

Značka pro běžné lidi i naše podniky – ale jaká?

Kde kdo doporučuje značkové počítače. Kde kdo ale myslí pod pojmem „značka“ něco jiného. Kdo tedy dává značku na počítač? Jaký to má vliv na jeho kvalitu a na související služby či kvalitu samotného počítače?

Počítač se značkou autora je to, co známe jako „opravdová značka“. Do této kategorie patří výrobci a-brandů typu Acer, Asus, Fujitsu Siemens, HP, IBM, Sony a další. Až na výjimky jde o nadnárodní giganty, zásobující několik kontinentů.

Čitelnost a-brandů

Jak vypadají počítače těchto výrobců? Počítač od takových firem se pozná leckdy i vnitřním uspořádáním. Dokonce i kabeláž je šitá na míru tak, aby nepřekážela toku vzduchu při chlazení. Velkým kladem je přesná definice konkrétní série počítačů. Jen podle kódu stroje už lze zjistit přesnou konfiguraci, od základní desky přes procesor až po rozšiřující karty

či paměť RAM. Díky tomu je snadné získat přesné povědomí o tom, co se uvnitř takového počítače nachází. Už jen po zadání takového čísla může uživatel velmi snadno inovovat ovladače a nemusí zjišťovat, z čeho se počítač skládá.

Právě tato vlastnost se zdá být výhodná, ale z jiného úhlu pohledu může zákazníka svazovat. Bývá totiž zvykem, že výrobce nabízí určitou možnost individuální konfigurace počítače. Nenabídne sice mnoho různých dílů, spíše jen několik variant. Někdy proto zákazník nenajde „tu svou“ oblíbenou značku videoakcelérátoru nebo pevného disku, jeho kapacity a podobně.

Někteří výrobci počítačů to s onou značkovostí svého času až přeháněli. Pokud například chtěl uživatel přidat jen obyčejný para-

lelní port do počítače, nemohl použít běžně dostupnou ISA kartu za pár stokerun, ale musel si pořídit stejnou kartu přímo od výrobce počítače, což sice stálo také pár, ale tisícovek. Některé počítače pro změnu nechtěly přijmout paměť RAM, určenou pro jiné stroje nebo bez určení. Tuto honbu za vyššími zisky zotročením uživatele jsou naštěstí již minulostí (tedy v drtivé většině).

Police těchto výrobců je velmi silná tam, kde jde o řešení na klíč včetně serverů a jejich vzájemnému sladění se stolními počítači, včetně vzdáleného přístupu.

Nadnárodní společnosti často disponují velkými schopnostmi, danými obrovským finančním zázemím. Z toho vyplývají velké laboratoře včetně různých testů,

které se provádějí jak na kontrolních vzorcích, tak i pro každý kus. Některé laboratoře jsou natolik drahé, že jich je v Evropě



Uživatel si může vybrat

Petr Němeček, Apple (CDS), marketingový manažer:

Lze na vašich počítačích provozovat operační systém Windows, ať již XP nebo nový Vista?

Po přechodu na procesory Intel je možné nainstalovat a spustit Windows XP nebo Windows Vista na všech počítačích značky Apple. Firma nabízí zdarma tzv. Boot Camp, který umožňuje spouštět Windows. Dále je k dispozici Parallels Desktop, což je placené řešení, které však nenabízí firma Apple (cena se pohybuje kolem 80 dolarů bez Windows). Zatímco Parallels umí spustit Windows (Linux či další z řady nabízených OS) přímo v MacOS X a mít tak oba systémy spuštěné souběžně, Boot Camp vytvoří na počítači samostatný logický oddíl, kam lze instalovat Windows XP (SP2) nebo Windows Vista. Při startu si uživatel může vybrat, zda chce pomocí Boot Campu pracovat pod Windows nebo pod MacOS X. Výhoda Boot Campu je především v tom, že uživatel má celý výkon počítače vyhrazený pro Windows, což je výhodné např. pro hry. Parallels naopak umožňuje lepší integraci obou systémů. V poslední verzi nabízí tzv. Coherence mód, kdy jsou okna z Windows integrována přímo do MacOS X (je odstraněna plocha systému Windows).

Máte již v nabídce produkty, které podporují Windows Vista?

