



ERŐSÖDŐ PORTFÓLIÓ – NÖVEKVŐ PIACI JELENLÉT

Az ALSO Hungary a legmagasabb szintű szolgáltatásokat nyújtja ügyfeleinek

2019 nyarán a kelet-európai régióban történő akvizíciós terjeszkedésének részeként – az európai IKT-piac egyik legnagyobb technológiai szolgáltatója, az ALSO – megvetette a lábát a magyar piacon is. Az ALSO csoport tagjaként a magyar leányvállalat fejlődése új lendületet kapott. Az ALSO széleskörű és gazdag portfóliójával, amely a termékektől kezdve a megoldásokon át egészen IT szolgáltatásokig terjed, a csoport erős pénzügyi hátterével valamint a nemzetközi kompetenciaközpontok bevonásával az ALSO Hungary egyedülálló támogatást és szolgáltatásokat képes biztosítani partnereinek.

Az ALSO ökoszisztéma részeként a hazai leányvállalat is a legmagasabb szintű szolgáltatásokat tudja nyújtani magyar ügyfeleinek. A jól bevált rendszerek és folyamatok átvétele lehetővé tette, hogy a cég még inkább ügyfélközpontúvá váljon, és széleskörű szolgáltatásokat nyújtson partnereinek.

Ennek jegyében a magyar leányvállalat gyors ütemben bevezette az ALSO csoport által használt SAP vállalatirányítási rendszert, elindította az ALSO Webáruházat, amely az e-kereskedelmi szolgáltatásainak központja és a fel-

Az ALSO-ról röviden

Az ALSO egy svájci székhelyű, informatikai technológiai szolgáltató, amely 23 európai országban van jelen. A céget a svájci tőzsdén jegyzik, és 2019-ben 10,9 milliárd eurós konszolidált árbevételért el. Az ALSO ökoszisztémában több mint 660 hardver-, szoftver- és IT-szolgáltatás gyártóval és beszállítóval kötjük össze a több mint 110 000 potenciális vevőt. Ennek az ökoszisztémának a vonzereje a különböző piaci szereplők, technológiák és termékek számában és sokféleségében, valamint az általuk nyújtott folyamatos innovációs folyamatban rejlik. Az ALSO három üzleti modellje – a Supply terméküzletág, a Solution megoldások és a Services szolgáltatások üzletága – a teljes skálát lefedi a „on-premise” (tranzakciós, hardver- és szoftverbeszerzés) és az „off premise” (IT-as-a-Service) között, beleértve a hibrid megoldásokat is.

ALSO ÖKOSZISZTÉMA



hőszolgáltatási platformját, az ALSO Cloud Marketplace-t is elérhetővé tette magyar partnerei számára.

A megvalósult fejlesztésekkel viszonteladói és gyártói beszállító partnerek egyaránt élvezhetik az ALSO ökoszisztéma három fő üzleti területét: a Supply üzletág hagyományos termékforgalmazási tevékenységét, a Solution üzletág szakértelmét, amely legjobb megoldást nyújtja bármely IT-kihíváshoz, valamint a Services üzletág használat alapú szolgáltatási üzleti modelljeit.

Az ALSO egyik üzleti célja, hogy középtávon a kelet-európai régióban 20 százalékos részesedés elérésével piacvezető pozíciót érjen el. Ennek érdekében jelentős mértékben kiszélesíti és megerősíti a beszállító, gyártói portfólióját, melyet a webshopján IT termékeként és az ALSO Cloud Marketplace-en keresztül „as-a-service” szolgáltatásként értékesít. Ugyanakkor a vállalat a digitális platformok növekedési lehetőségeire is fókuszál, és partnerei számára elérhetővé teszi az olyan leginnovatívabb technológiákat is, mint például az IoT, streaming, gaming, virtualizáció és a 3D nyomtatási technológiák. Az ALSO arra törekszik, hogy mindig a legjobb és legfejlettebb termékek és megoldások álljanak a partnerei rendelkezésére, megnyitva a lehetőséget számukra új üzleti modellek felé is. Ennek egyik példája az ALSO Cloud Marketplace, amelynek segítségével a viszonteladók kialakíthatják saját felhőalapú üzleti tevékenységüket és ajánlataikat, sőt, üzleti portfóliójukat még úgy is fejleszthetik, hogy menedzselt szolgáltatást nyújtó céggé válnak. Mindemellett az ALSO kiemelt figyelmet fordít arra is hogy a legversenyképesebb finanszírozási, hitelbiztosítási és logisztikai szolgáltatásokat biztosítsa partnerei számára.

(X)

Ami nélkül a digitalizáció sem működik

Egy távozó munkatárssal nemcsak a létszám csökken, hanem elvész a teljes vállalati tudás egy darabkája is. Az ott maradottak nem igazán tudják, mit és hogyan kell csinálni. A cégek így azt kockáztatják, hogy a kilépők a vállalati tudást apránként elviszik magukkal – mégsem tartják fontosnak, hogy gondoskodjanak ennek a felbecsülhetetlen értékű vagyonelemnek a megőrzéséről.

Ráadásul a vállalati tudás még gondosan kezelve sem állandó, hiszen (jó esetben) a vállalatok folyamatosan fejlődni szeretnének. Ám, ha nem rögzítjük a vállalati tudást visszakereshető módon, akkor nincs mihez képest fejlődni. A GRC (irányítás-kockázat-megfelelés) rendszerek irányítási módszertana hasonló a navigációéhoz: kiindulási pontként tudnunk kell, hol vagyunk, és hova akarunk eljutni. Ha nincs rögzítve az „as is” állapot, akkor vajon honnan tudjuk, hogy a megfelelő cél felé tartunk, és milyen út vezet oda?

Digitalizált folyamatfejlesztés

A vállalati tudás megőrzése a digitális átálláshoz is nélkülözhetetlen. A hatékonyság növelésére, az élő munka csökkentésére akkor kerülhet sor, ha megtettük a kötelező lépéseket, és tudjuk, mivel rendelkezünk, átvizsgáltuk és átszerveztük a folyamatainkat – enélkül az automatizáció egész egyszerűen nem működhet, és ha az automatizáció nem működik, akkor nem működik a digitalizáció sem. Ha egy kesze-kusza folyamathalmazra vezetünk be bármilyen új rendszert, gyakorlatilag csak a rossz működést konzerváljuk. Lásd Murphy ötödik megbízhatósági törvényét: „Tévedni emberi dolog, de igazán összekutyulni valamit csak számítógéppel lehet.” – mondja *dr. Béres Ágnes*, az ADAPTO ügyvezető igazgatója. A működés állandó javításához magát a folyamatfejlesztés folyamatát is digitalizálni kell. Ennek egyik lépése, hogy már a folyamatokat is egy GRC szemléletű vállalat igazgatási rendszerben rajzoljuk fel. Onnan ugyanis játszi könnyedséggel tovább lehet lépni a kockázatelemzésre, az üzletmenet-folytonosságra, egészen a megfelelés auditjáig. Igazi hatékonyságot úgy lehet elérni, ha több osztály használja ugyanazt a rendszert, mert ilyenkor egy a forrás, nincs redundancia, nincs többször elvégzett munka.



DR. BÉRES ÁGNES, ADAPTO

Egységes rendszerben

Az a fajta igazgatási rendszer, amelyet az ADAPTO egyedüli magyar fejlesztésként képvisel, a vállalaton belül gyakorlatilag néhány emberrel üzemeltethető. A költségcsökkentés ott is jelentkezik, hogy nem kell minden egyes projektet (a folyamatok újraszabályozásától a belső ellenőrzésig) a folyamatmodellezéstől kezdeni, mert ezek egy rendszerben futnak, minden elemezhető, visszakereshető, indokolható.

A digitalizáció esélytelen, ha a folyamatszabályozás és a kockázatkezelés nem egy rendszerben történik. A sikerhez a megfelelő rendszer rendelkezésre állásán túl viszont az is kell, hogy a vezetők ne 1-2 évben gondolkodjanak, hanem 3-5 évre tekintsenek előre. Ennyi idő alatt ki lehet fejleszteni egy olyan megbízható működési környezetet, amelyre támaszkodva a cégek komoly versenyelőnyre tehetnek szert. Az integrált igazgatási rendszer alkalmazásával, a kockázat alapú gondolkodás segítségével a vállalat vezetősége minden eddiginél átláthatóbbá teheti a cég működését. (X)



**Mi már rákapcsoltunk.
Pályázzon Ön is
vállalkozásával!**

kreatív

**# RáKapcsolunk
Magyarország**

Nevezzen a Ready
pályázatra és nyerjen!
Mutassa be, hogyan
fordította sikerre
a kialakult helyzetet!
vodafone.hu/readypalyazat

Ready?

