

EY: Securitatea devine principalul criteriu în alegerea furnizorilor de telecom si tehnologie; investitiile în AI si cloud cresc

Securitatea este principalul atribut urmarit de companii în selectarea furnizorilor de servicii de telecomunicatii si tehnologie, în contextul cresterii investitiilor în inteligenta artificiala si solutiile de cloud, releva studiul EY Reimagining Industry Futures 2026.

Conform sursei citate, aproape doua treimi dintre organizatii investesc sau intentioneaza sa investeasca în AI generativa, iar peste jumatate au în plan solutii de cloud suveran.

"Investitiile în tehnologii transformatoare continua sa creasca în rândul companiilor, analiza de date si inteligenta artificiala fiind pe primul loc în toate sectoarele. 66% dintre companii spun ca investesc deja în inteligenta artificiala generativa (34%), iar 32% intentioneaza sa investeasca în cursul anului urmator. Toate acestea denota schimbari radicale ale modului în care executivii din companii iau în considerare, achizitioneaza si implementeaza noile capacitati", sustin autorii cercetarii.

Studiul arata ca nivelurile investitiilor în 5G au crescut fata de anul trecut, în timp ce solutiile de cloud suveran reprezinta o noua tehnologie care intra în prezent în planurile de investitii ale companiilor.

"Acest apetit pentru tehnologii transformatoare este modelat de un nou val de forte externe, politicile si legislatia privind guvernanta datelor clasându-se înaintea actiunilor competitorilor ca factori care influenteaza deciziile de investitii. Peste trei sferturi dintre respondenti (77%) își reevalueaza relatiile cu furnizorii din cauza modificarilor din mediul geopolitic, iar planurile investitionale pe termen lung sunt supuse unei analize similare", se mai arata în document.

Totodata, 89% dintre respondenti au mentionat politicile în domeniul tehnologiei, inclusiv noile imperative privind suveranitatea digitala, printre factorii-cheie pentru investitiile în noi tehnologii, în timp ce 81% au mentionat razboaiele comerciale si disputele legate de taxele vamale.

"Mai multe considerente influenteaza planurile si deciziile de investitii în tehnologie ale companiilor, inclusiv noile politici si legi privind guvernanta datelor, cum ar fi modificarea cerintelor în materie de securitate cibernetica si noile abordari privind suveranitatea digitala nationala. În esenta, furnizorii nu se mai pot baza pe ofertele traditionale: acestia trebuie sa își adapteze rapid portofoliile de servicii si ecosistemele de parteneri pentru a tine pasul cu cerintele clientilor, aflate într-o evolutie rapida", a afirmat Rob Atkinson, lider EY UK&I Technology, Media & Entertainment and Telecommunications Market, citat în comunicat.

Conform studiului, cererea companiilor pentru servicii de cloud suveran este în crestere, alimentata de turbulentele geopolitice si de accentul mai mare pus de decidentii politici pe protectia datelor si pe autonomia tehnologica.

"Companiile reactioneaza la aceste schimbari, 17% dintre respondenti declarând ca investesc în prezent în solutii de cloud suveran, iar mai bine de jumatate (53%) planifica astfel de investitii, principalii factori care determina adoptarea fiind securitatea cibernetica si controlul datelor (61%), încrederea clientilor (40%) si conformarea cu politicile si reglementarile nationale (39%)", sustin autorii cercetarii.

"Trecerea la sistemele de cloud suveran forteaza companiile sa își reanalizeze relatiile cu furnizorii. Furnizorii de servicii trebuie sa își evalueze cu atentie strategiile de comercializare în domeniul serviciilor de cloud suveran,

asigurându-se ca raspund la schimbarile obiectivelor economice ale clientilor, explorând în acelasi timp noi modalitati de diferentiere a ofertelor", a afirmat Adrian Baschnonga, analist-sef în cadrul EY Global Technology, Media & Entertainment and Telecommunications (TMT).

