

RAZVOJ temeljen na pametnim odlukama

Poslovna strategija tvrtke Comping bazira se na razvoju vlastitih poslovnih rješenja izgrađenih na dokazanim platformama vodećih svjetskih proizvođača

■ ZVONKO PAVIĆ I
OLEG MAŠTRUKO

Alojzije Jukić čovjek je s više od dvadeset godina iskustva u hrvatskoj informatici. U početku, vodio je regionalni ured svojedobnog prvaka svjetske informatičke industrije tvrtke Compaq, a nakon što je tu tvrtku preuzeo Hewlett-Packard, Jukić je držao HP u samom vrhu domaće informatike. Alojzije Jukić čovjek je koji je poslovno iskustvo stjecao na različitim tržišnim segmentima, od prodaje osobnih računala, pisača i potrošačke elektronike do informatičkih rješenja za velike sustave. Odnedavno, preuzeo je kormilo zagrebačke tvrtke Comping. Razgovarali smo s njime o novim poslovnim izazovima i strategiji te kompanije koja se nalazi u vrhu domaće sistem integracije.

» Prije desetak godina Comping je postao dobavljač tehnologija za bankarsko tržište, što je u to vrijeme bio velik izazov

Kako vidite Comping u odnosu na vaše glavne konkurente - što je glavna razlika među vama? Čime se ističete na tržištima na kojima radite?

Činjenica je da među svim glavnim igračima na našem informatičkom tržištu ima mnogo sličnosti. To je i jedan od problema, odnosno i uzrok preklapanja u ponudama. Ozbiljni igrači toga su svjesni i svaki od njih pokušava pronaći neku svoju nišu, nešto gdje dodaje neku svoju, samo njemu svojstvenu vrijednost, koju konkurencija teško može kopirati. S povijesnog stajališta, Comping se u 25 godina svog postojanja na tržištu kontinuirano uspijevao mijenjati. To je naša velika prednost. Usto, tvrtka je prepoznavala trendove, često je čak i ispred trendova. Vrlo važno je istaknuti da je za Compingovu



dugovječnost, osim poslovne ekspertize i stručnjaka, zaslužna jednim dijelom i hrabrost ulaska u potpuno nove poslovne niše.

Otvorene arhitekture i vlastita rješenja

Kad smo kod toga, koji današnji trendovi pogoduju poslovanju Compinga i koje bi to nove stvari danas bile izazov učiniti u poslovanju?

Kad gledamo povijesni razvoj PC tržišta, jedan od iskoraka koji je Comping vrlo rano napravio bio je prelazak od slaganja „white-box“ računala na distribuciju svjetski poznate marke računala Hewlett-Packarda. Taj se smjer zadržao dugi niz godina, dok su istovremeno neki od konkurenata

eksperimentirali s više dobavljača. Usto, Comping je kontinuirano preispitivao svoj status i nadograđivao svoju ponudu. Primjerice, prije desetak godina Comping je postao dobavljač tehnologija za bankarsko tržište, što je u to vrijeme bio velik izazov. Upravo je to jedan od primjera hrabrosti koju sam spomenuo - ulazak u poslovnu nišu koja je do tog trenutka bila potpuno nova i nepoznata, i podrazumijeva veliku investiciju u razvoj i istraživanje. Promjena koja se događa u IT sektoru pokazuje da će zarade u segmentu poslova implementacija osnovne infrastrukture kod korisnika biti sve manje, no ipak - trebat će je graditi i održavati i nadalje.

Poslovanje u oblaku, tzv. Cloud Computing, i virtualna infrastruktura imaju trend povećanja svog udjela u poslovanju, stoga

ono što rade tvrtke kao što je Comping mora imati jasnu dodatnu vrijednost. Izuzetno je teško poslovati samo od prodaje tuđih tehnologija, bilo da je riječ o hardveru ili *cloud* rješenjima drugih proizvođača. Naša je poslovna strategija usmjerena na razvoj vlastitih poslovnih rješenja izgrađenih na dokazanim platformama vodećih svjetskih proizvođača kao što su Microsoft, Hewlett-Packard i IBM, u kombinaciji s vrhunskom IT podrškom i savjetodavnim uslugama.

Što bi danas bilo to nešto novo, što bi zahtijevalo tu vrstu hrabrosti u donošenju poslovne odluke?

U današnje doba koristimo standardne tehnologije i otvorenu arhitekturu te na njih nadograđujemo vlastita rješenja. To je ➔



➤ Hrvatska, koliko god to netko htio ili zagovarao, neće imati velikih proizvođača nekog popularnijeg uređaja, no mogli bismo to napraviti sa softverom

prepoznao i jedan svjetski igrač Microsoft, koji nam je dodijelio globalnu nagradu Microsoft Midmarket Solution Provider za 2014. godinu za InCloud poslovna rješenja utemeljena na Microsoft Dynamics platformi i Microsoft Lync komunikacijskom rješenju.