 **vodafone
business**

SZEMÉLYES ÜZLETI KAPCSOLAT, PROAKTIVITÁS
AZ ÉRTÉKTEREMTÉS ÉGISZE ALATT

Érték az érdek felett: üzemeltetés faltól falig, szenvedéllyel

A hazai informatikai vállalkozások üde színfoltja az üzemeltetési piacon nyújt end-to-end szolgáltatást immáron tizenöt éve. A hangzatos szlogen esetükben nem csak egy jó marketingfogás, hanem szaktudásuk és szenvedélyük cégére. Missziójuk, hogy ügyfeleik folyamatos és egyedi üzleti igényeit szem előtt tartva, velük vállalva dolgozva minden igényt kielégítsenek. Partnereik között pedig a legnagyobb szervezettől kezdve a legkisebb kkv-ig találni ismert brandeket – ez a DAMIT-sztori.

A száz százalékosan **magyar tulajdonú** cég másfél évtizedes, ami félmillió megoldott problémát, több ezer felhasználót, 1 700 üzemeltetett szervert, 20 000 üzemeltetett szolgáltatást jelent, ha a számok nyelvére fordítjuk az informatikában elvégzettek. A DAMIT azonban jóval több, mint statisztika.

A cég küldetéstudata, hogy „**láthatatlanná tegye a technológiát**”, amit a 99,95 százalékos rendelkezésre állással, 90 százalékos ügyfél és 95 százalékos munkatárs elégedettséggel kíván elérni.

Partnerség és vállalva összedolgozás mindenekfelett

Rendszerintegrációs és fejlesztési projektjeit, valamint az **üzemeltetési szolgáltatást** teljesen lefedő saját fejlesztésű, speciálisan az informatika kézbentartására kifejlesztett **IR:IS** (ITIL, PM-módszertan, pénzügy, kontrolling, tervezés, eszközléltár, IT szolgáltatásleltár, mesterséges intelligencia, automata sw/hw inventory) vállalatirányítási rendszerrel dolgozik a DAMIT, amellyel komplex módon kézben tartja az IT-rendszereket, SLA-vállalásait, projekt mérföldköveit. A multilokációs működésnek köszönhetően a service desk-ek, rendszergazdák, rendszermérnökök **helytől függetlenül is** hatékonyan tudnak dolgozni, azaz az ügyfélnél, az irodában, de akár otthonról is.

A teljesen egyedi igények megvalósításától sem zárkózik el a cég, sőt attól függetlenül, hogy a legnagyobb gyártó termékeivel dolgozik a vállalkozás, hitvallásának egyik fontos eleme, hogy nem a gyártó, hanem az ügyfél felé elkötelezett. A **gyártófüggetlen** megoldások biztosításán túl a tudás és tapasztalat a (COVID-19-, ransomware-,

kritikus incidens-) **krízismenedzsmentben** is bizonyított a DAMIT, ahol a szervezeti kultúra részeként jelen lévő otthoni munkavégzésnek a járványhelyzetben jól megmutatkoztak az előnyei. Így a pandémia alatt a hirtelen megnövekedett igényeket is probléma nélkül ki tudták elégíteni.

Sikerességüket jól mutatja a **heterogén ügyfélkör**, a kkv-tól a multinacionális szintig kiterjedő partnerhálózatuknak igényre szabottan azt nyújtják, amire az ügyfeleknek szüksége van. A kkv-k esetében a nagyvállalati működésben jól ismert elemeket egyszerűsítették, a multinacionális vállalatoknál pedig best practice alapú működésre rendezkedtek be.



DORN ANDRÁS, DAMIT

Értékek az érdekek felett, vállalva, funky, felelősségteljesen, profizmus – üzemeltetési értékek

Szakmai elhivatottságuk mellett kiemelten fontos a DAMIT számára, hogy a cég és az ügyfelek között meglegyen a **személyes kapcsolat**, ne arctalan üzemeltető céggént álljanak a partnerek mögött. Ha úgy hozza a szükség, saját rendelkezésre állási készletükből kölcsönöznek az ügyfeleknek, de a krach beütésekor is odaállnak a partnerek mellé, és vállalva dolgoznak a megoldáson.

Nyolcvan mérnök összesen ezer év tapasztalatával igyekeznek az üzemeltetés **bizalomra épülő** folyamatait a lehető legeredményesebben kiszolgálni. Ez a szenvedély biztosítja a DAMIT lendületét, küldetését és értékei alapját. Folyamatos fejlődésük eredményeként különböző iparágak különböző technikai és üzleti igényű ügyfeleit szolgálják ki.

(X)



FORRÁS: DAMIT

EGYEDI MEGOLDÁSOK

A változás mindig új lehetőségeket hoz: biztonságtechnikai szolgáltatások irodára szabva

Az elmúlt időszak alapos hatással volt az élet minden területére, arra is, hogy hogyan és honnan dolgozunk. A koronavírus hozta átalakulások valószínűleg jó ideig velünk maradnak, azonban a változásban mindig ott rejlik a lehetőség egy jobb és egy innovatívabb megoldás megvalósítására. A hazai szinten komplex biztonságtechnikai szolgáltatásokat nyújtó H1 Systems a lehetőséget látta meg a transzformációban, már ami az érintésmentes beléptetési rendszert, és egyéb rendszereket illeti.

Már nemcsak a nemzetközi, hanem a hazai irodaszíntéren is megjelentek a több szempontból egyedülálló biztonságtechnikai, vagyonvédelmi megoldások. A H1 Systems által most telepített rendszer biztosítja a felhasználók számára, hogy a hagyományos belépőkártyák helyett okostelefonjaikat vagy okosóráikat használva mozogjanak az épületben. Lehetővé teszi azt is, hogy a vendégek számára virtuális belépőt állítsanak ki, és teljesen „érintésmentesen” közlekedjenek.

A projektet komoly kivitelezési munkálatok övezik a H1 Systems oldaláról. A cég megfigyelő rendszert, IT passzív hálózatot, beléptető rendszert, behatolásjelző rendszert, CO-jelző rendszert, tűzjelző rendszert épített be az épületbe.

Okosmegoldások, egyéni fejlesztések

A már meglévő termékek beépítésén túl egyedi fejlesztésre is szükség van – mondja Gyuricza Márton, a H1 Systems értékesítési menedzsere. A projekt keretében a cég összetett integrációt hajt végre a beléptetés, egyedi, speciális BMS és az intelligens lift vonatkozásában, ami egyedi szoftverfejlesztést is jelent. Ezutóbbi a H1 Systems csapata a megrendelő igényeire szabva végzi el, ezáltal biztosítja, hogy a külsős ügyfeleket vagy vendégeket a beléptetőbe integrált QR-kód alapú megoldással kezelje a rendszer, ezáltal lehetővé téve az érintésmentes és teljesen önjáró ügyfélmenedzsmentet.

Az érintésmentes rendszernek számtalan előnye van, ezek létjogosultságára a koronavírus pedig csak még jobban ráerősített. A H1 Systems által szolgáltatott beléptetőrendszerhez kapcsolódó kártyaolvasók RFID, NFC vagy BLE szabványokat használnak, hogy egyetlen kártya odaérintése után a rendszer már végezze is a kívánt tranzakciót (fizetést, vagy épp egy ajtó kinyitását).



GYURICZA MÁRTON, H1 SYSTEMS

Három szabvány, egy cél: biztonság

A három szabvány nem azonos elven működik. A RFID, avagy rádiófrekvenciás azonosítás során a dolgozó beléptetéskor az RFID azonosítóval ellátott eszközt (kártyát, óraazonosítót, kulcstartót stb.) érinti egy olvasóhoz, ami az azonosító érintésekor leolvassa az adatot az azonosítóról, elküldi az adatokat a beléptető rendszernek, amely ellenőrzi a belépési jogosultságot, mindez legfeljebb pár másodperc alatt lezajlik. Az NFC, azaz a közeli kommunikáció része a mobilkommunikációnak, ugyanis az újabb okostelefonok, tabletek is már támogatják ezt. Beléptetéskor ez a fajta azonosítás úgy működik, mintha a telefon lenne a kártya, ebben az esetben az NFC-s mobiltelefon működik azonosítóként.