Tomáš Veit, 100Mega Distribution, vedoucí PC divize: V nabídce máme produkty HAL3000 podporující nový operační systém Windows Vista, zákazníci tedy mohou u těchto sestav po jeho uvedení na český trh bez problémů přejít ze stávajících Windows XP na nový OS.

Martin Hurtík, Abacus Computer, marketingový manažer:

Po stránce hardwaru jsou počítače a notebooky podporující přicházející Windows Vista v nabídce již několik měsíců. Některé z nich dokonce nesou logo Windows Vista Capable, stejně jako vybrané komponenty, ze kterých jsou sestavovány počítače. Zajímavá sestava. Z licenčních důvodů však stále obsahují pouze stávající Windows XP, popř. pro zájemce o instalaci jiných operačních systémů mohou být bez OS. V některých případech pak mají zákazníci možnost aktualizovat operační systém na Windows Vista zdarma nebo pouze za mírný poplatek v okamžiku, kdy bude pro ČR uvolněna česká verze tohoto OS.



Lubomír Perůtka, Acer Czech Republic, sales manager: Již několik měsíců splňují naše notebooky a stolní počítače podmínku Vista Ready nebo Vista Premium Ready, pro zákazníky je již nyní k dispozici program

Vista Express Upgrade, ve kterém bude možné v okamžiku uvolnění české verze získat novou licenci za zvýhodněnou cenu nebo dokonce jen za manipulační poplatek – detailní informace lze najít na internetových stránkách www.acer.cz.

Milan Bachleda, Asus, Channel Management Specialist:

Všechny modelové řady notebooků Asus plně podporují Windows Vista. Od konce února již Asus nabízí obchodním partnerům notebooky s tímto operačním systémem. Kromě toho zákazníci kteří si zakoupili v období od 26. října 2006 do 15. března náš notebook s předinstalovaným operačním systémem Windows, mají nárok na upgrade na Windows Vista.

Pavel Zmitko, AT Computers, Senior Product Manager:

Stolní počítače i Mediacentra (X-Play) podporují Windows Vista již od podzimu. Zároveň jsme jako výrobce zařazení do programu upgrade na Vistu zdarma (za manipulační poplatek), a tak koncový zákazník bude mít možnost si vyzkoušet Vistu i na našich současných výrobcích označených logem Vista Capable a dodávaných s Windows XP Pro nebo Mediacyber.

Jaroslav Mikuš, BGS Levi Czech, Product Manager Lynx: V současné době již všechny

jen několik, jako například speciální hala pro měření elektromagnetického vyzářování. Mezi další testy, které lokální firmy prakticky nemohou vlastními prostředky uskutečnit, je testování spolehlivosti krabic, tj. jestli počítač nebo monitor přežije pád takové krabice na zem.

Některé nevýhody a-brandů

Zahraniční výrobce však také bývá od místních zákazníků příliš daleko. Nejde o geografickou vzdálenost, ale komplex vlastností od logiky určitých postupů při nákupu nebo reklamaci až po uspořádání webových stránek. Někdy může být zákazník frustrován třeba faktem, že diskusní fórum je vedeno v angličtině, protože má stejně nadnárodní charakter, jako vlastní výrobce. Jindy se zákazník, byť vlastní ne vinou pohybuje na stránkách, určeným zákazníkům v jiné zemi, což může mít vliv na poskytované služby či nabídku produktů.

Opět se takový zákazník může cítit nevyhodněný. Určité přezírání výrobců se ale může dotýkat i tak důležitých informací, jako jsou základní informace o záruce, kde se najednou čtenář webu ocitá na stránkách pro USA, a samozřejmě v angličtině.

Lokální assembly

Počítač se značkou sestavitele je stroj, jehož díly byly vyrobeny bez toho, že budou právě v této konfiguraci pracovat. Dohromady je dává až společnost, která si na výsledný počítač dá vlastní značku. Výrobci této kategorie bývají místními společnostmi, zásobujícími domácí trh. Někdy se označují za assembly („skládače“ počítačů).