Kreirana InCloud platforma sadrži čitav niz poslovnih rješenja, ContactInCloud, rješenje za kontakt centre, LoyaltyInCloud, rješenje za upravljanje programima vjernosti, Sales inCloud, rješenje za podršku prodajnim procesima, EventInCloud, rješenje za upravljanje događanjima... odnosno skup od trenutno desetak razvijenih poslovnih rješenja primarno namijenjenih korisnicima srednjih i velikih tvrtki. Tako smo stvorili čitav niz CRM poslovnih rješenja koja su ekonomski prihvatljiva, prepoznatljiva, konkurentna i koja je moguće brzo i jednostavno implementirati kod korisnika. Osim s Microsoftom, usko surađujemo s Hewlett-Packardom i Infosysom, a u posljednje vrijeme i sve više i s IBM-om. Pratimo još neke druge velike dobavljače IT tehnologija s kojima planiramo surađivati. Imamo 70 zaposlenih. Poslujemo na tri lokacije, dvije su u Zagrebu, a jedna u Osijeku.

Veliki i mali

Kad gledamo tržišne segmente, na kojima je Comping prisutan? Gdje ste najjači?

Rekao bih da se veći dio našeg prometa generira iz poslova koje radimo s velikim sustavima, velikim tvrtkama, bilo da su one iz privatnog ili javnog sektora. To su tvrtke iz svijeta telekomunikacija, bankarstva, energetike i prometa. To čini 70% ukupnog prihoda tvrtke. Istovremeno, mi adresiramo i segment malog poduzetništva. Ne bježimo od poslova kao što su prodaja tek nekoliko računala, laptopa, tableta, pisača, servera i nekoliko mrežnih komponenti. Comping nudi cjelovitu infrastrukturu i za male tvrtke, bilo da je riječ o rješenjima koja će biti implementirana na infrastrukturi kod korisnika, bilo da će njihovo upravljanje prepustiti nama.

Kad smo kod tih usluga, što sve radite i koliko od toga zaradujete, u nekim postocima?

Na godišnjoj razini naši prihodi, ugrubo, u proteklih nekoliko godina, variraju oko brojeke od dvadeset milijuna eura - 140-150 milijuna kuna. To je uspjeh kad se postavi u odnos s tržištem koje u svim segmentima stagnira ili se smanjuje već nekoliko godina. Kad gledamo sve vrste proizvoda i usluga koje nudimo, značajan prihod je i dalje vezan na hardver i softver, oko 65%. Ostalo, 35% različite su vrste usluga, bilo da je riječ o uslugama uobičajene tehničke podrške, proaktivnim uslugama ili uslugama koje su specifične za

pojedina rješenja. Tijekom vremena, u ovom dijelu planiramo promjene. Ono što očekujem je smanjivanje dijela poslovanja vezanog za preprodaju, a povećavanje poslovanja koje se temelji na uslugama i rješenjima. To nužno ne znači i kratkoročno veći rast prihoda jer je tržište već prilično zasićeno, jednostavno ne može "progutati" više tehnologija.

Riječ je o promjeni strukture poslovanja temeljenoj na procjeni profitabilnosti svakog od poslovnih segmenata. To nam je bio fokus tijekom ove godine, kad smo se usmjerili na segmentiranje korisnika i praćenje profitabilnosti svakog posla koji smo odradili. Rezultat će biti vrlo dobar, unatoč tome što ne očekujemo velika odstupanja od prošlogodišnjih rezultata. Godinu ćemo završiti tako što ćemo točno znati što želimo od nekih nisko profitabilnih ili čak neprofitabilnih projekata.

Profitabilnost kao ključni kriterij

Kad smo kod tih niže profitabilnih projekata, pretpostavljam da ih je više u javnom sektoru? Radite li i koliko s javnim sektorom?

U hrvatskoj informatici nitko ne može reći da radi ozbiljan posao a da ga nema u javnom sektoru. Odgovorno tvrdim da u Hrvatskoj niti jedna veća tvrtka ne može opstati ako ne radi s javnim sektorom. Možemo tu pričati koješta, no kruta je realnost, ako gledamo domaće tržište, da javni sektor čini 60% ukupne IT potrošnje. Uz to, kad je u pitanju poslovanje s javnim sektorom, primarni su nam volumeni, no to ne znači da radimo sve što se nudi. Ne svaštariamo. Idemo samo tamo gdje ima smisla. Kad kažem javni sektor, to nije samo državna ili lokalna uprava, već i tvrtke u javnom vlasništvu. Kod većih subjekata u tom sektoru važna je i politika, jer samo jedna odluka može sve promijeniti. Čak i velike javne tvrtke u kojima država ima vanjinski udio, u svom poslovanju realno dosta ovisi o dnevnoj politici.

Što su bili najvažniji Compingovi projekti u 2014.? I zašto su bili važni?

Ove smo godine uspješno izvršili velik broj projekata, od onih najvećih za velike korisnike u korporativnom sektoru i javnoj upravi, pa do onih manjih za brojna srednje velika poduzeća. Teško mi je izdvojiti pojedinačne projekte, mi svim svojim klijentima osiguravamo vrhunsku kvalitetu usluge i svi su nam jednako važni.

