

@ infoTrend

Broj **182**

12/2010.

CIJENA:

32 kn

4,5 €

8,5 KM

**TKO SE
NE MIJENJA,
TAJ NESTAJE**

Tomislav Hrisoho
RECRO-NET
Predsjednik
Uprave

**VELIKI POSLOVI
NANOTEHNOLOGIJE**

**JESTE LI SPREMNI
ZA NAJGORE?**

**BUSINESS
U POKRETU**

**ISTRAŽITE
FINANCIJE PARTNERA,
DOBAVLJAČA I
KONKURENATA!**

Tema broja:

**Kvalitetan hardver,
pristupačne cijene**

eHrvatska
**Godina bez
predaha**

ISSN 1330-0393



9 771330 039008

Poslovna iskustva Tko se ne mijenja, taj nestaje

Danas se živi od prodaje. Možemo imati najbolju tehnologiju, najbolje ljude i proizvode, ali ako to ne znamo predstaviti tržištu i uvjeriti ga da imamo te kompetencije i to znanje, tvrtka je osuđena na propast. Što će nam super tehničari ako nikoga ne možemo zainteresirati za njihove proizvode? U krajnjoj liniji, svi predsjednici uprava, čak i najvećih kompanija, danas moraju biti prodavači



Tomislav Hrisoho

U zagrebačkoj IT tvrtki RECRO-NET, sredinom godine, u vrhu menadžmenta došlo do zanimljivih promjena. Radovan Rusan koji je tvrtku uspješno vodio od njena osnivanja do visokog rejtinga u hrvatskoj ICT industriji (26. mjesto po prihodu u 2009. na infotrendovoj listi TOP100) preuzeo je mjesto predsjednika Nadzornog odbora, a operativno vođenje tvrtke preuzeo je „čovjek izvana“.

Novi predsjednik Uprave Tomislav Hrisoho rođen je u Zagrebu, no od ranog djetinjstva živi u Francuskoj gdje je diplomirao elektrotehniku na Suplecu, jednom od najpriznatijih pariških fakulteta. Poslovnu karijeru započeo je u IBM-u, gdje od voditelja ključnih kupaca ubrzo postaje Direktor prodaje a zatim Business Unit Manager. Nakon sedam godina u IBM-u svoju karijeru nastavlja u tvrtki Compuware u Francuskoj kao Direktor prodaje. Kasnije napreduje do mjesta Izvršnog direktora te je zadužen za razvoj i širenje tvrtke na području sjeverne i istočne Europe. Tomislav Hrisoho 1999. dolazi na čelo vodeće sistem integratorske tvrtke na području Francuske i Švicarske, Cross Systems. U daljnjem nastavku svoje karijere dolazi na mjesto Iz-

vršnog direktora tvrtke OpenTrust za tržišta u razvoju (Istočna Europa, Rusija, Afrika, Indija i Bliski Istok).

Na intervju s Tomislavom Hrisohom ponukala nas je želja da saznamo razloge promjena u vrhu menadžmenta jedne IT tvrtke u razdoblju uspješnog razvoja i rasta, kao i motive Tomislava Hrisoha da visok položaj u svjetski poznatoj tvrtki, nakon 22 godine vrlo uspješne inozemne karijere, nastavi radom u hrvatskoj IT tvrtki.

●●● Prodaja, kao funkcija, treba korisniku biti povjerljiv savjetnik

Tomislav Hrisoho: „Radovana Rusana upoznao sam prije više godina kao poslovnog partnera i uskoro smo ustanovili da dijelimo jednake vizije. Uvidio sam da imamo jednak pogled na tržište, etiku poslovanja, ljudske potencijale... To je prvo što me je privuklo da prihvatim ponudu RECRO-NETA. Za uspješnu suradnju presudno je da predsjednici Uprave i Nadzornog odbora dijele istu viziju. U suprotnom bilo bi jako teško raditi, bila bi to svakodnevna borba.