A harmadik beléptetési lehetőség a BLE, azaz az alacsony energiagigényű Bluetooth, amellyel 8-10 méter távolságra levő eszközök kapcsolódása tehető kivitelezhetővé. Rendkívüli biztonságot nyújt a gyors, ám kétlépcsős azonosítás által. Az új generációs irodaházak pedig elképzelhetetlenek ezen megoldások nélkül. ■

Stabilitás és folyamatos megújulás

A magyar informatikai piac egyik legösszetettebb portfólióval és leginkább szerteágazó tevékenység-mixével a HRP Europe Kft. rendelkezik. A HRP mint disztribútor termékeket, szolgáltatásokat, megoldásokat kínál a legkisebb IT-szolgáltatótól a legnagyobb rendszerintegrátorokig a partnereinek.

– Hogyan látja a fejlődést a cég ügyvezetője?

Pál Imre: Az utóbbi négy évben a HRP Europe Kft. árbevétele 26-ról 38 milliárd forintra nőtt, az állományi létszám 30 százalékkal bővült, a képviselt gyártók száma megduplázódott (80-ról 160-ra). Az IT-megoldások nagykereskedelmi forgalmazását jelenleg több mint 70, a gyártók elvárásai szerint képzett és felkészült kereskedő és több mint 10 gyártói vizsgákkal rendelkező mérnök végzi. A HRP mindig is élen járt a legújabb IT-technológiák piaci bevezetésében. Emellett különös figyelmet fordít arra, hogy a digitalizációhoz, a viszonteladó partnerek számára pedig az értékesítéshez a legfejlettebb technológiákat importőrként és disztribútorként biztosítsa. Ennek részeként a széles körű elektronikus értékesítéstámogató megoldásokkal (B2B webshop, CRM, ESD, Provisioning Platform, EDI kapcsolat) rendelkezik, valamint digitális marketing csatornákat épített ki a viszonteladó partnerek és a piac irányába.

– Mi a HRP fő feladata és küldetése, hogyan változott ez a működése során?

– Alapításakor a cégünk klasszikus hardver és szoftver disztribúcióként működött. Az alapvető küldetés nem változott a kezdetek óta: korszerű informatikai eszközöket biztosítani a piac számára, és az „A” brandek, vagy éppen kisebb gyártók legújabb fejlesztéseivel támogatni a szerződött viszonteladó partnerek üzleti sikereit.

Az új technológiák és megoldások felé piaci igények és a szakmai kíváncsiság is vezette a HRP-t. Így került fokozatosan bővítésre a termékkör. A mára kialakult többcsatornás, strukturált portfólió magába foglalja a konsumer piac termékeit, és a legszélesebb körben igyekszik kielégíteni a rendszerintegrátorok igényeit is.

Hagyományosan erős a HRP a Microsoft termékek disztribúciójában, hivatalos OEM-, mennyiségi licenc-, Cloud Solution-, ISV-, XBOX-disztribútorok vagyunk, és a Dynamics Navision után ebben az évben a Business Central lokalizációs jogát is megkaptuk. Emellett olyan speciális kínálatot is megmutatunk, mint az épített gépek és szerverek, a drónok, a vizuáltechnika, az IT-biztonság, az adattárolás és adatmentés, kommunikáció és videókonferencia-rendszerek.

A portfólióban található megoldásokkal kapcsolatban folyamatosan kínálunk kereskedelmi és technikai tréningeket a viszonteladók részére, vagy partnereink kérésére akár felhasználók számára is.



FORRÁS: HRP

Az utóbbi években a piac és a gyártók által is elismert eredményeink például a komponens gyártókkal kötött új disztribúciós megállapodásaink, (MSI, Corsair), és emellett a cég AMD- és NVIDIA-partnerré vált.

A tavalyi évben a Microsoft Cloud megoldások piacán 150 százalékos növekedést értünk el, és ezt a Microsoft „Az év Microsoft disztribúciója CSP kategóriában” díjjal jutalmazta.

2019-ben a HRP már második alkalommal a Kincentric „Legjobb munkahely díj” nyertese volt.

A Legjobb Munkahelyek Díj azokat a vállalatokat emeli ki, amelyek inspiráló légkört teremtenek, fejlődést szorgalmaznak és folyamatos üzleti sikereket érnek el.

Az idei évben a HRP a Minőségirányítási és a Környezeti irányítási rendszere mellett sikerrel tanúsította az ISO37001-es, antikorrupciós irányítási rendszerét is. Fejlesztéseink mozgatórugója mindig az, hogy minél magasabb szinten megfelelhessünk a partneri elvárásoknak. Számunkra fontos, hogy felkészülten, képzetten, tudással, megfelelő szakmai ismeretekkel tudjunk megfelelni a piacon, vagyis a partnereinkkel történő együttműködésben színvonalas szolgáltatást nyújthassunk.

A HRP Europe Kft. szolgáltatásairól bővebben az alábbi linkeken tájékoztatjuk meglévő és leendő partnereinket:

www.portal.hrp.hu

www.hrp.hu

(X)

HTE FEKETE LÁSZLÓ DÍJ



FEKETE LÁSZLÓ DÍJ 2020

Jövőálló megoldásokért állt ki

Meghatározó szereplője volt a magyar távközlési iparnak Fekete László, a Magyar Telekom és a T-Systems három éve elhunyt innovációs szakembere, vezetője. A róla elnevezett, idén ősszel először átadandó díj kapcsán elevenítjük fel alakját.



CHRISTOPHER MATTHEISEN,
MICROSOFT MAGYARORSZÁG (MAGYAR TELEKOM)



MAGYAR GÁBOR,
BME TÁVKÖZLÉSI ÉS MÉDIAINFORMATIKAI TANSZÉK



MARADI ISTVÁN,
WESTEL, T-MOBILE, MAGYAR TELEKOM

Az ITBUSINESS hasábjain ezekben a hónapokban egykori kollégák, barátok elbeszélései alapján idézzük fel Fekete László nem mindennapi pályáját, életművét és személyiségét. Mostani cikkünkben *Maradi István*, a Westel, a T-Mobile és a Magyar Telekom egykori műszaki vezérigazgató-helyettese, *Magyar Gábor*, a BME Távközlési és Médiainformaticai Tanszékének vezetője, egyben a Hírközlési és Informatikai Tudományos Egyesület elnöke, és *Chris Mattheisen*, a Magyar Telekom egykori vezérigazgatója és a Microsoft Magyarország jelenlegi ügyvezető igazgatója mesél a díj névadójáról.

Maradi István: az innováció egyensúlya

Sokan elmondták már Fekete Laci-ról, hogy mennyire szívügye volt az újítás, mennyire ügyes innovátor volt. Hosszú ideig voltam Laci közvetlen főnöke, meg tudom ezt erősíteni. Van azonban az innovációnak egy érdekes vetülete, amiről kevés szó esik: miként lehet azt beleilleszteni egy nagyvállalat szokás- és szabályrendszerébe. Úgy kell elindítani valami újat, hogy közben megfelelj a számtalan szabálynak. Laci sokszor

találta szemben magát ezekkel a szabályokkal, hiszen amolyan lándzsahegyként mindig ő haladt lefelől. Amikor pedig felmerült egy sarkalatos kérdés, például, hogy akkor induljunk-e az új szolgáltatással, amikor a vezetés kéri, vagy építsük bele a megfelelő felhasználó-azonosítást is már induláskor, ahogy a szabályzatok előírják?

Neki kellett megtalálni azt a nagyon kényes egyensúlyt, hogy miként lehet úgy hatékonyan újítani, hogy közben ne dőljön össze mögötte a vállalat. Értelemszerűen ez számtalan konfliktussal és kockázatvállalással járt. Laci ebben elég jó volt: mérlegelte a kockázatokat, az előnyöket, és eldöntötte, hogy a kockázatok felvállalhatók-e, megéri-e az eredményt. Az ő példája, működése jól mutatja, hogy nem elég innoválni, hanem el is kell fogadtatni. Meg kell találni azt a kényes egyensúlyt, hogy miként lehet a szabályok és megszokások rendszerét addig görbíteni, amíg még nem roppan bele a szervezet, de mégis lehet újítani.

