

RECRO-NET:

Alcatel i SAP naši su partneri za jači prodor u javni sektor

Tomislav Hrisoho: Vlastitim sredstvima kupili smo većinski udio od 51 posto u Intendi Netu. Mi smo sistemski integrator, a preko Intenda želimo razvijati vlastita rješenja koja bismo mogli ponuditi telekom-kompanijama

razgovarali **M. BAČELIĆ** i **Z. SALAHOVIĆ**
 lider@liderpress.hr

Tomislav Hrisoho, predsjednik Uprave, i Aljoša Pavelin, izvršni direktor za prodaju i marketing Recro-Neta, za Lider govore o novoj fazi u razvoju toga domaćeg sistemskog integratora, koji se u vrijeme recesije, osim prošlogodišnjeg rasta prihoda od 63 posto, na 123 milijuna kuna, i izlaska iz gubitka od 3,2 milijuna kuna u istu toliku dobit, može pohvaliti i akvizicijom.

• **Zašto ste se odlučili na akviziciju tvrtke Intenda Net? Koja je vrijednost akvizicije i kako ste to financirali?**

Hrisoho: Riječ je o softverskoj kompaniji koja je fokusirana uglavnom na telekom-rješenja i to za nas znači strateški ulazak u novi segment poslovanja. Mi smo sistemski integrator, a preko Intende Neta želimo razvijati vlastita rješenja koja bismo mogli ponuditi telekom-kompanijama u Hrvatskoj i regiji. Vlastitim sredstvima kupili smo većinski udio od 51 posto, a vrijednost akvizicije poslovna je tajna. U ovom trenutku u Hrvatskoj ima dosta tvrtki koje su spremne za prodaju i mislim da je sada pravo vrijeme za akvizicije, dok cijene nisu previsoke. Dodatno, potkraj prošle i ove godine znatno smo proširili partnerstva. Alcatel nam je novi strateški partner, čime smo postali ekskluzivni zastupnik za njihova rješenja u području mrežnih tehnologija. Alcatel je zatvorio svoj ured u Hrvatskoj i nama prepustio vođenje poslova.

• **Što za Recro-Net znače ta nova strateška partnerstva?**

Pavelin: Partnerstvo s Alcatelom cilja tržišni segment u kojem nismo bili dovoljno zastupljeni. To su strateške industrije poput transporta, energije i javnog sektora. Tu vidimo velik potencijal. Očekuje se da će ulaganja u infrastrukturne projekte u ovim industrijama u razdoblju od tri do pet godina biti dosta velika, uključujući i ICT segment. Tu se otvara velik prostor, a Alcatel ima jako puno iskustva i referenci, i u regiji i globalno. To se posebice odnosi na energetske kompanije i željeznice, gdje je Alcatel dosta važnijih elektroprivreda i željeznica u regiji pokrio svojim telekomunikacijskim rješenjima.

• **Očekujete li da ćete s njima sudjelovati na takvim projektima?**

Pavelin: Upravo tako. Diferenciranjem u odnosu na već postojeću ponudu na tržištu mi se želimo uključiti u takve projekte. To do sada iz određenih razloga nismo uspijevali. Diferenciranjem ponude pokušavamo ostvariti određenu razinu ekskluzivnosti. Ne možemo očekivati da će to potrajati godinama, ali barem neko vrijeme želimo dobiti prostor kako bismo tržištu predstavili nešto novo.

• **Lani ste imali velik skok prihoda. Što je bio generator tog rasta?**

Hrisoho: To smo uspjeli zahvaljujući novim partnerstvima i novom pristupu prodaji. Dosta smo ojačali prodaju i organizirali je vertikalno po korisničkim segmentima i horizontalno po tehnološkim rješenjima. To znači da smo stvorili timove ljudi koji zajedno pokrivaju prodajni i tehnološki segment za svoje definirane korisnike.

Pavelin: Napravili smo temeljitu reorganizaciju prodaje tako što sam primijenio svoje znanje i iskustvo iz telekom-industrije. Ono što je Recro-Netu



nedostajalo jesu sustavan i organiziran pristup pretprodajnim aktivnostima na razini cijele tvrtke. To smo riješili formiranjem organizacijskog sloja ljudi koji uz tehnička znanja posjeduju i izražene vještine prepoznavanja trendova tržišta i korisnikova poslovanja te aktivnijim uključivanjem ljudi iz tehnike u ovaj proces. U ovih godinu i pol dana ta se organizacijska promjena pokazala ključnom. Znatno smo promijenili prodajni pristup korisniku tako što smo postali proaktivni, a sačuvali tehnički pristup. Naša je tehnika iznimno jaka i kvalitetna i kao takva naš je zaštitni znak. Donedavno smo bili prepoznati ponajprije kao mrežna, odnosno



Aljoša Pavelin, izvršni direktor za prodaju i marketing Recro-Neta, i predsjednik Uprave Tomislav Hrisoho
Foto: Dražen Lapić

infrastrukturna tvrtka, no to sada više nije tako. Partnerstvo sa SAP-om, s kojim smo ušli u područje poslovne inteligencije, govori u prilog tomu da se mijenjamo u skladu s tržišnim trendovima. Iz tog razloga Recro-Net danas zauzima prirodnu poziciju na tržištu kao poslovni partner svojih korisnika.

• Sada ste ušli više u aplikativni dio, kakav vam je tu cilj s obzirom na jaku konkurenciju?