Kad dođete u novu tvrtku, osnovni su međuljudski odnosi. Ako se dobro osjećate s di-

ničarima, s predsjednikom, to je vrlo jaka stavka. A onda smo ustanovili da imamo i komplementarna iskustva u razvoju i vođenju naših tvrtki. Smatrao sam da mogu biti dobra nadopuna tehnološkim kvalifikacijama RECRO-NETA jer sam, usprkos svom obrazovanju, uvijek bio sales orijentiran, prodaja je za mene uvijek bila prva stvar i najbitnija funkcija tvrtke.“

Jedan od osnovnih problema IT industrije u Hrvatskoj je činjenica da su tvrtke osnivali i nastavili voditi informatici, možda dobri stručnjaci, ali bez dovoljno poslovnog znanja. U RECRO-NETU očigledno očekuju da bi suradnja informatičkog stručnjaka i poslovno iskusnog menadžera mogla dati izvrsne rezultate.

„Iako sam tehnički obrazovan, tijekom 22 godine prakse uvijek sam djelovao na području prodaje pa je to i moja glavna uloga u RECRO-NETU. Danas se živi od prodaje. Možemo imati najbolju tehnologiju, najbolje ljude i proizvode, ali ako to ne znamo predstaviti tržištu i uvjeriti ga da imamo te kompetencije i to znanje, tvrtka je osuđena na propast. Što će nam super tehničari ako nikoga ne možemo zainteresirati za njihove proizvode?

U krajnjoj liniji, svi predsjednici uprave, čak

i najvećih kompanija, danas moraju biti prodavači.“

Prepoznati i prilagoditi svoj proizvod potrebama korisnika dugo je bio velik problem isporučitelja IT opreme u Hrvatskoj. Zahtjev da korisnik prilagodi svoju organizaciju gotovim „out of the box“ informatičkim rješenjima, razlog je bio mnogim neuspješnim implementacijama, beskorisnim troškovima i nepovjerenju u svrsishodnost investiranja u IT.

„Za mene prodaja znači biti blizak korisniku i prepoznati što korisnik želi, prepoznati kako mu pomoći i stvoriti rješenje koje njemu treba.

Prodaja, kao funkcija, treba biti povjerljiv savjetnik za korisnika. Nikako ne želim da nas korisnici doživljavaju kao nekoga kome je namjera samo prodavati i prodavati. Prepoznati njihove potrebe znači pažljivo ih slušati i onda im ponuditi najbolje rješenje.

Naš prodavač treba biti podučan da korisniku postane potpora, neka vrsta prodajnog savjetnika. Jer, područje našeg djelovanja je složena tehnologija pa je korisniku, u tržišnoj ponudi, teško odabrati idealna rješenja za njegove potrebe. U tome vidim budućnost sistem integratorskog posla.

Danas je jedno kompletno IT rješenje sastavljeno od nekih gotovih rješenja plus jedan sloj specifičnog ono što je potrebno korisniku. Ne možemo mi sve pisati od nule, to bi bilo preskupo. Sistem integrator uzima neke gotove komponente, pri čemu nije bitno hoće li iza toga biti Cisco, HP, Microsoft ili Oracle. Jeftinije je i provjereno, znamo kako rade.

No, pojedine su potrebe kod svakog klijenta drukčije. Oni se i žele razlikovati, ne žele kao konkurencija imati sto posto ista rješenja, svaki korisnik hoće imati nešto što je njemu svojstveno - da bude prepoznatljiv na tržištu - i mi mu to moramo omogućiti.“

Neki od naziva, odabranih još prilikom osnivanja, jasno su predstavljali djelatnost pojedine tvrtke. Proširenjem i promjenom ponude postaju opterećenje i šalju krivu poruku javnosti i poslovnim partnerima.

„Razgovaramo, dakako, o nastavku NET u imenu naše tvrtke. No, on danas, kada veći-

na aplikacija ide preko interneta, obuhvaća mnogo širi koncept. To nije Recro-Network to je Recro-Net u globalnom smislu, on obuhvaća cjelinu tehnologije u kojoj poslujemo. U mrežnom segmentu RECRO-NET je prepoznat kao lider u Hrvatskoj i malo šire i ja taj brend apsolutno ne bih mijenjao.

Moguće su jedino promjene u likovnim rješenjima, u vizualnom identitetu tvrtke.“

Gotovo sve veće IT tvrtke u Hrvatskoj okušale su se na regionalnim tržištima. Na ovaj ili onaj način, s manje ili više uspjeha. Pritom se pokazalo da je vrlo teško osvojiti povjerenje stranih kupaca za proizvod koji nema uspješnih referenci u vlastitoj zemlji.

