

SOLVIT NETWORKS, ÎN PRIMII 5 DIN EMEA

interviu cu Mihai Scemtovici, Business Development Manager, SolvIT Networks

La mai puțin de 5 ani de la semnarea parteneriatului cu CA, SolvIT se numără printre cei mai importanți cinci parteneri din EMEA ai celebrului producător de software și între primii 16 la nivel mondial. În plus, de anul acesta, ca Technology Partner, SolvIT este și distribuitor în România al întregii suite de soluții de securitate a CA.

►► Cristian PAVEL

■ Cum este să fiți printre primii parteneri CA la nivel mondial? Cum ați reacționat când ați aflat?

Eram la CA World 2008, evenimentul anual CA, care reunește reprezentanții industriei IT din întreaga lume. La decernarea premiilor CA, momentul atât de mult așteptat de public, dintre miile de reprezentanțe și distribuitori CA la nivel mondial, au fost nominalizate 16 companii, printre care și SolvIT. A fost impresionant. După 5 ani de muncă susținută, suntem onorați și încântați în același timp de recunoașterea oficială a competențelor și realizărilor noastre.

■ Ați urcat pe un podium pe care multe dintre companiile software nu vor reuși să urce, poate, niciodată. Cum ați reușit?

În primul rând prin muncă, prin foarte multă muncă, dar și prin orientarea corectă a acestui efort continuu. Planul nostru de business s-a bazat încă de la început pe o bună cunoaștere a mediului de afaceri și a tendințelor evolutive ale acestuia. Încă din

primul an de parteneriat cu CA am demarat un amplu proces de modelare și dezvoltare a pieței IT din România. În prezent, toți partenerii noștri recunosc rentabilitatea soluțiilor software de ultimă generație, comprehensive și unitare, implementate de o echipă de profesioniști.

■ Care au fost criteriile pe baza cărora s-a realizat acest clasament?

Câteva dintre criteriile principale ale acestui clasament au fost realizarea și respectarea unui plan de business orientat spre succesul pe termen mediu și lung, susținerea unui program bine structurat de training și suport, precum și implementarea strategiilor de marketing ale CA, în funcție de specificul regional. Nu pe ultimul loc în ceea ce privește criteriile de departajare s-a situat nivelul vânzărilor pe anul 2008. Într-adevăr, pentru noi, anul trecut a reprezentat o perioadă de vârf în ceea ce privește cifra de afaceri.

■ Iată o întrebare la care toată lumea ar dori să afle răspunsul: cum ați reușit să creșteți cifra de afaceri?

Seriozitatea, competența și profesionalismul echipei noastre au reușit să creeze o imagine foarte bună companiei SolvIT. Ca urmare a recomandării clienților din portofoliul nostru, din ce în ce mai multe companii ne solicită atât serviciile de consultanță, cât și pe cele de implementare, suport și mentenanță. În plus, anul trecut am demarat două proiecte regionale de mare importanță pentru noi. După ce cu un an în urmă am deschis o filială la Atena, anul acesta am încheiat un parteneriat strategic în Bulgaria, iar un alt proiect este reprezentat de începerea activității și în Republica Moldova.

■ Vă limitați pentru moment la aceste filiale sau intenționați să înființați și altele?

Evoluția ascendentă a filialelor SolvIT nou deschise ne-a determinat să continuăm proiectele de extindere regională. O bună cunoaștere a mediului de business, a obiceiurilor de consum și o previzionare corectă a evoluției pieței din regiunile limitrofe României reprezintă pentru noi garanția succesului. În aceste condiții, strategia noastră de dezvoltare pentru anul 2009 presupune abordarea a alte două țări aflate în plin proces de dez-



voltare economică: Serbia și Ungaria. Am început prospectarea acestora încă de anul trecut și intenționăm ca în maximum 10 săptămâni să demarăm procesul de înființare a filialelor.

■ Strategia de dezvoltare SolvIT include, alături de dezvoltarea regională, și alte modalități de dezvoltare?

