a identifikační procedury

a programy. 41 procent očekává snížení rizika **podvodného jednání**.

V případě regulatorních a zákonných požadavků očekává 66 procent, že vzroste **spolehlivost interních a externích kontrol** uživatelů. 64 procent očekává zlepšení monitoringu uživatelů.

## Jaká je spokojenost s projekty a jak lze předejít jejich selhání?

Analýza výsledků IAM projektů ukazuje, že ve většině zkoumaných projektů existuje rozdíl mezi očekávaným a aktuálním výsledkem. Většina projektů selhala tam, kde společnosti očekávaly zvýšení obchodní hodnoty.

Respondenti uvedli, že nejmarkantnějším důvodem selhání projektů bylo primární **soustředění na technologie**. Projektům také chybí dostatečně jasné zaměření a vize. Další příčinou neúspěchů IAM projektů je nepřipravenost v obchodní oblasti – to uvedlo více než 50 procent respondentů.

Více než polovina IAM projektů nedosáhla stanoveného cíle. V součtu tak pouze 11 procent dotazovaných bylo s výsledky projektů velmi spokojeno a 39 procent spokojeno jen částečně.

„Aby IAM projekty splnily očekávání, je nezbytné správně definovat záměr a reálný cíl projektu, představit projekt IAM jako proces standardizace a sjednocování a zahrnout do projektu jak obchodní, tak i technické aspekty,“ říká Tomáš Kudělka.

(KPMG)

# Služby německých informačních společností

**S**ektor informačních společností zahrnuje subjekty poskytující IS/IT služby nebo podnikové služby s důrazem na vědecké poznatky, tedy podniky z oblasti daňového poradenství a hospodářských auditů, podnikového poradenství, dále kanceláře architektů, subjekty technického poradenství a plánování, výzkumu, vývoje a propagace.

„Z 90 % dochází k vývozu do Rakouska, Švýcarska či Lucemburska, tedy německy hovořících zemí. K dalším nejdůležitějším exportním destinacím německých informačních podniků patří kromě Rakouska a Švýcarska zbytek západní Evropy, kam míří vývoz zhruba 87 %

## na export

Výsledek dotazníkové akce provedené mezi subjekty poskytujícími služby informační společnosti, kterou uskutečnila agentura ZEW (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung) ve spolupráci se společností Verband der Vereine Creditreform, Neuss, na sklonku loňského roku, svědčí o tom, že v tomto segmentu se skrývá důležitý exportní potenciál.

exportujících firem,“ řekl Cyril Mores, jednatel Creditreform s. r. o.

Na třetím místě mezi nejvýznamnějšími vývozními oblastmi pro služby informační společnosti jsou země východní Evropy. Zhruba 56 procent z celkového počtu exportujících podniků je aktivních právě v tomto regionu. Německé subjekty poskytující služby náročné na vědecké poznatky přitom rozvíjejí své aktivity ve východní Evropě mnohem intenzivněji (60 % z celkového počtu) než firmy, které poskytují služby v oblasti informační technologie (43 %). Čtvrtým nejdůležitějším odbytovým trhem (46 % procent dotázaných firem) je pro subjekty poskytující služby informační společnosti Severní Amerika. Asie, Afrika a další země a regiony hrají zejména pro subjekty poskytující IS/IT služby spíše podřadnou roli.

„Zhruba 29 % z celkového počtu subjektů poskytujících služby náročné na vědecké poznatky vyváží své služby do Afriky, zhruba 35 % jich vyváží tyto služby do jiných zemí a regionů a asi 45 % pak do Asie; v případě subjektů poskytujících služby IS/IT představuje tento podíl méně než 25 % a pro Afriku rovněž méně než 10 %,“ uzavřel Cyril Mores, jednatel Creditreform s. r. o.

(Creditreform)