Jak takový počítač vzniká? Je to kompi lát rozumných požadavků zákazníků a dostupných dílů i celků. Návrhář se seznámí s aktuálním i budoucím vývojem koncepcí počítačů. Podle nich následuje výběr kategorií součástí. Spolu s obchodníkem zaměřeným na dodavatele se vyberou součásti, které vypadají nadějně (rozumějme – mají předpoklady dobře spolupracovat). Zároveň se kalkulují celkové náklady na počítač od ceny dílů přes daně a cla až po dopravu. Poté se objednájí první vzorky, na základě kterých se sestaví betaverze koncového počítače. Ten je následně testován ve všech obvyklých kombinacích operačních systémů, aplikací a hardwarových součástí, interních i externích. Počítač se může také testovat ještě náročněji, což znamená třeba za extrémních klimatických podmínek, s uměle vyvolanými poruchami napájení apod. Počítač se rovněž může nechat otestovat v některé z akreditovaných laboratoří na vyzářování. Mezitím se může domlouvat místní designér s výrobcem šasi a vybírat optimální vzhled pro daný trh a zákazníka.

Jak pojistit vynaložené náklady? Například si může místní firma smluvně zavázat

naše nabízené počítače umožňují bezproblémový chod Windows Vista. Pro jednu řadu našich PC jsme jako první v ČR získali certifikát Certified for Windows Vista, který potvrzuje stoprocentní kompatibilitu s funkcemi, které nový operační systém nabízí.

Lukáš Chytrý, eD' system Czech, Marketing Director: Většina nabízených PC, notebooků a zařízení typu Media Center – včetně naší vlastní značky PC E Link, je dostupná i ve variantách kompatibilních s Windows Vista.



Marek Němec, Fujitsu Siemens Computers, PR manager pro ČR a SR: Všechny naše nově uváděné produkty jsou minimálně Vista Capable, většina spíše Vista Premium Ready. Případný pozdější přechod na Windows Vista proto bude bezproblémový.

Seznam Vista Capable a Vista Premium Ready produktů lze najít na adrese www.fujitsu-siemens.com/products/vista_capable.html.

Petr Trešl, HP Česká republika, Marketing Manager divize osobních systémů: Všechny modelové řady počítačů a notebooků představené v roce 2006 prošly certifikací na Windows Vista a nesou označení Vista Capable. Vzhledem k široké nabídce Windows Vista nebudou všechny konfigurace v nižší cenové kategorii vhodné pro používání veškerých inovací, např. funkce Aero Glass.

Martin Korman, Intel, Channel Marketing Manager CEE: Společnost Intel již nabízí produkty, které jsou připravené, optimalizo-

vané (a certifikované) pro Windows Vista. Nejzajímavější jsou pravděpodobně naše nové základní desky s chipsetem 965/975, které jsou nejen připravené na Windows Vista, ale jejich integrovaná grafická karta X3000 je certifikovaná i pro prostředí Vista Aero.



Martin Zeman, Prestigio CEE, Sales & Marketing Director: Veškeré stávající modely Prestigio stolních počítačů, notebooků a center domácí zábavy (DMC) jsou již připraveny pro instalaci Windows Vista.

Jaroslav Sýkorovský, SWS, produkt manažer: Společnost Lenovo přichází na trh s notebooky s OS Windows Vista právě nyní. Dřívější zákazníci, kteří si zakoupili notebook s Windows XP, mají možnost upgradu na Windows Vista jen za manipulační poplatek.

Jiří Horák, Toshiba Europe, Channel Account Manager: Od poloviny ledna dodáváme na český a slovenský trh první notebooky s novým operačním systémem v anglické verzi. Na konci února pak přijdeme s kompletní nabídkou notebooků s českými Windows Vista.

Petr Verner, T. S. Bohemia, obchodní a marketingový ředitel: Počítače a notebooky Barbone jsou již připraveny a certifikovány na přechod na operační systém Windows Vista. Uživatel by tak v případě, že si nyní zakoupí počítač nebo notebook, neměl mít žádný problém při přechodu na operační systém Windows Vista.

Kterému zákaznickému segmentu by měli prodejci produkty podporující Windows Vista nabízet?

Tomáš Veit, 100Mega Distribution: Předpokládáme, že naši obchodní partneři budou nabízet produkty HAL3000 s předinstalovaným OS Windows Vista od všech segmentů.

Martin Hurtík, Abacus Computer: S ohledem na to, že bezplatná aktualizace Windows XP prodáváných na sestavách z posledního období se týká především Windows XP Professional, budou nejvhodnějším cílovým segmentem nikoliv domácnosti, ale právě firmy z oblasti SOHO a SMB, které pravidelně obměňují hardware a s tím OS.