Având în vedere faptul ca ecosistemul furnizorilor se extinde, iar companiile se confrunta cu un nou val de presiuni externe care influenteaza deciziile de investitii în tehnologie, apar schimbari si în ceea ce priveste competentele pe care companiile le cauta în cazul furnizorilor, mentioneaza sursa citata.

Astfel, securitatea ocupa primul loc ca principal atribut al furnizorilor, reflectând importanta tot mai mare a protectiei datelor clientilor si a respectarii reglementarilor.

"Inteligenta artificiala integrata în prestarea serviciilor de catre furnizori ocupa locul al doilea, subliniind cererea în crestere pentru interactiuni fara sincope si bine documentate cu furnizorii de tehnologie. Sectorul serviciilor financiare, industria auto si industria manufacturiera evalueaza aceasta capacitate drept cel mai important factor pentru selectarea furnizorilor", se mai precizeaza în document.

Companiile respondente tind sa considere ca furnizorii de servicii IT si cloud sunt superiori operatorilor de telecomunicatii în ceea ce priveste capacitatea de a sprijini obtinerea de bune rezultate economice.

În conditiile în care operatorii de telecomunicatii încearca sa reduca acest decalaj, un motiv de optimism pentru acestia este faptul ca multi clienti persoane juridice îi percep drept mai mult decât simpli furnizori de conectivitate. O treime dintre respondenti (33%) îi considera în principal gardieni ai infrastructurii, în special în sectorul sanatatii (39%) si organizatiile guvernamentale (33%), arata studiul.

"Perspectivele sunt favorabile pentru operatorii telecom care își pot consolida rolul de specialisti în securitate, având în vedere accentul tot mai mare pus de clientii persoane juridice pe competentele furnizorilor în materie de securitate si aparitia unor noi servicii de securitate conexe, precum sistemele de cloud suveran si API-urile pentru gestionarea fraudelor", a afirmat Rob Atkinson.

Studiul releva faptul ca, atunci când își aleg furnizori de IT si comunicatii (TIC), companiile cauta parteneri care sa înțeleaga cu adevarat nevoile lor strategice. Circa 43% dintre respondenti au mentionat nevoia unei mai bune înțelegeri a prioritatilor lor economice si tehnologice drept principala îmbunatatire dorita.

Cu toate acestea, mai bine de jumatate dintre respondenti (59%) au afirmat ca furnizorii nu ilustreaza modul în care au utilizat tehnologiile la nivel intern pentru a-si sustine propria transformare, iar aceeasi proportie (59%) au declarat ca furnizorii nu ofera suficiente studii de caz privind valoarea oferita altor companii.

Companiile solicita, de asemenea, îmbunatatirea interactiunilor de deservire si asistenta a clientilor. Aproximativ 53% dintre respondenti își doresc experiente post-vânzare de calitate superioara, 51% doresc un acces mai bun la partenerii asociati ai furnizorilor de servicii, iar 43% solicita interactiuni mai eficiente cu reprezentantii de vânzari ai furnizorilor.

Potrivit studiului, aceste îmbunatatiri sunt considerate esentiale pentru relatia de afaceri, 43% dintre respondenti declarând ca intentioneaza sa își consolideze portofoliul de furnizori în urmatoarele 12 luni, în crestere de la 35% anul trecut.

"Exista o cerere reala din partea companiilor ca furnizorii sa actioneze ca parteneri strategici, nu doar ca furnizori de tehnologie. Totodata, organizatiile doresc sa reduca complexitatea si solicita interactiuni de vânzare mai eficiente si alegeri mai simple în ceea ce priveste produsele. Furnizorii de servicii care pot actiona ca parteneri consultativi, oferind în acelasi timp interactiuni mai bune cu clientii, vor câstiga teren pe o piata foarte

competitiva", a afirmat Adrian Baschnonga.

EY are peste 1.000 de angajati în România si Republica Moldova si ofera servicii integrate de audit, asistenta fiscala, juridica, strategie si tranzactii, consultanta catre companii multinationale si locale.