Egyáltalán nem volt könnyű a közvetlen főnökének lenni. A határok feszegetése mindig konfliktusokat szül, így nem egy olyan értekezleten vettem részt, ahol nekem kellett lehűtenem a kedélyeket. Azt mindig elfogadta, hogy a szervezet hierarchikus és vannak magasabb rendű szempontok, amelyek nem feltétlenül esnek egybe az övéivel. A pozíció csak annyiban számított neki, hogy meghozhassa a szükséges döntéseket, és ne kelljen mindig mindent jóváhagyatnia. Nem vágyott a ranglétra magasabb szintjeire, mert ott a szakmát felváltotta volna a menedzselés, ő pedig szeretett a dolgok sűrűjében lenni.

Magyar Gábor: üzleti szemléletet hozott az egyetemre

Én még a Westel előtti, műegyetemi időkből ismerem Fekete Lacit, amikor az 1990-es évek elején másokkal együtt elkezdte építeni az egyetemközi internethálózatot. Nem a dolgok utólagos megszépítése mondatja velem, hogy már akkor is jövőben gondolkodott. Soha nem az olcsóbb, műszakilag egyszerűbb megoldást választotta, hanem azt, ami majd tíz évvel később is használható lesz.

Akkor is sokszor találkoztunk, amikor ő a Westel, majd a Telekom innovációért felelős vezetője volt, én pedig a BME TMIT-en dolgoztam. Meg tudta valósítani, hogy az egyetemi tanszékek ne csak tanulmányokat írjanak a távközlési cég számára, hanem olyan projekteket, fejlesztéseket hajtsanak végre, amelyek üzletileg is hasznosíthatók. Kidolgozta a teljes folyamat módszertanát, az ötletek bekérésétől és kiértékelésétől a szerződéskötésig és az átvételig. Vagyis beteretelt minket – több tanszéket és egyetemet is beleértve – egy olyan utcába, ahol nem csupán konkrét alkalmazásokat, de üzletileg is hasznos

alkalmazásokat kellett fejlesztenünk. Ez nagyon újszerű szemlélet volt az egyetemen, hiszen nem szoktuk még meg, hogy üzleti fejjel gondolkodjunk.

Az évek során szoros, bizalmi kapcsolat épült ki az egyetemi kollégák és Laci között. Mindenki nagyon szívesen dolgozott a témákon, mert élveztük, hogy amit készítünk, az nemcsak hasznos és használható lesz, de ténylegesen használni is fogják. Többnyire a távközlő hálózatokon kínált, nagy hozzáadott értékű szolgáltatások fejlesztésében működünk közre. A bizalom kölcsönös volt. Előfordult, hogy egy késői platformváltoztatás miatt egy már elkészült szoftver újrainrását kérte. A váratlan pótmunkával csak január végére készültünk el – de ő kifizette az eredeti időpontban, decemberben.

A HTE-ben nem töltötte be hivatalos pozíciókat, de ettől még rendkívül fontos szerepet játszott az egyesület életében. Népszerűsítette az egyesületet a munkahelyén, és ő maga is szívesen jött rendezvényekre. Húzónév volt, ha azt mondhattuk, hogy ott lesz és előad, akkor sokkal könnyebb volt másokat is meggyőzni, hogy eljöjjenek. Arról nem beszélve, hogy szakmai közegben fenomenális előadó volt. Így aztán, amikor megkerestek minket a díj ötletével, egy másodpercig sem haboztunk, hogy a kezdeményezés mögé álljunk.

Chris Mattheisen: akire mindig volt egy félórám

Nagyon régi ismeretség volt a miénk, még a Westel 900-nál ismertem meg Lacit. Könnyű volt felfigyelni rá, mert jó értelemben kilógott a tömegből. Olyan műszaki ember volt, aki értette és beszélt a marketing és az üzlet nyelvét is. Ez nagyon jól jött nekem, a Westel 900 marketingigazgatójának.

Akkoriban a mobiltársaságoknál a műszaki kollégáknak a hálózat minősége volt a legfontosabb. De amíg a többség számára a lefedettség vagy a térrő jelentette a minőséget – amiben egyébként a legjobbak voltunk –, Laci már az értéknövelt szolgáltatásokban – például az MMS-ben – látta az igazi minőségi különbséget a hálózatok és a szolgáltatók között. Ezért is volt fontos számára, hogy a különféle szolgáltatásokkal elsőként jelenjünk meg a piacon.

Ha volt egy ötlete, mindig meghallgattam, mert nemcsak műszaki szempontból látta a kérdéseket, hanem azt is nézte, hogy egy adott szolgáltatás milyen értéket tud kínálni a cégnek. Az innovatív gondolkodása leginkább abban nyilvánult meg, hogy a műszaki lehetőségekbe belelátta a marketingértéket is, hamarabb, mint mások. Ha ő kért találkozót tőlem, akár, amikor marketingigazgató voltam, akár később, amikor a Magyar Telekom vezérigazgatója lettem, mindig rászántam azt a fél vagy egy órát, mert tudtam, hogy fontos dologról lesz szó.

Nagyon értékelttem benne, hogy ha előállt egy koncepcióval, azt már alaposan kiérlelve tárta a vezetés elé, így komolyan tudtunk beszélni róla. Műszaki ember lévén persze voltak konfliktusai a marketingesekkel és az üzleti területekkel, különösen, amikor az ötleteivel az ő területükre tévedt. Szimpatikus volt számomra, hogy felvállalta ezeket a konfliktusokat, kiállt a maga igazáért, de azt is el tudta fogadni, ha nem az ő szempontjai érvényesültek. A viták néha egészen az én szintemig eszkalálódtak, de a legtöbb esetben igazat kellett neki adni.

Sokszor hoztam fel őt példának más műszaki kollégáknak. Bonyolult technológiát értékesítünk, így nem feltétlenül a marketingesek veszik észre egy új megoldásban az üzleti értéket. Legyenek üzleti ötletei a műszakiaknak is, mert nemcsak a piac jelenkori igényeit kell kielégítenünk. A technológiai lehetőségek közül válasszuk ki az igazán izgalmasakat, építsünk rájuk szolgáltatásokat, és mutassuk meg az ügyfeleknek, hogy ezekre nekik szükségük van – még ha ezt egyelőre nem is tudják. Laci ebben volt utólérhetetlen. ■

HA NEM IS LESZ MÁSODIK HULLÁM,
HÁNYAN HISZIK MAJD, HOGY ÜZLETILEG
MÉGIS LESZ?

Cégfelvásárlással növekedik a Gloster

A járvány ellenére sikeres tőzsdei megjelenést tudhat maga mögött a Gloster Infokommunikációs Nyrt. Szekeres Viktor vezérigazgató szerint informatika nélkül a vállalatok nem tudnak megenni, ezért úgy véli, a gazdasági visszaesés ellenére az IT-piaci növekedést is elérhet. A Gloster organikus növekedését generációváltás előtt álló, bejáratott ügyfélkörrel rendelkező informatikai cégek felvásárlásával gyorsítják, ehhez járul hozzá a tőzsdén bevont tőke.

**– A járvány ellenére folytatódott a Gloster tőzsdére me-
netelete, pedig a vírus sok céget összezavart. Miért döntött
a folytatás mellett?**

– Amikor leültünk arról gondolkodni, hogy megállítsuk a folyamatot vagy vigyük tovább, nem az volt a kérdés, hogy örültség, amit csináltunk, hanem az, hogy elég nagy örültség-e ahhoz, hogy senki se csinálja utánunk. Az előzetes elvárások ellenére nagyon sok befektető, kisbefektető elbizonytalanodott, hogy jön-e velünk a tőzsdére. Meg is értem valahol őket, hiszen a koronavírusos időszakban sokan elgondolkodtak azon, nem kellene-e például gyógyszeripari cégbe fektetni. De végül az a kör, amely az elejétől kitarított velünk és részt akart venni a jegyzésbe, azok mind vásároltak a részvényekből. Így is túljegyzés alakult ki, amit az előzetes tájékoztatónak megfelelően 10 százalékos határig fogadtunk el, így 1,1 milliárd forint lett a friss tőkebevonás mértéke – mindezt április 20-án valósítottuk meg.



SZEKERES VIKTOR, GLOSTER

FORRÁS: GLOSTER

– Az informatikai piacot hogyan alakította a járvány?

