

SolvIT

companie regională în 5 ani

SolvIT împlineste 5 ani de la înființare. 5 ani în care a crescut la 4 filiale, 5 ani în care și-a construit propriul departament de dezvoltare, în care a devenit Unic Partener Strategic CA în România și Singurul Gold Partner CA din regiune. Mihai Scemtovici, Director General SolvIT (dreapta) și Brana Nikolajevic, Regional Manager SolvIT, ne dau mai multe amănunte legate de această creștere continuă și constantă a SolvIT.

» **Domnule Mihai Scemtovici, cum ați înființat compania SolvIT? Ce anume v-a determinat să luați această decizie?**

Experiența îndelungată pe piața IT din regiune și contactul cu o serie de companii, ori prea mari și inflexibile, ori prea mici și cu resurse insuficiente, m-au convins în 2005 că era momentul potrivit pentru abordarea acestei nișe. Astfel, am creat compania SolvIT, având la bază valori pe care le păstrăm până astăzi, calitate – 100% proiecte de succes, implementări în termene scurte – fără a altera integritatea proiectelor și o flexibilitate deosebită, concretizată prin atenție la cerințele și bugetele clienților noștri.

» **Ce soluții aveți în portofoliu când ați pornit la drum?**

SolvIT a demarat cu soluțiile CA de service management și backup. Eficiente și avantajoase, atât ca preț inițial, cât și în ceea ce privește costurile de utilizare și mentenanță, precum și datorită suportului avizat al consultanților tehnici SolvIT, aceste soluții s-au remarcat imediat, promovând competența și profesionalismul SolvIT.

» **Ce soluții cuprinde portofoliul SolvIT acum, după 5 ani?**

Alături de soluțiile de securitate (web, date, amenințări IT) și backup (inclusiv arhivare și restaurare de date), am adăugat în portofoliul SolvIT și soluțiile CA Enterprise IT Management. Soluțiile CA Enterprise IT Management contribuie la maximizarea valorii și la minimizarea costurilor generate de serviciile și bunurile IT, asigură controlul și încrederea necesare unui bun management al operațiunilor, garantează livrarea serviciilor la timp, la un nivel corect de preț și calitate. Alături de soluțiile CA, în prezent, portofoliul SolvIT mai cuprinde și soluțiile de management al infrastructurii oferite de ManageEngine, tehnologiile de management al sistemelor IT oferite de QuestSoftware și Argent, soluțiile de Business Intelligence oferite de Qlik Tech. În plus, în portofoliul SolvIT sunt incluse și soluțiile create de departamentul propriu de dezvoltare.

» **Înțeleg că aveți o colaborare frumoasă cu CA. Cum s-a derulat relația SolvIT – CA de-a lungul acestor 5 ani?**

Am avut și avem o relație excelentă cu CA. Soluțiile CA sunt competitive, atât în ceea ce privește caracteristicile și funcționalitățile, cât și în ceea ce privește prețul, condițiile și timpul de livrare, precum și suportul extins. Ne-am bazat dintotdeauna pe promptitudinea și susținerea CA, ceea ce ne-a permis respectarea termenelor și satisfacerea necesităților clienților SolvIT.

» **În 2008, CA a declarat SolvIT Partenerul Anului...**

Această numire a fost o mare onoare pentru SolvIT. În acel moment au fost recunoscute și apreciate în mod oficial rezultatele deosebite ale SolvIT la nivelul vânzărilor de soluții CA, dar și la nivelul serviciilor de consultanță, implementare, mentenanță și suport. În acel an rezultatele noastre au fost,

într-adevăr, spectaculoase și am fost încântați să aflăm că ne-am situat cu mult deasupra tuturor celorlalți parteneri CA.

» **După numirea SolvIT – Partenerul Anului 2008, ați mai primit și alte asemenea calificări din partea CA?**

SolvIT a fost numit Unic Partener Strategic CA în România și Singurul Gold Partner CA din regiune. Aceste titluri sunt mai importante pentru noi decât acela de Partener al Anului 2008, pentru că nu recunosc doar rezultatele obținute într-o anumită perioadă, ci se referă la întreaga activitate a companiei și sunt valabile pe termen lung. De asemenea, începând de anul acesta, SolvIT este distribuitor exclusiv în Ungaria pe segmentul de soluții de securitate enterprise.

