



Naši su eksperti - naša

Dvojica čelnih ljudi uspješne domaće IT tvrtke sa stotinjak zaposlenih u razgovoru za Zaštitu otkrivaju kako su preživjeli krizu, što očekuju u godinama koje dolaze te koja je tajna poslovnog uspjeha tvrtke Recro-Net

[Antun Krešimir Buterin]

Konsolidacija i efikasnije postavljanje interne organizacije, tranzicija prema prodajno orijentiranoj tvrtki s naglaskom na zadržavanje kvalitete tehnike i stručne ekspertize, i u konačnici regionalni razvoj tvrtke. To su tri ključne točke oko kojih se vrte sadašnje aktivnosti i planovi jedne od vodećih hrvatskih ICT tvrtki u području mrežnih tehnologija te sigurnosnih i sistem integracijskih rješenja. O tome i nizu drugih pitanja porazgovarali smo s čelnim ljudima Recro-Neta predsjednikom Nadzornog odbora Radovanom Rusanom i predsjednikom Uprave Tomislavom Hrisohom.

■ **Približavamo se kraju godine, svode se računi, dovršavaju proračuni za iduću godinu... Jeste li zadovoljni poslovanjem u recesijskoj 2010.? I što ste od nje uopće očekivali?**

Definitivno smo zadovoljni poslovanjem u 2010. Godina je bila dobra, s rastom i prometa i prihoda i neto-profita. Posrijedi je planirani rast prometa u odnosu na lani od oko 40 posto, dok u segmentu profita očekujemo rezultate još bolje od planiranih. Rast temeljimo na projektima pripremljenim godinu prije dolaska krize koja se, eto, produljila i na ovu godinu, ali smo čak i u 2010. uspjeli započeti realizaciju nekih većih projekata. Uz to, sigurnosna industrija u doba krize mnogo trpi zbog drastične štednje državnog sektora, no naši projekti uglavnom nisu vezani uz državu.



Snimio: Ratko Mavar

Na naš nedavni natječaj prijavilo se oko 700 kandidata, što dokazuje da smo atraktivna tvrtka

■ **Koliko je taj rast vezan uz dolazak g. Hrisoha, tj. uz vašu nedavnu 'rošadu' na vrhu - g. Hrisoho postao je predsjednik Uprave, a g. Rusan prešao je na čelo NO-a?**

Ha, ha, ha! (smijeh g. Hrisoha, odgovara g. Rusan; op. a.) S Hrisohom na području internacionalnog razvoja tvrtke surađujem već dvije godine. Još dok je bio angažiran u inozemnim tvrtkama koristili smo ga kao konzultanta u našoj tranziciji iz tvrtke "koja dostavlja" u tvrtku orijentiranu na prodaju,

što je u današnje konkurentno doba vrlo bitno. Njegov doprinos unatrag nekoliko mjeseci teško je izmjeriti, no i taj nam je njegov konzultantski dio prije konkretnog angažiranja sigurno omogućio da u 2010., unatoč stanju na tržištu i u drugim tvrtkama, ostvarimo rast te da uspješno započnemo transformaciju.

■ **Zašto je ove jeseni izostao Recro-Netov "Security Day" – znak krize, promjena strategije ili nešto treće?**



dodana vrijednost

To je naša taktička odluka. Više je mogućih pristupa stručnim skupovima – organizirati jedan duži cjelodnevni skup s više tema, ili ciljano, više manjih, kraćih seminara s određenom temom. Odabrali smo drugi format - umjesto jednog "Security Day" organizirali smo dva seminare: doručak s ekspertima "Firewall nove generacije" tvrtke Palo Alto, i poludnevni "Video-conference Day".

■ S obzirom da poslujete i s domaćim i s inozemnim tvrtkama, možete li reći gdje se kriza u IT sektoru jače osjeća – kod nas ili vani?

U Hrvatskoj se kriza osjetila još 2009. i to kroz državni sektor i tvrtke vezane uz državu. Iskustva prijateljskih i partnerskih tvrtki pokazuju da se kriza u državnom sektoru prelila i u 2010. g. Bogate kompanije iz financijskog sektora u 2009. su praktički zaustavile investicije iščekujući daljnji tijek zbivanja. Srećom, ove se godine ipak počelo kretati nabolje. Jedan od naših korisnika koji je manje osjetio krizu jest Hrvatski telekom (HT), makar su i oni bili oprezniji pa su manje projekte odgodili za ovu ili 2011. godinu. U globalu je kriza najviše pogodila IT tvrtke srednje veličine, tzv. segment SMB (Small and Medium Business) koji je financijski uvijek tanji od "velikih igrača".