– Az első félévben, legalább is abban a szegmensben, amire mi rálátunk, az előző évben előkészített projekteket valósították meg. A koronavírus ezeket a projekteket meghatározóan nem befolyásolta, minden a tervek szerint haladt. Szerintem a piac nagy kérdése az, hogy második félévben mi fog történni. A kérdés, hogy lesz-e második hullám vagy nem, illetve, ha nem is lesz második hullám, hányan fogják azt hinni, hogy üzleti értelemben mégis van. Vagyis pesszimizták lesznek-e a vállalatok és nem ruháznak be, vagy a terv szerint mennek előre. Úgy vélem, informatikára mindig szükség van, olyan, mint a levegő, nem lehet élni nélküle. De azt is látom, hogy az IT végfelhasználóit mégis csak, közvetve vagy közvetlenül, de érintett a koronavírus válság. Azt remélem, hogy legalább a tavalyi évhez hasonló eredményt mutat az informatikai szektor. Ha mindezt egy csökkenő gazdasági kontextusba helyezjük, akkor tulajdonképpen relatív értelemben növekedésről beszélhetünk.

– 2020. június 9-én volt az első kereskedési nap, azóta hogyan alakult a részvények árfolyama?

– Az áprilisi tőkeemelés 2000 forintos értéken történt, majd 2150 forintos árfolyamon volt az első kötés a június 9-i becsengetésen. Az első néhány hétben 3400 forintig is felszaladt a papír, mert viszonylag kevés részvényt lehetett a mindennapokban kereskedni. A beszélgetés pillanatában 2300-2500 forint körül stabilizálódott az árfolyam. A mi esetünk azért speciális és tér el a többi, tőzsdén jegyzett nagyobb cégtől, mert nálunk jelenleg a tőzsdén forgó közkezhányad viszonylag alacsony. Vagyis magyarul kevés részvény van a könyvben. Ez azt jelenti, hogy ha a mostani állapotban valaki nagyobb összeget, mondjuk több tízmillió forintot szeretne befektetni és az ehhez szükséges papírokat a tőzsdén szeretné megvásárolni, azzal fog szembesülni, hogy nincs annyi részvény a könyvben, nem fog találni annyi eladó részvényt. Érzékeltük a problémát, dolgozunk a megoldásán, ha minden a terveink szerint alakul, akkor néhány hónapon belül a mostani illikvid helyzetet felváltja egy likvid helyzet.

A Gloster eddigi akvizíciói

- 2019. január: Euoway Networking – hálózati és IT biztonsági megoldásokkal foglalkozó cég
- 2019. november: TMSI Kft. – IT biztonság, GDPR tanácsadás
- 2020. február: Cableline Technologies Kft. – erős- és gyengeáramú rendszerek kiépítése, strukturált kábelezés

– Jó dolog a tőzsdén lenni?

– Igen. Amikor becsengetnek cégednek a tőzsdén, az olyan érzés, mint amikor sportolóként neked játsszák a himnuszt, szerintem ebben a kategóriában ez a csúcspont. Más érzés az is, amikor nem a vállalkozásodban, hanem a vállalkozásodon dolgozol. Nálunk már évek óta elindult egy folyamat, hogy válasszuk szét a tulajdonosi és a menedzsment kört. Azóta külön menedzsment felelős a vállalat napi működéséért, és nem én. Nekem három fő feladatam maradt: elsőként a tőkepiacra kapcsolatos döntések meghozatala, ami mindig is a tulajdonos feladata lesz. Másodsorban az akvizíciók menedzselése, folyamatosan keresni és tárgyalni az ígéretes magyar IT-vállalatokkal. Harmadik feladat pedig az innováció behozása cégen belülre, olyan IT-technológiák megtalálása, amelyek a vállalat saját piacát alakítják át vagy a saját technológiát viszik el más piacokra. A napi feladatok leadásával megváltoztak a mindennapjaim, sokkal nagyobb léptékben tudok gondolkodni, a napi problémáktól elvonatkoztatva, kívülről nézhetek a szervezetre. Szerintem így sokkal tempósabban fogunk fejlődni, mintha a napi menedzsment vinné el az energiáim nagy részét.

– Beszélgetésünkre az első nyilvános közgyűlés és a szeptemberi eredmények ismertetése előtt került sor. A cégeredményekről mit tud mondani?

– Az első nyilvános közgyűlés augusztus végén, lapzártá után kerül sor, erre kiemelten készülünk. A fél éves eredmények közzétételét szeptember 15-re tervezzük, jogszabály szerint erre szeptember végéig van lehetőségünk. Az üzleti eredményeket egy webináriumon is közvetítjük az érdeklődők felé. Én természetesen már most látom a számokat, és annyit tudok mondani, hogy nem okozunk csalódást a korábban közzétett adatokhoz képest, úgy tűnik, az év elején megálmodott terveink szerint alakulnak az eredmények.

– Azt nem rejti véka alá, hogy a vállalat növekedésében a cégfelvásárlások is fontos szerepet játszanak, még a LinkedIn profilján is az szerepel, hogy eladó IT-céget keres.

– Igen, a stratégiánk az, hogy generációváltás előtt álló IT-cégeket vásárlunk fel. Olyan cégeket keresünk, amelyek eredményesen működnek, van kialakult ügyfélkörük, de a tulajdonosok egy része eljutott a 60 év feletti korosztályba, amikor már nem tudja vagy nem akarja tovább vinni az üzletet. Magyarországon a generációváltás komoly probléma, sok, egyébként stabilan működő, sikeres vállalat utódlása nem megoldott. Nemcsak megvásároljuk ezeket a cégeket, hanem teljes egészében integráljuk a saját vállalatunkba. Aktív céget vásárolunk és integrálunk, ez azt jelenti, hogy a költségszerkezet 15-20 százalékát azonnal le tudjuk faragni. Nincs szükség két pénzügyi, két HR, két beszerzési osztály működtetésére, az irodai költségeken is spórolunk, hiszen a mi telephelyünkre költöznek be. Az igazi érték azonban a keresztértékesítésben van, a szinergiákat kihasználva egymás ügyfeleinek tudjuk eladni termékeinket. Igazából ez adja az integráció lényegét, amikor az egy meg egy vállalatból nem kettő, hanem három vagy négy is lesz eredmény szintjén.

– Hogyan dönti el, milyen vállalatokat vásárol meg?

– Az szoktam mondani, hogy ha ránézek egy cégre, rögtön meg tudom mondani, hogy tetszik-e vagy sem, el tudom képzelni a közös munkát vagy sem. Az első benyomás után persze alaposan megvizsgáljuk a vállalat eredményeit, megnézzük a könyveket. Ezután pedig ott a befektetői kör, a pénzügyi csapat, ők biztosítják a felvásárláshoz szükséges anyagi háttérrel – így még olyan cég felvásárlását sem tartom kizártnak, amelyek nagyobbak, mint a Gloster. A befektetők felé az a hiteles, ha több kisebb céget tudunk felvásárolni, sikeresen integráljuk őket, és a könyvekben kimutatható módon is értéket tudunk teremteni. ■

80 GYÁRTÓTÓL MINTEGY 2500 SZOFTVER VAN
EGY ÁTLAGOS NAGYVÁLLALATNÁL

Felhő és távmunka jelentik a szoftvergazdálkodás új kihívásait

A távmunka terjedése és a felhős alkalmazások egyaránt új feladatokat és egyúttal új megtakarítási lehetőségeket kínálnak a szoftvergazdálkodás és a licencoptimalizálás területén. Zsoldos Sándor, az IPR-Insights vezérigazgatója szerint öröndetes, hogy a magyar vállalatok bátran használják a felhőt, hiszen a technológia jelentette költségsapdákat odafigyeléssel és rendszeres átvizsgálással el lehet kerülni.

– Milyen változások figyelhetők meg a szoftvergazdálkodás és licencoptimalizálás területén?

– A járvány miatt tömegesen álltak át a vállalatok az otthoni munkavégzésre, ez pedig rengeteg feladatot adott, slágertéma lett. Ugyanis gyártónként változó, hogy az irodai környezetben megszokott szoftver otthon használható-e vagy kell hozzá különleges licenc, a meglévő licenc fedezi-e az új felhasználási területet. Sok munkánk volt ezen a területen. Miután a távmunka tartósan beépül ügyfeleink életébe, a szoftvergazdálkodás és licencoptimalizálás tanácsadói tevékenységünk során ezzel a területtel is kiemelten számolunk és odafigyelünk.