Izazovi izborne godine

Kakva su očekivanja u smislu financija i razvoja poslovanja tijekom 2015.?

Sljedeća će godina biti još izazovnija od prethodne jer je izborna. Što to za nas znači? Poučeni prethodnim iskustvima, mogli bismo reći kako će se u javnom sektoru sve dogoditi u prvih šest mjeseci i da će nakon toga sve stati do drugog kvartala 2016. Usto, kad znamo kako se definiraju budžeti u javnom sektoru, ni prva tri mjeseca 2015. neće se događati ništa osobito. Vrhunac aktivnosti odvijać će se od travnja do polovice ljeta. Taj razvoj događaja bitno će se odraziti i na privatni sektor, tako da

➤ Spretni smo na razne varijante – udruživanja, dokapitalizacije i tome slično. To je jedna od strategija o kojoj otvoreno razgovaramo u tvrtki

» **Usmjerili smo se na segmentiranje korisnika i praćenje profitabilnosti svakog posla koji smo odradili**

očekujemo uistinu zahtjevno razdoblje. I to je jedan od razloga za naše usmjerenje prema daljnjim investicijama u razvoj vlastitih rješenja s potencijalom izvoza u širu regiju.

Kako stojite s poslovima u regiji?

U regiji smo primarno fokusirani na vertikalna rješenja. Nemamo ambicija baviti se isporukama uređaja i infrastrukture. Prisutni smo u bankarskom sektoru u regiji, adresiramo neke korisnike u Sloveniji. U portfelju imamo rješenja koja su usmjerena na poboljšanje profitabilnosti i automatizaciju poslovnih procesa, rješenja za Business Intelligence i tome slično. Često nam dobra iskustva s filijalama velikih tvrtki u Hrvatskoj otvaraju vrata za projekte u regiji.

Koliko i kako je ulazak u EU utjecao na domaće IT tržište?

Rekao bih da velikih promjena još nije bilo. Ono što je pozitivno jest brža komunikacija roba, manje administracije. To je ponekad dosta važno u servisnoj komponenti poslovanja koja je prije znala biti vrlo komplicirana - bilo je teško na carini objašnjavati što ste izvezli, što vraćate. Veliki igrači iz Europe još nisu ušli na naše tržište. Za njih smo premaleni i samim time manje zanimljivi. To je dobro za lokalne tvrtke. Usto, dobar dio hrvatskih tvrtki još nije uočio sve mogućnosti koje im Europa nudi i nisu se ni pokušale orijentirati u tom smjeru, već više idu na Istok, čak i dalje istok, u središnju Aziju. Tamo ima posla, no kulturalne razlike i način poslovanja posve su drukčiji i izazov su našim tvrtkama koje pokušavaju raditi na tim tržištima.

Svaka hrvatska Vlada, prije ili kasnije, dođe do točke kad shvati vrijednost domaćeg IT sektora. To se dogodilo i ovoj Vladi. Što mislite o tome?

Nedavni put državnog izaslanstva u SAD je pozitivna poruka koja govori da je IT industrija potencijalno prepoznata kao strateški važna za povećanje konkurentnosti države. Pitanje je kakve konkretne promjene u odnosu hrvatske Vlade prema domaćem informatičkom sektoru možemo očekivati. To je nešto što tek trebamo vidjeti. @

» **Veliki igrači iz Europe još nisu ušli na naše tržište. Za njih smo premaleni i samim time manje zanimljivi. To je dobro za lokalne tvrtke**



Što mislite o ovoj novoj hrvatskoj informatici - poplavi malih softverskih tvrtki, tzv. startupa?

Softver je komponenta u kojem hrvatski IT može pronaći svoju prepoznatljivost. Hrvatska, koliko god to netko htio ili zagovarao, neće imati velikih proizvođača nekog popularnijeg uređaja, no mogli bismo to napraviti sa softverom. Prije svega kroz mobilne i cloud platforme. U tome već imamo nekoliko tvrtki koje su postigle značajan, pa i svjetski uspjeh, posebno u segmentu softvera za računalne igre.

Ima li među tim novima netko koga biste htjeli kupiti? Netko tko ima nešto što bi vama trebalo?

Da, razmišljamo o preuzimanjima. Pratimo neke od tih tvrtki jer bi preuzimanje nekih od njih bio način kojim možemo ubrzati premošćivanje nekih naših nedostataka, ukoliko ih imamo, ili nadogradnjama kojima težimo u poslovanju. Na primjer, zanimaju nas tvrtke koje se u širem smislu bave Business Intelligenceom i one koje su ušle u područje obrade golemih količina podataka, onoga što se kolokvijalno naziva "Big Data". Tu imamo i vlastitih znanja, ali znamo i što nam treba da bismo u tome bili još bolji.

Jeste li otvoreni i za eventualnu prodaju tvrtke?

Spremni smo na razne varijante - udruživanja, dokapitalizacije i tome slično. To je jedna od strategija o kojoj otvoreno razgovaramo u tvrtki. To je svakako mogući scenarij.