Lubomír Perůtka, Acer Czech Republic: Naše nabídka produktů je široká tak, aby bylo možno uspokojit jak domácího, SOHO nebo SMB zákazníka, tak i zákazníky z velkých korporací. Dodáváme notebooky a počítače Aspire s multimediální výbavou pro domácí zákazníky, odolné, vybavené a ergonomické notebooky TravelMate, počítače Power a Veriton s možností vzdálené správy určené pro profesionální použití firemními zákazníky.

Milan Bachleda, Asus: Windows Vista se bude postupně instalovat do celého portfolia notebooků Asus, a tak je mohou prodejci nabízet jak korporátní klientele, tak i domácím uživatelům. Bude záležet na tom, jaký notebook a jakou verzi Windows Vista si zákazník vybere.

Pavel Zmitko, AT Computers: Úplně nová generace operačního systému se vždy prosazuje na trhu obtížněji. Ze zkušeností víme, že Vista budou chtít jako první nadšenci domácí uživatelé, menší organizace a uživatelé notebooků z řad SOHO. Středně velké až větší organizace jsou vždy pomalejší, protože nasazení nového systému přináší některé problémy s integrací do jejich současných firemních systémů.

Jaroslav Mikuš, BGS Levi Czech: Již nyní, několik týdnů před uvedením české verze, pocítujeme o nový operační systém silný zájem zákazníků, a to ze všech segmentů. Lze očekávat, že nástup tohoto operačního systému bude rychlý a záhy dojde k nahrazení Windows XP.



Lukáš Chytrý, eD' system Czech: Po uvedení bude Windows Vista atraktivní hlavně pro SOHO uživatele, v budoucnu by se však tento operační systém měl stát standardem i pro SMB a korporátní klienty.

Marek Němec, Fujitsu Siemens Computers: Společnost Fujitsu Siemens Computers disponuje velkým rozsahem portfolia produktů. Jsme tak schopni uspokojit požadavky jakéhokoliv segmentu.

Petr Trešl, HP ČR: Windows Vista jsou produktem pro všechny zákaznické segmenty. Nejjednodušší přijetí očekávám v segmentu domácností, protože Vista se stane standardní výbavou nových PC a notebooků. Její přijetí u středních a velkých firem bude záviset na provozovaných aplikacích a jejich kompatibilitě s novým OS. Ve chvíli, kdy budou tyto počítačové problémy vyřešeny, očekávám prosazení Windows Vista ve všech segmentech trhu.

Martin Korman, Intel: Máme připravené produkty pro všechny zákaznické segmenty, základní desky s integrovanou grafikou jsou populární hlavně mezi firemními zákazníky, a to jak SMB, tak korporacemi. Procesor Core 2 Duo, který naše desky podporují, poskytuje vysoký výkon ve všech oblastech včetně her a multimédií. Naše produkty jsou vhodné i pro domácí zákazníky.

Martin Zeman, Prestigio CEE: Windows Vista přináší lepší a komplexnější možnosti

všem zákazníkům. Microsoft navrhl pět různých vydání Windows Vista, aby usnadnil a vylepšil práci každého uživatele. Je proto důležité, aby prodejce dobře znal potřeby a požadavky zákazníka a nabídl mu odpovídající vydání Windows Vista.

Jaroslav Sýkorovský, SWS: Prodejci by je měli nabízet do všech segmentů, byť u velkých korporací či větších klientů bude přechod na nový operační systém velmi pozvolný vzhledem k velikosti infrastruktury, implementaci stávajícího softwarového vybavení apod. Nejjednodušší bude přechod u firem do asi 20 PC a nových zákazníků ze SOHO a SMB.



Jiří Horák, Toshiba Europe: Domnívám se, že všem zákazníkům. Ti budou mít ještě několik měsíců na výběr, pro který operační systém se rozhodnou. My plně přejdeme na výrobu notebooků s Windows Vista od března.