A home office mellett a felhő bátrabb használatát is tapasztaltuk. A magyar vállalatok a kényszer hatására levették a felhővel szembeni ellenérzéseiket, a desktop-as-a-service és a szerveroldali szolgáltatásokat is tömegesen használják. Ez a terület is komoly tanácsadási feladatokat generál számunkra, hiszen az on-premise licenc nem minden esetben egyenértékű a felhő használati jogosultsággal.

– Bonyolultabb terület a felhős szoftvergazdálkodás?

– Nem feltétlenül bonyolultabb, hiszen már a gyártók is gondoltak erre a területre, léteznek migrációs licencek, csak felhő használatra érvényes jogok vagy mindkét környezetben használatot engedélyező konstrukciók. A felhő egyik komoly csapdája abban rejlik, hogy nagyon könnyen tud a vállalat újabb és újabb szoftverekhez hozzájutni. Ha a középvezetőnek van egy vállalati bankkártyája, pillanatok alatt új szoftverekre fizethet elő. Ezáltal a klasszikus beszerzési modell megkerülésével vezethet be új alkalmazásokat, sokszor akár telepítés nélkül. Ennek kivédéséhez segítünk ügyfeleinknek a megfelelő ellenőrzési folyamatokat és szabályzatokat kidolgozni.

A másik csapda a felhő használata után aktiválódik. A meglévő alkalmazások mögé egy-két kattintással lehet kétszeres erőforrást tenni, szintén akár a beszerzési folyamatok megkerülésével, ami megemeli a felhős szolgáltatások költségét. Ez pedig felboríthatja az előzőleg kiszámított megtérülési rátát, számos ügyfelünk panaszkodik a felhő kiadások gyors növekedésére. Érdemes ezt a területet is rendszeresen átvizsgálni, és például átállni a rugalmasabb, perc alapú licencelésre, ha



ZSOLDOS SÁNDOR, IPR INSIGHTS

évente csak kétszer van szükség megnövekedett processzor teljesítményre.

– Van olyan kiemelt terület, ahol nem érdemes az optimalizálást halasztani?

– Ügyfeleink magyar és nemzetközi nagyvállalatok közül kerülnek ki. Beszédes, hogy az átlagos nagyvállalat 80 szoftvergyártó 2000-2500 szoftverét használja, vagyis van hol keresni a megtakarítási lehetőségeket. Talán ma a vállalatirányítási megoldások területe az, ahol a vizsgálatot nem ajánlott halasztani. Rengeteg munkát ad számunkra, hogy a piac legnagyobb szereplője 2027-ig kötelezővé tette a cégeknek egy új platformra történő átállást. Ha ez a váltás kötelező, akkor miért ne történhetne tiszta lappal?

Sok esetben találkozunk azzal, hogy pár funkció használatának elkezdése megtízszerezi a licencköltséget – anélkül, hogy erről a felhasználó tudomást szerezne. Az érdekes, hogy amikor átvizsgáljuk ügyfeleink szoftvereit, akkor nagyon gyakran százalékban két számjegyű megtakarítást érünk el szoftvertanácsadói szolgáltatásainkkal, vagyis hamar megtérülő befektetésről beszélünk. (X)

FLEXIBILITÁS, KÖLTSÉGHATÉKONYSÁG ÉS MINŐSÉG
MINDENEKELŐTT

A hatékony együttműködés kulcsa: előszűrt juniorok, elégedett vállalatok

A minőségi, a jól képezett IT-szakemberek megtalálása még békeidőben is kihívás, a jelenlegi gyorsan változó körülmények és a munkaerőpiacon zajló átalakulások pedig még nehezebbé teszik a potenciális jelölt és cég egymásra találását. Ebben tud segítséget nyújtani, szem előtt tartva a flexibilitást, költséghatékonyt és minőséget, a Schönherz Iskolaszövetkezet, amely nemcsak előszűri szakmai tesztekkel és interjúkkal a juniorokat, de az érintésmentes szerződéskötést is biztosítja.

Két évtizedes piaci jelenlét után a Schönherz Iskolaszövetkezet olyan rendszert épített ki, amely bármelyik fejadáscégnél megállná a helyét: komplex, minden adatot elemző és kategorizáló rendszer, IT-támogatás, szaktudást felmérő, automatikusan vagy ember által kiértékelte tesztek, önbevalláson alapuló készségek, softskill összegző, virtuális call center az interjúztatásra.

„Nagyon komolyan vesszük az előszűrést, hogy a cégeknek csak olyan jelölteket adjunk át, akik teljes mértékben megfelelnek az elvárásoknak és az igényeknek. Magas minőségű munkaerőt igyekszünk közvetíteni az informatika és mérnöki szaktudást igénylő területekre, amihez nagyban hozzájárul a BME Villamosmérnöki és Informatikai Karral való együttműködésünk”, összegezte Lovas István, a Schönherz Iskolaszövetkezet kereskedelmi vezetője. Az IT és a villamosmérnöki terület kiemelt fókusszal bír, az iskolaszövetkezet már az induláskor a zászlajára tűzte, hogy minőségi szaktudás kiközvetítésével támogatja a szóban forgó szektorokban tevékenykedő cégeket. A COVID-19 egyik utóhatásaként azonban sok adminisztratív feladatkört vagy nyelvtudást igénylő és „klasszikus” diákmunkát kereső fiatal regisztrált, így ebbe az irányba is nyitott a szövetség.

A minőségi, jól képezett IT-szakemberek megtalálása még békeidőben is kihívás

Szintén a koronavírus számlájára írható, hogy a megszokottnál sokkal nagyobb figyelem irányul a junior munkaerőre. Ennek a költséghatékonyt és a nagyobb fokú flexibilitás az oka, illetve maga a foglalkoztatási forma, hiszen nem a diákkal, hanem az iskolaszövetkezettel szerződik a cég, így rugalmasan növelhető a létszám. „Jelenleg 360 informatikusunk



LOVAS ISTVÁN, SCHÖNHERZ ISKOLASZÖVETKEZET

van, akiknek munkát keresünk, így bőven tudnak válogatni a cégek. Azt tapasztaltuk a pandémia alatt, hogy az általunk közvetített diákok hamar átálltak az otthoni munkavégzésre, a megnövekedett munkaórák számából pedig azt olvastuk ki, hogy oroszlánrészt vállaltak a feladatok és projektek sikeres véghezvitelében”, tette hozzá Lovas István.

A fennálló helyzetre válaszul nemcsak a diákok, hanem az iskolaszövetkezet is reagált az érintésmentes ügyfélszolgálattal és a teljesen érintésmentes szerződéskötéssel, ami nem csak az iskolaszövetkezet és a diák, hanem a diák és a cég között is létrejöhet, térítésmentesen.

Egy applikáción keresztül mindent el tudnak intézni a jelentkezők, így a munkaügyi adminisztráció miatt nem kell bemenni sehova, ami nem csak a fertőzésveszély csökkentését szolgálja, hanem azt is, hogy „senkit ne hagyjanak az út szélén”.

„Így bármelyik faluban, városban tudunk toborozni és meg tudjuk találni a tehetségeket. A szerződéshez szükséges adatok beazonosítása, online és videós megoldásokkal történik. A cégek is élhetnek ezzel a lehetőséggel, sőt, ha a kiválasztott juniorral online szerződnek és az onboarding is home office-ban zajlik, arra az esetre készítettünk több edukációs anyagot a cégek számára, hogy a legtöbbet tudják kihozni a helyzetből”, összegezte Lovas István.

FORRÁS: ITB

FÓKUSZBAN A VIDEÓKONFERENCIA

Navigáció a hibrid munkahelyek új világában



FORRÁS: SINAPTIVE

TOHAI TIBOR, SINAPTIVE

Korábban nem tapasztalt mélységű és gyorsaságú változásokat hozott az irodai munkában a COVID-19 járvány kitörése, hiszen a hazai vállalatoknak lényegében egyik pillanatról a másikra kellett átállniuk a hagyományos működésről a home office-ra. A korlátozások feloldásával ugyan egyre többen térnek vissza az irodákba, de úgy tűnik, hogy már nem áll vissza a krízis előtti helyzet, vagyis a márciusban bevezetett, a videokonferenciákat, csoportmunkát támogató megoldásokra a jövőben is fokozottan szükség lesz.