» **Am deschis discuția despre securitate, o să vă rog să-mi spuneți care considerați că este statutul soluțiilor de securitate în condițiile crizei economice actuale.**

În prezent, criza economică a generat modificări, realocări și, de multe ori, reduceri radicale ale bugetelor companiilor. Numai că, în aceste condiții dificile și cu perspectiva unui viitor relativ instabil, companiile nu-și mai permit acum niciun fel de greșeală. În contextul crizei economice actuale, orice eroare de management poate fi fatală. Ca urmare, securitatea a devenit una dintre cele mai mari priorități ale companiilor, indiferent de domeniul de activitate, cifra de afaceri, strategia de lucru etc. O soluție extensivă de securitate asigură accesul în sistem, în condiții de siguranță, al angajaților și clienților, protejează sistemul IT împotriva codurilor malițioase și a altor amenințări IT, garantează integritatea și disponibilitatea permanentă a datelor. Astfel, prin intermediul unei soluții eficiente și complete, se minimizează riscurile de securitate și, implicit, costurile de operare a sistemelor IT, respectându-se, în același timp, regulile și politicile internaționale de securitate IT.

» **Care au fost efectele crizei economice asupra companiei SolvIT?**

Am abordat această perioadă mai dificilă bazându-ne pe aceleași atuuri pe care ne bazam și cu câțiva ani în urmă: profesionalism, seriozitate, muncă susținută și dorința de a răspunde cât mai prompt cerințelor clientului. Așa cum am spus și mai devreme, în contextul crizei economice,

foarte multe companii au conștientizat faptul că nu-și mai pot permite să greșească. Astfel, au început să se orienteze către soluții de calitate, să-și aleagă cu mai multă atenție furnizorii de soluții și servicii. Ca urmare, deși poate părea greu de crezut, în anul 2009, SolvIT a înregistrat o creștere, atât în ceea ce privește comercializarea soluțiilor informatice, cât, mai ales, în ceea ce privește ponderea serviciilor IT din totalul cifrei de afaceri.

» **Dacă tot am vorbit de experiența și expertiza SolvIT... Domnule Brana Nikolajevic, știu că, în calitate de Regional Manager CA, ați colaborat cu SolvIT încă de la înființarea acesteia. Ce v-a determinat să acceptați colaborarea cu o companie atât de „tânără”?**

A fost o primă impresie foarte bună pe care SolvIT a creat-o în cadrul companiei CA. Încă de la prima întâlnire am remarcat seriozitatea și orientarea business corectă a companiei, alinierea acesteia la cele mai bune practici din industrie și adaptarea politicii de lucru la mediul economic specific zonei și la tendința regională de dezvoltare pe termen mediu și lung. Am apreciat, de asemenea, pregătirea excelentă și experiența de lucru a echipei tehnice.

» **Vă rugăm să ne descrieți colaborarea, de-a lungul timpului, cu SolvIT.**

Pot spune că, dintre toți partenerii pe care i-am avut în calitate de Regional Manager în cadrul CA, SolvIT a fost cel mai bun partener al meu. Profesioniști, experimentați și prompti, angajații SolvIT nu au refuzat niciodată o colaborare sau nu au tratat-o cu neglijență, pe motiv că valoarea contractului este prea mică, așa cum s-a întâmplat în cazul altor companii. De asemenea, mi-a plăcut întotdeauna curajul și dorința lor de a demara și de a duce la bun sfârșit proiecte cu soluții CA nou lansate, o adevărată provocare pentru orice specialist tehnic.

» **Anul trecut ați părăsit CA pentru a deveni Regional Manager în cadrul SolvIT. De ce ați făcut această alegere?**

Datorită creșterii masive a CA și, implicit, a modificării strategiei sale, urma să migrez, din zona de vânzări directe, în zona de

vânzări indirecte, prin intermediul dealerilor, partenerilor și distribuitorilor. Această schimbare nu se plia pe experiența și profilul meu psihologic. Am decis să plec din CA, dar pentru că am încredere deplină în soluțiile acestei companii, nu am vrut să părăsesc zona tehnologiilor sale. Ca urmare, având în vedere colaborarea mea excelentă cu SolvIT și ținând cont de profesionalismul, promptitudinea și competențele tehnice ale echipei, am ales poziția de Regional Manager în cadrul SolvIT.

» **Știu că ați înființat anii trecuți mai multe filiale SolvIT: în Grecia, Bulgaria, Ungaria și Serbia. În această perioadă de criză veți continua deschiderea de noi filiale?**

În perioada imediat următoare, intenționăm să înființăm filiale SolvIT în încă două țări, pe care, pentru moment, nu le vom face publice. În plus, strategia noastră presupune crearea și dezvoltarea de centre de competență în toate țările din regiune, în vederea extinderii regionale a companiei și pentru acoperirea tuturor segmentelor pe care SolvIT are experiență și expertiză.