Pentru a putea ține pasul cu ritmul alert de derulare a proceselor economice, companiile sunt obligate să se modeleze și să se reinventeze continuu, să aibă un nivel ridicat de flexibilitate și adaptabilitate. Dincolo de extinderea regională, strategia noastră de dezvoltare include modificări fundamentale la nivelul portofoliului de soluții. Astfel, începând de anul acesta suntem și distribuitori ai soluțiilor de securitate CA în România. Semnarea acordului pentru întregul portofoliu de tehnologii de securitate CA reprezintă o vastă oportunitate de dezvoltare pentru SolvIT. Întreaga noastră atenție se concentrează pe două direcții principale: crearea și implementarea unui program complet de consultanță de specialitate și optimizarea canalelor de distribuție.

■ Semnarea acordului de distribuție a soluțiilor de securitate a fost determinată de premiul primit de SolvIT din partea CA?

Distribuția întregului portofoliu de tehnologii de securitate CA este un proiect mai vechi al nostru cu CA. De aceea, nu pot spune că semnarea acestui acord a fost „determinată” de premiul primit recent de SolvIT. Poate doar impulsivă într-o oarecare măsură, în sensul confirmării la scară mai mare a valorii, competențelor și realizărilor înregistrate de SolvIT.

■ Cum vedeți piața de securitate astăzi?

După o creștere spectaculoasă a pieței de securitate IT, în ultima perioadă s-a înregistrat o stabilizare în procesul de dezvoltare, stabilizare care în nici un caz nu implică stagnarea, ci echilibrarea și maturizarea acesteia. Dacă în urmă de câțiva ani soluțiile de securitate se rezumau la un simplu antivirus sau nici măcar la atât, acum companiile au conștientizat necesitatea unei tehnologii comprehensive de securitate IT, capabile să le protejeze întreaga gamă de procese business.

■ Cum vedeți evoluția pieței de securitate în 2009?

Contextul economic actual va afecta, direct sau indirect, toate verticalele industriale, provocând încetinirea ritmului lor de dezvoltare sau chiar reducerea unora dintre activități. Acest lucru va produce modificări substanțiale și în ceea ce privește piața de securitate IT. Nu vreau să spun că va scădea interesul față de tehnologiile de securitate, ci, dimpotrivă, companiile vor simți necesitatea tot mai acută de a-și proteja mediul de business. Soluțiile de securitate își vor păstra cu siguranță prioritatea în ansamblul bugetelor de IT.

■ Cum vor resimți furnizorii de software această modificare în piața de securitate?

Companiile vor fi obligate mai mult ca oricând să studieze piața, să fie la curent cu toate tendințele de business și să aibă o imagine globală asupra întregului context economic. Vor trebui să se remarce prin flexibilitate, adaptabilitate și inventivitate. Ca și până acum, soluțiile performante se vor distanța puternic de cele de masă, remarcându-se prin rentabilitate, stabilitate și eficiență.

■ Considerați că în perioada imediat următoare prețul va fi singurul criteriu de selecție pentru alegerea unei soluții IT?

Eu n-am considerat niciodată că accentul trebuie pus pe preț. Sunt de acord că latura financiară reprezintă un factor important în procesul de achiziție, indiferent că este vorba de automobile, aparatură electrocasnică sau tehnologii software, însă nu consider prețul ca fiind elementul decisiv. Valoarea unei soluții IT este dată de rentabilitatea acesteia pe o anumită perioadă de timp, iar avantajele financiare generate de o astfel de tehnologie nu provin din prețul de achiziție, ci din reducerea costurilor globale și din economiile generate de eficiența acesteia pe termen lung. Iar aici mă refer la creșterea productivității și eliminarea întreruperilor de activitate datorită unui sistem IT securizat, la optimizarea proceselor de business prin intermediul unei soluții PPM (project and portfolio management) comprehensive sau la evitarea indisponibilităților neplanificate ale platformelor informaționale, cu ajutorul unei soluții eficiente de backup. Este evident că, în perioada unei eventuale recesiuni, nivelul de performanță și fiabilitatea tehnologiilor informatice și nu în ultimul rând indicele ROI primează în fața prețului de achiziție.