FORRÁS: SINAPTIVE

MEZNERICS ÁDÁM, SINAPTIVE

A munkavégzésben és az üzleti kapcsolattartásban a személyes találkozók számának csökkenésével, illetve a különböző kommunikációs platformok térhódításával célszerű átgondolni azt is, hogy milyen informatikai és hardverinfrastruktúrát használ egy-egy vállalat. „Jelentős átalakulás zajlott le már a COVID-19 előtt is a videokommunikáció és a csoportmunka megoldások esetében. Korábban a fő fókusz a lokációnkon illetve az azokban lévő eszközök hardveres integrációján és vezérlésén volt, míg napjainkban egyre kevésbé beszélhetünk fix helyszínekről, hanem emberek és csoportok hálózatáról, ahol a komplexitás helyett a hangsúly a biztonságon, a rugalmasságon és az egyszerűsége van. Ezt a változást, illetve piaci rést felismerve indítottuk el 2016-ban a Sinaptive-ot, amely többek között azóta a közvetlen Microsoft és Zoom partnerség elnyerése mellett Magyarország első számú partnere lett a videokonferencia innovátor Polycom és a világ első számú headset gyártója, a Plantronics egyesüléséből létrejött Poly vállalatnak”, mondta el *Meznerics Ádám*, a társaság üzletfejlesztési igazgatója.

A COVID-19 járvány pedig még inkább felgyorsította ezeket a változásokat. A vállalatok felismerve az irodán kívüli munkavégzés szükségességét, újratervezik a munkafolyamataikat és az azokat kiszolgáló hardver, illetve alkalmazás infrastruktúráját is. Ennek hatására ugrásszerűen megnöttek az ügyféligények, amit felismerve új gyártók és megoldások jelennek meg a piacon, míg az iparágat irányító és meghatározó nagy neveknek minden eddiginél több forrást kell áldozniuk a fejlesztések oltárán.

A Sinaptive arra törekszik, hogy minél több gyártóval legyen partneri kapcsolata, így hiteles és valós megoldást tudunk kínálni

Olyan megoldásokra van szükségük a vállalkozásoknak, amelyek lehetővé teszik, hogy akár a munkatársak számítógépein, akár a tárgyalótermekben található eszközökön gond nélkül lehessen váltani a különböző platformok között: előfordulhat, hogy a cégen belül például Microsoft Teamst használnak, de az ügyfélnek a Zoom a kényelmesebb, a beszállító pedig egy harmadik rendszert használ. A multiplatform használatot a megfelelő adminisztrációval is támogatni kell, és a biztonságról sem szabad megfeledkezni. Várhatóan a jövőben is jelentős szerepe lesz a videokonferenciáknak az üzleti életben. Érdemes odafigyelni arra, hogy az üzleti megbeszéléshez megfelelő képminőséget biztosító kamerát, vagy zajszűrős headsetet használjunk, jó a világítást is úgy beállítani, hogy a lehető legjobb képet adja. „A Sinaptive arra törekszik, hogy minél több gyártóval legyen partneri kapcsolata, így hiteles és valós megoldást tudunk kínálni a hozzánk forduló cégeknek. Ügyfeleinkkel egyeztetve, igényeiknek megfelelő, teljes körű megoldásokat kínálunk a videokommunikáció területén, a tervezéstől a rendszer leszállításán és telepítésén át az üzemeltetésig. A használat során folyamatosan tartunk konzultációkat ügyfeleinkkel, így a felmerülő újabb igényeket is tudjuk kezelni”, hangsúlyozta *Tohai Tibor*, a Sinaptive műszaki igazgatója. (X)

ÚJ, DISZTRIBÚCIÓS IT-CÉG A MAGYAR PIACON

Nagyobb növekedési potenciál a partnereknek

Idén tavasztól egy 18 éve a piacon jelen lévő lengyel disztribúciós cég hazai képviselete, a Veracomp Magyarország kezdte meg tevékenységét. A vállalat ügyvezető igazgatója, a hazai IT-security piac egy régóta ismert szakembere, Fórján Tamás, az új vállalat feladatairól és jövőképéről beszélt.

– Az IT biztonság területén a 2F révén már megbízható nevet szereztek magatoknak. Miért alakult meg a Veracomp Magyarország?

– Az IT-biztonság egy fontos, de szűk területe az informatikának, és úgy éreztük, hogy a vállalati informatika többi területén is tudjuk nyújtani azt a tőlünk elvárt, megszokott minőséget, korrektséget üzleti és műszaki területen egyaránt. Úgy éreztük, hogy az itthon sok kedvelt gyártót képviselő Veracomppal közös munka adhatja ezt a fejlődési lehetőséget. A lengyel gyökerű IT disztribúciós cég már minden környező országban megjelent, hazánk jelentette a régióban az egyedüli közvetlen képviselet nélküli helyet. Így a lengyel Veracomp és 2F tulajdonosai közösen létrehoztuk a Veracomp Magyarországot, mely idén tavasszal kezdte meg működését.

– Melyek azok a területek, ahol új gyártók és új szolgáltatásokat várhatunk a Veracomp Magyarországtól?

– Az IT-biztonság továbbra is kiemelt és fontos terület maradt, ahol eddigi tapasztalatainkat kitűnően tudjuk kamatoztatni. A másik két terület, melyre fókuszálni szeretnénk, az a storage és az infrastruktúra területe. Itt rengeteg tapasztalat, know-how van a Veracomp nemzetközi tevékenysége révén, műszaki, értékesítés és marketing területen egyaránt.



A VERACOMP MAGYARORSZÁG CSAPATA

A helyi piac ismerete megadja azt a szükséges pluszt, melynek birtokában személyre szabottan, korrektül és a bizalom jegyében tudunk partnereinknek minden szükséges támogatást megadni. A nagyobb és nemzetközi piacon aktívan jelen lévő Veracomp azt is jelenti számunkra, hogy olyan vállalatoknál is sikeresek tudnak lenni partnereink, ahol ez követelmény volt.

– Jól értem, hogy az üzleti modell a partnereken keresztül értékesítés marad?

– Igen, ezen nem tervezünk változtatni. A kibővült portfólió előnye, hogy olyan gyártókkal dolgozunk együtt, akik saját területén kisebb vagy egyáltalán nem létező a konkurencia, ezáltal partnereink számára nagyobb növekedési potenciált jelentenek. Olyan megoldások képviselőikről beszélünk, akik ismertek itthon, jó minőségű, megbízható megoldásokat kínálnak, de eddig a magyar jelenlét és a magyar nyelvű támogatás a szélesebb körben való terjedésüket gátolta. Cégpolitikánk továbbra is az, hogy partnereink az elsők, a műszaki és üzleti bizalom és messzemenő korrektség határozza meg a kapcsolatot. Persze, törekszünk ennek a partnerhálózatnak a bővítésére. Ahogy a járványhelyzet megengedi, ott leszünk a fontosabb szakmai rendezvényeken, saját eseményekre is számíthatnak partnereink. Ehhez kitűnő támogatást nyújt a Veracomp nemzetközi tapasztalati, műszaki infrastruktúrája, marketing tevékenysége.

– Tervezik a Veracomp csapatának bővítését?

– Igen, az új tevékenységi területek azt jelentik, hogy az értékesítés és műszaki területen egyaránt keressük azokat a csapatjátékosokat, akiknek partnereink elégedettsége és minőségi kiszolgálása a fontos. Annyi embert veszünk fel, hogy segítségükkel teljesen le tudjuk fedni a magyar nyelvű helyi képviseletet és kiszolgálást. A több lépcsős bővülés és a folyamatosan magas szolgáltatási minőség fenntartása mellett célunk, hogy ebben az óriási turbulenciák előtt álló iparágban hosszú távon naprakész és fejlődőképes maradjon a cég.

(X)

Képviselet gyártók

Clearswift, CrowdStrike, F-Secure, Gigamon
InfoBlox, Kaspersky, ProofPoint,
PureStorage, Sophos, Tenable, Wallix

ÜGYFÉLKÖZPONTÚSÁG
ÉS TANULNI VÁGYÁS

„Egy év alatt öt évnyi tapasztalattal lettem gazdagabb”

Belső működését és értékrendjét tekintve is sokat változott az elmúlt évek alatt a T-Systems Magyarország. Kaszás Zoltán vezérigazgató szerint a vállalat egyik legfontosabb erénye, hogy képes folyamatosan megújulni és tanulni.

– Tavaly év végi beszélgetésünk során sokat emlegette a bizalmat és az optimizmust. A COVID-járvány után (vagy talán közben) él meg ez az optimizmus és bizalom önben és a T-Systems Magyarországon?