Petr Verner, T. S. Bohemia: Prodejci by počítače a notebooky s podporou Windows Vista měli nabízet ve všech segmentech. Největší prodeje však očekáváme u koncových zákazníků, jejichž většina není omezena stávající infrastrukturou. Očekáváme, že přechod podnikatelských subjektů na nový operační systém Windows Vista nebude mít tak rychlý nástup jako u koncových uživatelů.

dodavatele dílů o stálosti dodávek i kvalitě zboží a služeb (což všichni světoví dodavatelé bezpochyby činí). Může také jít o smlouvy o podpoře minulých, současných i budoucích operačních systémů a aplikací. Právě zde bývá někdy problém – v současné době probíhají nejtvrďší boje při přechodu na 64bitový režim nebo na operační systém MS Windows Vista.

Jak je vidět, není to práce pro firmičky se třemi zaměstnanci (tedy včetně uklízečky). Právě složitost a komplexnost je do jisté míry zárukou toho, že výsledný počítač bude sloužit zákazníkovi dobře jako nově i do budoucna.

Není to rozhodně jednoduché

Svou zkušenost s výběrem součástí má asi kdekdo, největší tuzemské firmy nevyjímaje. Technici si vyprávějí hotové zázaky o tom, jak se ten či onen díl s jiným „pohádá“ a jak si jednotlivé součástky počítače „hazely klacky pod nohy“. Vezměme si hypotetického velkého assemblera a jeho virtuální zkušenost. Navrhl se počítač a objednal součásti pro testovací kusy. Protože jednotlivé díly byly stabilní a chodily ve vši spolehlivosti, objednal se velké série dílů, aby se mohly kompletovat tisíce počítačů. Jak ale nastalo zděšení, když se až poté zjistilo, že samotné součásti sice chodí skvěle, ale základní deska se s grafikou ne a ne dala spolehnout! Díly se totiž testovaly samostatně, ale nedošlo na to, aby se složily všechny

Jak by měl prodejce koncové zákazníky přesvědčovat o výhodnosti nákupu nových modelů PC a notebooků podporujících Windows Vista?

Tomáš Veit, 100Mega Distribution: Počítáme, že všechny nové modely počítačů a notebooků HAL3000 splňující hardwarové požadavky na chod nového operačního systému se budou prodávat samy.

Martin Hurtík, Abacus Computer: S Windows Vista je spojena především vyšší podpora současného hardwaru, vyšší bezpečnost a jednodušší uživatelská obsluha. To spolu se stávajícími výhodami spojenými s počítači. Zajímavá sestava společnosti Abacus Computer dává prodejci silný argumentační nástroj pro prodej koncovým uživatelům.

Lubomír Perůtka, Acer Czech Republic: Nové vlastnosti jako přehlednější uživatelské rozhraní, snadná správa informací, orientace na pohodlí uživatele a vyšší bezpečnost budou jistě důvodem zvýšeného zájmu zákazníků, a to jak u notebooků, tak i stolních počítačů – očekáváme posun v poptávce směrem k výkonnějším a vybavenějším produktům s dvoujádrovými procesory, 3D grafickými kartami, multimediální výbavou, aby vlastnosti nového operačního systému byly beze zbytku využity.

Užitnou hodnotu pro zákazníky dále zvyšuje technologie Acer, zejména pak sada nástrojů Empowering pro snadnější ovládání, zabezpečení a správu dat.

Milan Bachleđa, Asus: Notebooky Asus nabízejí kromě standardní softwarové výbavy i různé utility, které ulehčují uživatelům práci. Mezi ně patří Power 4 Gear, s kterým lze ušetřit až 20 % energie baterie. S technologií Asus Splendid je možné jednoduše upravovat kontrast, jas a sytost barev LCD displeje. Dodáváme rovněž příslušenství – myš a tašku.

Pavel Zmitko, AT Computers: Doporučuji každému prodejci Windows Vista chvíli používat a udělat si na ně vlastní názor. Mnoho funkcí je přepracovaných do modernější podoby, z hlediska funkčnosti mě překvapila i kompatibilita ovladačů, které znají i mnoho „exotických“ komponent menších výrobců. Mně se osobně velice líbí možnost filtrování přístupu k obsahu počítače



jak ke hrám, tak k webům, tzv. rodičovské zámek. Je pro rodiče velmi praktický.

Jaroslav Mikuš, BGS Levi Czech: V současné době to vypadá, že cena jednotlivých verzí Windows Vista bude stejná jako u ekvivalentních verzí Windows XP. Jinak řečeno – zákazník za stejné peníze dostane operační systém nové generace s řadou nových nebo vylepšených funkcí. Není tedy nutno zákazníkovi nějak přesvědčovat o výhodnosti přechodu na Windows Vista.