„Danas niti jedna tvrtka, pa čak ni američka ili francuska, ne može tražiti budućnost samo unutar granica svoje zemlje. Nama Hrvatska definitivno ostaje baza i sjedište uprave; ne samo da ćemo ovdje ostati prisutni već želimo povećati svoj udio na hrvatskom tržištu. Svakodneвно ću se boriti da ga povećam u svim tržišnim segmentima. No, jasno je da tražimo i partnere i rješenja izvan naših granica.

Svaka tvrtka treba biti otvorena prema van, ali bitno je da implementiramo neka prepoznatljiva rješenja tu, kod nas u Hrvatskoj, da bismo onda mogli ta rješenja pozicionirati izvan granica. Prvi i lakši pristup nam je regija, znači BiH, Srbija i Makedonija, ali sad smo počeli raditi u Ujedinjenim Arapskim Emiratima, u Dubaiju, gdje imamo nekoliko projekata. Mislim da se dugoročno rast ne može ograničiti samo na jedno tržište,

da moramo postati ako ne svjetska, barem regionalna tvrtka, prisutna na nekoliko tržišta. To je puno sigurnije i za investitore i za dioničare jer se tako umanjuje opasnost krize na pojedinim područjima. Za jednu je tvrtku vrlo rizično ograničiti se na usko tržište, na uski tržišni segment, na kvalitetu samo jednog parametra.

Dakako, izlazak na vanjsko tržište nije jednostavan ni lak. Primjerice, u Emiratima ne možemo biti Prime contractor jer smo još premali, ali sigurno možemo biti kvalitetan podgovarač dok ne izgradimo barem neku bazu da bismo kasnije mogli biti i Prime contractor. Pritom moramo nuditi prokušana rješenja jer korisnici, što je razumljivo, ne vole biti pokusni kunići. Ako trebamo neki proizvod prvi put implementirati, bolje je to napraviti tamo



gdje nam je sjedište i gdje imamo najveći tehnički tim. Na udaljenim lokacijama, kao što su Emirati, teško je osigurati jaku tehničku podršku.

Strukturirana i organizirana hrvatska baza je apsolutno nužna i neophodna, ona je podrška i za vanjski razvoj.“

Naplata potraživanja velik je problem za mnoge IT tvrtke koje sufinanciraju dugotrajn razvoj i implementaciju naručenog projekta.

„RECRO-NET uglavnom sve financira sam. Danas imamo dovoljno svog kapitala i to nam je u ovoj situaciji veliki plus. Problem mogu eventualno biti vrlo dugi termini plaćanja koji se kreću od 60 do 120 dana.“

Putevi fizičkog širenja u regiji, osnivanje vlastitih tvrtki, preuzimanja pa i partnerstva pokazali su se rizičnima za mnoge naše IT tvrtke.

„U tom smislu nemamo nekih planova. No, tržište je pragmatično, u jednom času može-

te prepoznati da ima interesa da se dvije tvrtke približe u određenom segmentu. Neka tvrtka je možda u trenutačnim teškoćama a ima zanimljiva rješenja ili kadrove pa može doći do zanimljivih partnerstava. Mislim da samo treba ostati otvoren prema prilikama na tržištu.“

Spremnost na promjene krilatica je Dana u gospodarstvu. Na dnevnom su redu diskusije o prednostima vertikalne ili horizontalne strukture, timskog rada, brainstorminga, vanjskih konzultanata..., a često najbolje ideje ostaju zatvorene u glavama zaposlenih svih razina jer ih nitko u upravama nije spreman saslušati.

Sve što smo do danas sami razvili nastalo je na osnovi naših ljudskih potencijala. Moj ured uvijek je otvoren svima i bitno je da informacija ide k meni izravno. Time ne želim slomiti hijerarhiju- tko je odgovoran, odgovoran je. Ali jako mnogo korisnih informacija dolazi izravno od ljudi na terenu, koji rade na nekim projektima. Ne mogu uvijek računati na to što dobivam preko menadžmenta, on uvijek djeluje kao filter, a s tim se filterom gube neke korisne informacije.

To što mi prodajemo zapravo je naš ljudski potencijal. Od njega živimo i zato sam, došavši ovamo, uspostavio Odjel ljudskih potencijala koji dotad nije postojao kao učinkovita poslovna funkcija. Jasno je da treba očuvati neke korporativne vrijednosti, da imamo neku etiku u radu, ali svaka osoba koja ima ideju meni je izuzetno zanimljiva.