– Bennem biztosan él az optimizmus. Abból táplálkozik, ahogyan a T-Systems és az ügyfelei, de jórészt az egész ország kezelte a pandémiás helyzetet. A gazdaság persze megsínylette, egyes ágazatok padlóra kerültek, de ebben sokat segít nekünk, hogy kiderült, szükség esetén milyen gyorsan előre lehet lépni a digitalizációban és milyen komoly eredményeket hoz. Meggyőződésem, hogy a digitális transzformáció a maga teljességében minden értelemben megteremti az esélyegyenlőséget.

A bizalom más kérdés. Amikor órák alatt, elegendő információ nélkül kell dönteni egy olyan kérdésben, amin máskor hetekig rágódna a vezetés – például, hogy milyen videokonferencia rendszert használjon –, a bizalom üzleti szempontból is lényeges paraméterré válik. De az, hogy honnan táplálkozik ez a bizalom, azt még nem derítettük fel teljes mértékben, bár az alázatnak, a nyitottságnak és a tanulás képességének biztosan sok köze van hozzá, de ezen minden informatikai szállítónak el kell gondolkodnia.

– Közel öt éve van a vállalatnál, és július elején volt három éve, hogy hivatalosan is betölti a T-Systems Magyarország vezérigazgatói posztját. Mi az első gondolata, amikor visszagondol erre az időszakra?



FORBÁS.ITB

KASZÁS ZOLTÁN, T-SYSTEMS MAGYARORSZÁG

– Először az, hogy milyen sokat kaptam. Amikor az ember Magyarország legnagyobb informatikai vállalatát vezeti, egy év alatt öt évnnyi tapasztalattal lesz gazdagabb. Ráadásul fantasztikus csapattal, fantasztikus emberekkel dolgozhattam együtt. A második gondolatom pedig az, hogy milyen sokat változott ez idő alatt maga a vállalat is.

– Miben áll ez a változás? Végül is akkor is és most is az ország legnagyobb informatikai szolgáltatója.

– Egy silószerűen működő, alapvetően parciális érdekek mentén dolgozó cégből alázattal, bajtársias szellemben működő, tudás alapú vállalattá vált. A T-Systems jó feltűratnyi cég egyesülésével jött létre, és mindegyik hozta a saját kultúráját, szokásait. Az elmúlt évek legnagyobb eredményének azt tartom, hogy ebből egységesen működő, valódi értéközösséget valló cég vált, ahol a legfőbb érték az ügyfélközponúság. Tanulni vágyó és tanulni képes cég lett a T-Systemsből, ami segít túlélni a hirtelen változásokat. Az pedig már közvetlenül is üzleti eredményeket hoz, hogy képesek vagyunk önmagunk referenciái lenni, a saját példánkon tudjuk bizonyítani, hogy ekkora vállalat méretben is működik a digitális transzformáció.

– Szakmailag mit tart a legnagyobb sikernek az elmúlt évekből?

– Számos nagy és fontos projektet hajtottunk végre, de ha egyet kellene kiemelni, az az Egységes Egészségügyi Szolgáltatási Tér (EESZT) implementálása és elindítása lenne. Erről már az indulásnál úgy gondoltuk, hogy hihetetlen jelentősége van az ország életében, a mostani járványhelyzet pedig egyértelműen visszaigazolta ezt. Gondoljunk bele, mindenkinek mennyivel nehezebb dolga lett volna, ha nincs például e-recept.

– Személyesen, emberileg melyik pillanatra emlékszik vissza a legszívesebben?

– Arra, amikor kollégák egy csoportja elkészítette a Futár rendszer személyre szabott verzióját egy autista kisfiúnak. Egy édesanya a Facebookon megírta, hogy fia a Futárban éli a mindennapjait, abból tanult meg olvasni, az jelenti számára a kapcsolatot a külvilággal. Ezt meglátták kollégáim, és akcióba lendültek. Engedélyt kértek tőlem, megbeszélték a BKK-val, és megcsináltak egy személyre szóló forgalomirányító rendszert, kijelzővel, hangosbemondóval, mindennel. Aki ott volt, amikor a kisfiú meg-

kapta az ajándékot, soha nem felejtí el az élményt. A segíteni vágyás amúgy is benne van a cégben és a kollégákban, ami óriási érték.

– És melyik momentum jelentette a mélypontot?

– Nem nehéz kitalálni, a BKK-botrány. Akkoriban én is mélypontnak tartottam, most már a kihívást és a tanulási lehetőséget látom benne. Két héttel a kirobbanása előtt véglegesítették a vezérigazgatói kinevezésemet, így egyből a mélyvízbe kerültem. Nehéz helyzet volt, de szerintem rendkívül fontos, hogy a vállalat is és én is képesek voltunk elnézést kérni, aztán pedig levonni a tanulságokat. Egyrészt, hogy nyitottsággal és alázattal kell működnünk – az, hogy az ország legnagyobb IT-cége vagyunk, még nem tesz immunissá a hibákra, és ha hibáztunk, azt el is kell ismernünk. Jó érzés volt látni, hogy a vállalat képes megújulni, változtatni a belső működési rendjén, és mindez a dolgozóknak is fontos. Végső soron pedig megmutatta a cég erejét, hiszen a saját költségünkön hoztuk rendbe, amit elrontottunk.

– Tavaly egy jó fél évig úgy tűnt, hogy a 4iG felvásárolja a T-Systems Magyarországot, de végül kútba esett az üzlet. Mennyire volt megterhelő ez az időszak az ön és a munkatársak számára?

– Mindenkinek megterhelő volt, csak más okból. Szokatlan volt a helyzet, hiszen ilyen vállalatfelvásárlások ritkán történnek Magyarországon, pedig az üzleti világban természetes dolog. A tulajdonos joga eldönteni, hogy mikor, kinek és milyen áron adja el a vagyontárgyát, ez esetben az egyik leányvállalatát. A vezetésnek ilyenkor az a dolga, hogy kiszolgálja az átvilágítási folyamatot és felkészítse a szervezetet a váltásra, a munkatársaknak pedig az, hogy folytassák a munkát, és jó állapotban tartásák a vállalatot. A vezetésnek, így nekem is, az átvilágítás plusz munkát jelentett. Lelkileg inkább az volt nehezebb, hogy pozíciómból adódóan én viszonylag sok információval rendelkeztem, de mivel két tőzsdei cég közötti tranzakcióról volt szó, jóformán semmit nem mondhattam, pedig a kollégák információéhsége óriási volt. Aztán azt is fel kellett dolgozni, hogy a sok-sok előkészítő munka után végül nem jött létre az üzlet, és gyakorlatilag minden maradt a régiiben.

– A 4iG így maradt részben partner, részben vetélytárs, amely az államigazgatási piacon egyre erősebb pozíciókat szerez. Hogyan lehet ezt ellensúlyozni?

– A 4iG markáns szereplője lett a hazai informatikai piacnak, de a T-Systems Magyarország is az. Továbbra is van együttműködés és versengés, és még az egyensúly sem toldott el túlságosan. Bizonyos területeken tradicionálisan erősek vagyunk, más szegmensekben pedig a 4iG nagy erővel építi a jövőjét. Ebben én semmi problémát nem látok. Amikor az üzleti érdekeink úgy kívánják, versenyzünk, amikor úgy kívánják, együttműködünk, vagy be sem lépünk a versenybe. ■

Lapzártánk után kaptuk a hírt

Kaszás Zoltán, a T-Systems Magyarország vezérigazgatója szeptember 1-i hatállyal távozik pozíciójából. Interjúnk zöme még a bejelentés előtt készült, de még rá tudtunk kérdezni a híre.

– Váratlanul érte a piacot a távozásának híre. Mi áll a háttérben?

– Ahogy arról beszéltünk is, a T-Systemset az elmúlt időszakban rengeteg gyors és éles irányváltáson kellett végigvezetni, ami talán a szokásosnál is nagyobb terhet jelent a vállalat és a vezető, de a tulajdonos számára is. Most új környezetben új taktika kell, amiben már nem feltétlenül az általam hitelesen képviselhető támadó játéka a fő szerep.

– Személyesen hogyan érintik a történetek?

– Továbbra is tartom mindazt, amit az interjúban elmondtam: csodálatos éveket töltöttem a T-Systemsnél, és az eredményeken túl büszke vagyok arra, hogy egy folyamatosan tanulni képes, az ügyfelekkel együtt gondolkodó és közösen alkotó közösségben tehettem ezt.