Lukáš Chytrý, eD' system Czech: Uživatel SOHO určitě ocení například bohatou multimediální výbavu a uživatelsky příjemné rozhraní. SMB a korporátní zákazníci jistě osloví vyšší bezpečnost či lepší mobilita.

Marek Němec, Fujitsu Siemens Computers: Věříme, že lidé žádají kvalitu, a to nejen v podobě kvalitního produktu, ale i celkově dobrými zkušenostmi s naší společností. K tomu patří také dobří prodejci a samozřejmě s poprodejní péčí, je-li třeba. Na to se Fujitsu Siemens Computers soustředí.

Nabízíte také modely PC a notebooků, které podporují Windows XP? Které zákazníky tyto modely osloví nejvíce?

Tomáš Veit, 100Mega Distribution: V nabídce zůstanou i levné modely PC a notebooků podporující stávající operační systém Windows XP. Sestavy budou primárně určeny pro zákazníky hledající nejlevnější řešení pro své potřeby, tzn., půjde o sestavy nesplňující minimální hardwarové požadavky pro chod nového operačního systému.



Martin Hurtík, Abacus Computer: Na přelomu let 2006 a 2007 jsme prodávali výhradně PC a notebooky s operačním systémem Windows XP, případně bez OS. S ohledem na nižší hardwarovou náročnost podporují všechny nové modely, které mají garantovanou podporu Windows Vista, zpětně také Windows XP. Nejvhodnější zákaznickou skupinou jsou malé a střední firmy. To se týkalo především začátku roku 2007. Velké korporace a státní správa investovaly do výpočetní techniky ke konci roku 2006, optimalizovaly tak náklady a výnosy a dočerpaly rozpočty, v současné době se od nich velké nákupy očekávat nedají.

Lubomír Perůtka, Acer

Czech Republic: Vzhledem k pomalejšímu inovačnímu cyklu u korporací a obecně velkých zákazníků budou vybrané modely k dispozici nadále i s operačním systémem Windows XP Professional. Nicméně i u korporátních modelů jsme připraveni uvést operační systém Windows Vista v nejkratším možném čase v závislosti na zájmu zákazníků.



Milan Bachleda, Asus: Od začátku března nabízí Asus pouze notebooky s předinstalovaným operačním systémem Windows Vista. Pokud by zákazníci neměli o Vista zájem, mohou si vybrat z našeho portfolia notebook bez operačního systému a nainstalovat si vlastní kopii systému, který jim vyhovuje. Všechny notebooky Asus s Windows Vista budou podporovat i Windows XP Home a Pro.

Pavel Zmitko, AT Computers: Lze říci, že veškeré naše současné produkty podporují zároveň oba operační systémy a budeme je nadále podle přání zákazníků souběžně na naše PC instalovat. Velké korporace budou odebírat PC s Windows XP nejméně dalších šest až dvanáct měsíců.

Jaroslav Mikuš, BGS Levi Czech: Počítače, které jsou schopné běžet pod Windows Vista, jsou samozřejmě zpětně kompatibilní s Windows XP. Pokud to bude zákazník vyžadovat, můžeme na jeho PC Windows XP instalovat. Tento požadavek se objeví nejspíše u větších firem, kde budou chtít zachovat jednotný operační systém a u již zakoupených PC se jim upgrade nevyplatí. Naopak domácí uživatel nebo menší firma s několika PC nebude mít důvod, proč trvat na starším operačním systému. Počítáme s tím, že drtivá většina zákazníků bude mít zájem o Windows Vista.

Lukáš Chytrý, eD' system

Czech: V naší nabídce jsou i počítače s Windows XP, které jsou žádané hlavně korporátními zákazníky, kteří budou na Windows Vista přecházet díky stávající infrastruktuře až v budoucnu.



Marek Němec, Fujitsu Siemens Computers:

Prodej počítačů s Windows XP jsme zatím neukončili. Navíc zákazníci, kteří si koupí do 15. března PC nebo notebook Fujitsu Siemens Computers s předinstalovaným systémem Windows XP a logem Vista Capable nebo Vista Premium Ready, mohou požádat o upgrade operačního systému na Windows Vista.