Hrisoho: Nećemo postati isključivo aplikativna IT tvrtka, nego samo obogaćujemo ponudu, čime dolazimo u poziciju da svojim korisnicima ponu-

OČEKIVANJA I INTERESI

Recro-Net želi postati važan regionalni igrač, ne samo na prostoru bivše Jugoslavije

• Kakva su vam očekivanja od 2011. godine?

Hrisoho: Dosta sam konzervativan u predviđanjima. Izborna je godina i čini se kao da je sve stalo u očekivanju rezultata. Za nas je prvi kvartal bio dobar, ostvarili smo 17 posto rasta u odnosu na prvi kvartal prošle godine, no mislim da će drugi kvartal biti malo lošiji. U 2011. očekujemo eventualno mali rast. No nadam da bismo od 2012. do 2015. mogli znatnije rasti jer u tom razdoblju očekujemo nove investicije u svim sektorima, od državnog do privatnog, te konsolidaciju nekih korisnika na tržištu.

• Što su vam strateški interesi? Jeste li razmišljali o akvizicijama izvan Hrvatske?

dimo cjelovito rješenje koje svakako uključuje i mrežnu infrastrukturu. ITIL je takav primjer i tu također pojačavamo aktivnosti. Naša je ideja da se otvorimo u segmentu aplikacija i poslovnih rješenja jer tako svojim korisnicima možemo pružiti cjelovita rješenja.

• Okrećete li se i inozemnim tržištima s obzirom na to da je domaće premaleno? Koliko prihoda sada ostvarujete od izvoza?

Hrisoho: U ovom trenutku premalo. Izvan Hrvatske ostvarujemo oko 20 posto prihoda, i to u Srbiji, BiH i Dubaiju. Tu još ima dosta prostora, iako u Srbiji već sad bilježimo znatniji rast s brendom Gecko Solutions, a otvara se i velik potencijal u obliku infrastrukturnih projekata i razvoja outsourcinga. U sklopu naše tvrtke u Srbiji uglavnom radimo outsourcing za Englesku, Nizozemsku, Francusku i druge naše globalne klijente, ali sada razmatramo i neke druge projekte jer je ondje poslovanje mnogo jeftinije. Vanjski korisnik rangira Hrvatsku i Srbiju kao sličan tip resursa tako da je, ako je razlika u cijeni prevelika, jako teško biti konkurentan. Dugoročno je Hrvatskoj bitno da bude konkurentna u regiji prema zapadnim zemljama za offshore djelatnosti.

• Koliko ulažete u istraživanje i razvoj, radite li na razvoju nekih inovativnih rješenja?

Pavelin: U ovom trenutku partnerstvom s Alcatelom i SAP-om stvaramo inovacije u ponudi. Takve inovacije osiguravaju nam komadić slobodnoga tržišnog prostora u kojem možemo određeno vrijeme imati ekskluzivnost i biti slobodni od konkurencije. Akvizicijom Intende Neta ulazimo u područje stvaranja vlastitih aplikacija koje se mogu promatrati kao inovacije. Neka od takvih rješenja su - GIS management sustav, sustav za tajni nadzor

Hrisoho: Želimo postati važan regionalni igrač, ne samo na prostoru bivše Jugoslavije. Razmišljali smo i o akvizicijama, ali ne možemo ništa otkriti u ovome trenutku. Osim toga, partnerstvom s Alcatelom, SAP-om i drugim partnerima želimo se snažnije pozicionirati u javnom sektoru u kojem smo sada bili slabije zastupljeni. Tu vidimo velik potencijal.

Pavelin: Četiri su ključna elementa na kojima gradimo budućnost. Razvijanje dugoročnih odnosa s korisnicima i partnerima, okrenutost inovacijama, poslovna korektnost i naši djelatnici koji su promicatelji naših vrijednosti i nositelji korporativne kulture.

telekomunikacijskog prometa, sustav upravljanja TAXI službom.

Hrisoho: U sklopu Eureka projekta, koji su financirali EU i Bicroa, razvijamo softver za pretraživanje i rezervaciju raznih sportskih sadržaja/objekata putem interneta, uporabom mobilnih tehnologija. Drugi projekt, koji sami financiramo, nadgledanje je biookoliša. Konkretno riječ je o mjerenjima kvalitete zraka i tjelesnih funkcija pacijenata koji boluju od astme primjenom mobilnih tehnologija. Svrha je razviti cjelovit sustav koji će pratiti pojavu okidača astmatskog napadaja u okolini i respiratornu funkciju pacijenta. To su inovativni projekti na razini regije i nadamo se da bi nam u budućnosti takvi projekti, na koje sada trošimo nekoliko postotaka proračuna, mogli kreirati neku novu ponudu. Ako čekate da tržište sazrije pa da se na njemu pozicionirate, onda je prekasno. Nužno je biti korak ispred konkurencije. Moj cilj nije stvarati visok neto profit, nego zauzeti što jači položaj na tržištu, što više investirati, zaposliti što više kvalitetnih ljudi te imati što veći broj naprednih projekata.

• U vašoj bilanci dug je dosta visok. Je li vam to omča oko vrata?

Hrisoho: Dug smo već malo smanjili ove godine, a namjeravamo i dalje. Jedan dio toga duga otpada i na, primjerice, naš ugovor s jednim ključnim korisnikom u sklopu kojega financiramo dio njihove opreme preko leasinga. Imamo oko pet milijuna eura opreme na leasing koja se amortizira, ali imamo i dugoročne ugovore s korisnikom, što nam nije omča oko vrata, nego prostor za daljnji rast. Da bi kompanija rasla, mora investirati u razvoj i biti zadužena. Glavno da nam je operativna struktura zdrava. Problem je u Hrvatskoj financirati razvoj s postojećim kamatama na kredite. ■