

interviu cu
Brană Nikolajevic
 ex-Country Manager CA,
 noul Regional Manager
 al SolvIT Group

EXTINDEREA SOLVIT ÎN REGIUNE REPREZINTĂ OBIECTIVUL MEU MAJOR

Una dintre știrile importante ale lunii septembrie este numirea domnului Brana Nikolajevic (până în prezent Country Manager în cadrul CA) pe postul de Regional Manager în cadrul SolvIT Group. Domnul Brana Nikolajevic a lucrat pentru compania CA timp de peste 6 ani, în aria de extindere regională și consolidare a proceselor de business.

►► **Cristian PAVEL**

■ **Prima întrebare într-o astfel de situație este, evident, de ce părăsiți echipa CA?**

Unul dintre lucrurile pe care țin să le subliniez este tocmai faptul că, deși plec din cadrul companiei CA, nu renunț nici la tehnologiile și nici la echipa CA. Dimpotrivă, lucrez în continuare pentru și împreună cu CA, numai că sub un alt steag, cel al companiei SolvIT. Motivul care m-a determinat să părăsesc compania CA în favoarea SolvIT a fost tranziția primeia dintre ele către modelul indirect de business în proporție de 100%. Această nouă orientare a CA a determinat modificarea substanțială a rolului meu în cadrul companiei,

implicând intensificarea activităților de tip administrativ în detrimentul celor de contact direct cu clienții.

■ **Ce reprezintă, de fapt, acest nou concept de model indirect 100% al CA?**

Modelul indirect 100% reprezintă noua strategie de business a CA și presupune schimbarea totală a modului de abordare a pieței. Astfel, CA renunță la operațiunile de vânzare directă către client și se orientează către un model clasic de distribuție, operațiunile comerciale urmând să se deruleze prin intermediul unei rețele extinse de reselleri. Această modificare de perspectivă

ar fi făcut imposibilă exploatarea în totalitate a experienței mele profesionale; simteam că nu îmi pot utiliza întreaga capacitate de lucru.

■ Ca urmare...

Ca urmare, am decis să prospectez piața. Nu eram foarte hotărât să părăsesc definitiv CA. Cred cu adevărat în fiabilitatea și eficiența soluțiilor CA: cred, de asemenea, cu tărie în structura solidă a companiei CA. Îmi doream o poziție prin care să mă mențin în perimetrul tehnologiilor CA, dar care să-mi ofere, în același timp, și oportunitatea de a-mi utiliza la capacitate maximă aptitudinile și experiența, într-un mediu geografic și economic care să-mi fie familiar. Evident că, în asemenea condiții, este previzibilă orientarea mea către SolvIT.

■ Și totuși, de ce SolvIT? De ce nu ați ales o altă reprezentanță CA din regiune?

Am avut o colaborare excelentă cu SolvIT încă de la înființarea acesteia. Sunt familiarizat cu politicile și modul de lucru al companiei, cunosc întreaga echipă, le știu și le apreciez în totalitate cunoștințele avansate de specialitate și capacitatea de muncă susținută pe perioade lungi. Datorită echipei SolvIT am reușit (ca și Country Manager în cadrul CA) să gestionez cu succes o serie de proiecte de importanță majoră în Serbia, Grecia și Bulgaria. Sunt mândru să spun că numeroase companii mari din Serbia folosesc și acum în condiții de maximă performanță sistemele și soluțiile implementate de SolvIT în urmă cu doi ani!

■ Cum ați fost primit de către echipa SolvIT? Care a fost reacția lor?

Strategia SolvIT pentru perioada imediat următoare este aceea de a-și extinde și consolida procesele de business în țările limitrofe, strategie absolut normală pentru o companie care este recunoscută de departe ca fiind cel mai profesionist și experimentat partener CA în regiune, într-o zonă de business în care expertiza și experiența sunt elemente vitale. Să nu uităm că SolvIT a primit premiul Top EMEA Partner în noiembrie 2008, fiind unul dintre 5 cei mai importanți parteneri CA din EMEA și între primii 16 la nivel mondial. Cred că a fost o oportunitate reală pentru ambele părți și o ocazie foarte bună pentru mine de a rămâne în raza tehnologiilor CA, menținându-mi în același timp și modul de lucru direct cu clienții. În plus, această

colaborare îmi oferă ocazia de a aduce experiența unui vendor de talie mondială în cadrul echipei SolvIT, susținând astfel compania în procesul de extindere regională.