Petr Trešl, HP Česká Republika:

Po uvedení Windows Vista na počítačích HP přestaneme nabízet operační systém Windows XP. V nabídce Microsoftu totiž bude tzv. downgrade, tedy možnost instalovat nižší verzi operačního systému než právě zakoupenou. Zákazník si tak bude moci zcela legálně nainstalovat a provozovat Windows XP. Cena Windows Vista

se nebude téměř lišit od ceny Windows XP, a tak nedojde k nějaké finanční újmě zákazníka. Zájem o downgrade očekáváme zpočátku hlavně u korporací a středních firem, pro které je provozování pracovních stanic s více operačními systémy náročné. V budoucnu však předpokládáme přechod na Windows Vista u všech zákazníků.



Martin Korman, Intel:

Všechny naše produkty podporují i Windows XP a některé další operační systémy. Lze se o tom přesvědčit na našich internetových stránkách.

Martin Zeman, Prestigio CEE: V současné době stále nabízíme modely PC a notebooků s Windows XP, záleží jen na zákazníkovi, jaký operační systém se rozhodne s PC nebo notebookem zakoupit.

Jaroslav Sýkorovský, SWS: Notebooky a PC podporující Windows XP jsou stále v nabídce, firma Lenovo u svých produktů nabízí možnost upgradu na Windows Vista za manipulační poplatek. Modely s Windows XP budou nejvíce vyžadovány velkými korporacemi, které neplánují přechod na nový systém brzy po jeho vydání, vzhledem k převodu stávajícího softwarového vybavení apod.

Jiří Horák, Toshiba Europe: Notebooky s operačním systémem Windows XP již v podstatě doprodáváme. Přesto je nabídka stále dostatečně široká a zajímavá.

Petr Verner, T. S. Bohemia: Výběr modelu nyní zcela necháváme na zákazníkovi po uvedení české verze Windows Vista na trh očekáváme přechod na tento operační systém u nabízených konfigurací počítačů a notebooků. Díky široké nabídce naleznou naše počítače Barbone uplatnění v celém segmentu zákazníků, záleží na konkrétním modelu a na požadavcích zákazníků.

nebo diskusního fóra. Takovou paletu služeb si může dovolit právě místní společnost, která zná místní komunikační zvyklosti.

Reklamační řízení může být mírně složitější z administrativních důvodů. Zatímco nadnárodní gigant má systém propracovaný a svoje součástky vlastní, proto mu postačí někdy jen samotný vadný počítač a jeho sériové číslo. Lokální výrobce často požaduje také dodací list, doklad o koupi (paragon) nebo záruční list. Podle některých výkladů je však možné i použít svědeckou výpověď o nákupu (přestože lze předpokládat, že se najdou i svědci, ochotní odpřísáhnout cokoli). Firma tak často chrání sama sebe před různými pokusy vyreklamovat zboží, které nebylo koupeno zde

(např. zde koupený počítač s jiným procesorem či pamětí).

Pro mnohé české výrobce se stalo zvykem poskytovat pro některé sestavy záruku se servisem prvním rokem na místě instalace. Původně k nám s tím přišly zahraniční společnosti, které tak o tuto jedinečnou, a proto příjemnou výhodu přišly. Zákazník si zde typicky může vybrat z větší palety řešení, než nabízejí giganti. To znamená, že má větší výběr, a proto může být spokojenější.

Domácí a kancelářský

Vztah lokální versus zahraniční výrobce lze dokládat na jednotlivých typech počítačů. Začneme hned tím, co je lidem nejbližší. Domácí počítač

je synonymem pro levný stroj pro obecné použití. Neřeší se zde žádné speciality; nej důležitější vlastností je univerzálnost a cena. Právě tady si velké firmy lámou zuby, protože inzeráty a reklamní kampaň bývá tvořena v zahraničí, a tak se často mýjí i se vkusem zákazníka, případně jej prostě neosloví.

Kancelářský počítač, to už je specifický stroj, sloužící pro běžné kancelářské úkony. To bývají závažné operace jako účetnictví, skladové hospodářství atd. Bohužel se dost odborníků domnívá, že jde o nejen výkonně slabší počítač, ale také o levný (a tudíž i často nespolehlivý). To je ale v příkrém rozporu s účelem použití. Někteří výrobci to zohledňují a vytvářejí počítače sice méně