Uspješne tvrtke danas u svijetu uglavnom imaju horizontalnu hijerarhiju, znači jednostavan i otvoren pristup, od bilo kojeg inženjera do predsjednika uprave. Mislim da su uspješni oni rukovoditelji koji čuju potrebe svojih ljudi kao i korisnika – u tome nema prevelike razlike. Time ne izmišljam toplu vodu, već samo primjenjujem ono što je bilo učinkovito i uspješno u tvrtkama s kojima sam surađivao u protekle 22 godine.

Da bi se stvorila prepoznatljiva rješenja za tržište, jedan od bitnih elemenata sigurno su ljudski potencijali. Nadalje, to je jednostavna upravna struktura bez previše slojeva menadžmenta kako bi se mogle donositi brze odluke. Istraživanje i razvoj tehnologije također su bitan element napretka.

Tržište se non-stop mijenja pa će opstati jedino prilagodljive tvrtke. Tko se ne mijenja, taj nestaje.



Ante Mandić izabran za novog predsjednika Udruženja

Udruženje za informacijske tehnologije Hrvatske gospodarske komore na svojoj je Skupštini, održanoj u četvrtak, 18. studenoga u Zagrebu, izabralo novog predsjednika, Antu Mandića (na slici desno), predsjednika Uprave IN2, najveće nezavisnog proizvođača softvera u Hrvatskoj i dosadašnjeg dopredsjednika Udruženja. Za novog dopredsjednika Udruženja izabran je Krešimir Mudrovčić, iz tvrtke CROZ i dosadašnji član Vijeća Udruženja, te Tomislav Car, iz tvrtke Infinum, koji je izabran za dopredsjednika Udruženja zaduženog za male tvrtke. Mandić je na čelu Udruženja za IT naslijedio Davora Majetića, koji više ne može biti predsjednik Udruženja jer više nije na čelu informatičke tvrtke.



Digitalni dokazi i računalni kriminal

U susjednoj BiH, u organizaciji Raiffeisen banke, u Sarajevu je održan jednodnevni seminar na temu Digitalni dokazi i računalni kriminal – Uvod u istražni postupak. Osnovni cilj seminara je bilo upoznavanje učesnika sa zakonskim reguliranjem pitanja informacijske sigurnosti, problemom cyber kriminala, specifičnostima digitalnih dokaza, dobrim praksama upravljanja digitalnim zapisima, te radnim okvirom istražnog postupka vezanog za cyber kriminal.

„S obzirom na sveprisutnost informacijskih tehnologija rijetka su kriminalna djela koja nemaju neke povezane podatke pohranjene i prenesene pomoću računalnih sistema. Unatoč njihovoj učestalosti, malo ljudi je dobro upućeno u dokazna, tehnička i pravna pitanja u svezi digitalnih dokaza i kao rezultat toga, digitalni dokazi se često previđaju, prikupljaju na pogrešan način ili analiziraju neefikasno“, izjavila je Ina Hasanbegović, glavni istražitelj Raiffeisen banke u BiH.

Predavač na seminaru bio je naš suradnik mr.sc. Haris Hamidović, ovlaštenu sudski vještak informacijsko-komunikacijske struke.

Monitoring elektronskih komunikacija i servisa

Regulatorna agencija za komunikacije BiH (RAK) bila je domaćin četvrtog redovnog Forumu koji se okviru projekta Europske komisije pod nazivom „Monitoring elektronskih komunikacija i servisa informacionog društva u zemljama proširenja“ u Sarajevu 4. i 5. 11. ove godine. Forum je otvorio predstavnik Europske komisije Olivier Pascual. Na Forumu je predstavljen i raspravljen četvrti komparativni izvještaj belgijskog instituta „Cullen International“ o napretku koji su zemlje jugoistočne Evrope ostvarile u pravcu integracije u jedinstveno EU tržište telekomunikacija, a razgovarano je i o drugim važnim temama iz oblasti elektronskih komunikacija i servisa informacijskog društva, kao što su: kontrola cijena, investicije u infrastrukturu za širokopojasni Internet, program digitalizacije u Europi, te državne politike u zemljama proširenja koje se odnose na oblast informacijskog društva. U radu dvodnevnog Forumu učestvovali su predstavnici regulatornih tijela i resornih ministarstava iz 8 zemalja jugoistočne Evrope, kao i nekih zemalja EU, te predstavnici Europske komisije i instituta „Cullen International“.