■ Cum vă propuneți să acționați de pe această poziție în cadrul SolvIT?

Extinderea proceselor de business în regiune reprezintă obiectivul meu major. Am convingerea că experiența mea pe postul de Country Manager CA, precum și calitățile și aptitudinile mele vor consolida poziția SolvIT și vor extinde semnificativ aria de activitate a acesteia, atât în România, cât și în regiune.

■ Care sunt țările în care intenționați să vă concentrați activitatea?

SolvIT deține deja companii sau joint-ventures în România, Bulgaria, Grecia, Serbia, Ungaria și Republica Moldova. De asemenea, SolvIT are o serie de proiecte în derulare în aceste țări, pe diverse verticale industriale de importanță economică majoră: telecom, farma, finanțe-bănci. Pe termen mediu și lung intențonăm atât consolidarea, cât și extinderea proiectelor SolvIT în aceste zone.

■ Care sunt următorii pași în procesul de extindere regională a SolvIT?

Strategia noastră presupune crearea unui grup unitar care să reunească toate filialele regionale aflate sub umbrela SolvIT. Avantajele majore ale acestei strategii sunt vizibile în primul rând la nivel de management, oferind companiei oportunitatea de a eficientiza procesele de business prin utilizarea la nivel global a resurselor întregului grup.

■ Mai concret, care sunt avantajele acestei globalizări a resurselor?

CA este una dintre cele mai mari case de software la nivel mondial, ale cărei soluții se remarcă prin fiabilitate, eficiență și rentabilitate. Elementul care a propulsat CA pe unul din primele locuri în clasamentul internațional în ceea ce privește rentabilitatea tehnologiilor sale este, însă, implementarea soluțiilor, modelarea acestora în funcție de procesele de business specifice ale clienților.

Prin utilizarea resurselor SolvIT la nivelul întregului grup regional de companii,

experiența și expertiza propriei unei anumite echipe vor fi extinse la nivel de grup, îmbunătățind semnificativ atât aria de competențe de analiză și implementare, cât și gama de servicii de mentenanță și suport.

■ CA recunoaște unicitatea SolvIT în regiune?

SolvIT este listat ca Partener Preferat de Servicii al CA pentru EMEA. Acest lucru reprezintă declarația și, în același timp, garanția că, în ceea ce privește segmentul de servicii, CA se bazează în totalitate pe echipa SolvIT pentru proiectele din regiune. În condițiile în care împărțirea uzuală este de 50%-50% între departamentul de servicii CA și cel al partenerului preferat, utilizarea echipei SolvIT fără implicarea CA în ceea ce privește serviciile de consultanță, implementare și mentenanță din regiune reprezintă recunoașterea absolută a unicității SolvIT.

■ Care sunt beneficiile aduse în regiune? Cum se vor evidenția acestea în mod concret?

Cel mai important beneficiu pe care îl oferim este experiența celor mai bune practici din industrie. Acestea sunt acumulate și testate pe termen lung pe cele mai mature și serioase piețe IT din EMEA și reprezintă o bună premisă pentru consolidarea și dezvoltarea piețelor IT regionale. Aceste avantaje oferite de noi vor fi evidențiate în primul rând prin extinderea masivă a echipei tehnice din regiune. Vom demara acest proiect în Bulgaria, unde tocmai am încheiat o implementare de succes la CEZ, liderul pe piața de electricitate în Europa Centrală și de Est.

■ Pe fondul atât de mediatizatei crize economice, care credeți că sunt șansele de a dezvolta grupul SolvIT regional?

Am convingerea că strategia noastră de dezvoltare și consolidare are șanse reale să fie finalizată cu succes. Când spun aceasta, mă bazez în egală măsură pe eficiența soluțiilor CA de ultimă generație și pe capacitățile echipei de consultanță, implementare și mentenanță. Ca și până în prezent, SolvIT va reuși să creeze sisteme IT imbatabile, punând în același timp bazele unor structuri solide de business în regiune. Criza reprezintă un moment economic dificil, care poate fi depășit doar prin muncă susținută și prin soluții de înaltă calitate, aceasta fiind exact combinația de soluții și servicii oferite de SolvIT.