■ Ovogodišnji vam je rast oko 40 posto. Jesu li svi segmenti vašeg poslovanja "u plusu"?

Iako su klijenti u doba krize konzervativniji, nama rastu i naši tradicionalni jaki segmenti kao što su mrežni servisi, ali i aplikativni i infrastrukturni dio, pa i sigurnosni. Razlog je činjenica da "security" nije segment u kojem klijenti više štete nego drugdje. Štoviše, po nekim inozemnim podacima postotak rasta u segmentu "securityja" veći je od postotka rasta u samom IT-ju: 3 posto globalni rast IT-ja u odnosu na oko 13 posto rasta "securityja". Ljudi su shvatili da kriza donosi veće opasnosti te da se na sigurnosti ipak ne smije štedjeti. Naš se "security" sektor bazira na videonadzoru, kontroli pristupa, čuvanju identiteta i zaštiti podataka, no i mrežni projekti danas uključuju uređaje koji na

sebi imaju enkripcijske softvere... Sve je teže razlučiti što je samo sigurnosni projekt, a što nešto drugo. Danas praktički svaki projekt u sebi sadrži i "security".

■ Vrijeme u kojem živimo sve je nesigurnije, pritom ne mislim na gospodarsku krizu, već terorističke prijetnje. U kojem opsegu sistem integratorske IT tvrtke poput vaše mogu doprinijeti da države, gradovi i ljudi općenito budu sigurniji i zaštićeniji?

Danas sve institucije, od banaka do tvrtki, nude pristup računima i podacima preko weba. I država će, uključujući i zdravstveni sektor, sve više mogućnosti nuditi putem weba. Situacija je, dakle, vrlo složena – s jedne je strane potreba da što veći broj ljudi ima što veći i lakši pristup što većem broju podataka, no istodobno treba biti siguran da je osoba koja pristupa tim podacima "prava" osoba. Ta paradigma stvara golem pritisak na sigurnost, tim više što svi ti podaci moraju biti i pravno zaštićeni. Država i tvrtke moraju osigurati maksimalnu tajnost podataka, no s druge strane moraju omogućiti što lakši pristup tim podacima i

U sigurnosnom sektoru, ali i IT-ju općenito, u idućih 3 do 5 godina očekujemo enorman broj projekata. Štoviše, u našem poslovnom sektoru kraj razvoja zapravo se ne nazire jer je efektivni potencijal tržišta IT-ja, i sigurnosnih rješenja unutar IT-ja, praktički neograničen!

aplikacijama bez zlorabe. To je izrazito složena stvar oko koje će se u budućnosti vrtjeti golem broj projekata. Sve će se više stvari odvijati preko IT-ja i weba, uz istodobno omogućavanje pristupa s apsolutno svake moguće lokacije...

■ Za tvrtke poput vaše to je upravo fantastično jer otvara prostor za nove poslove, zar ne?

Tako je! Što se tiče "securityja", ali i IT-ja općenito, vjerujemo da će u idućih 3-5

godina potencijalnih projekata i potreba biti enormno puno. U našem se poslovnom sektoru kraj razvoja zapravo uopće ne nazire, efektivni potencijal tržišta IT-ja i sigurnosnih rješenja unutar IT-ja praktički je neograničen. Jasno, kao i svako tržište, i ovo ima pravilne faze konsolidacije i rasta. Trenutno smo u fazi konsolidacije koja je uglavnom zdrava. Mi, recimo, nastojimo ojačati i refokusirati se na prave segmente kako bismo pokazali da smo - korak ispred drugih. Daljnji rast projekata apsolutno je siguran – i u državnoj upravi, i u bankama i kod servis providera i u retailu...

■ Kao vrsni IT stručnjaci, bojite li se više informatičkih prijetnji, cyber-kriminalaca i terorista, ili onog pravog terorizma s okusom fizičke prijetnje?

Vjerojatno je svakome gore kad fizički nastrada, nego ako mu npr. probiju lozinku, uđu u bankovni račun ili ukradu podatke. Da, žrtvi krađe identiteta život se često stubokom izmijeni, no čak je i tada poželjnije imati ukraden identitet nego ležati u bolnici teško ozlijeđen. Neka svatko odluči za sebe, no osobno bih radije da mi ukradu identitet pa da se idućih pet godina mučim s institucijama vraćajući identitet, nego da poginem u eksploziji bombe u zrakoplovu, ako shvaćate što želim reći. (Hrisoho, op.a.)

■ Naravno, kad se tako pojednostavi, izbor je logičan. No zapravo sam mislio na sličnost prijetnji, kao i na sličnost preventivnih metoda kojima se opasnosti mogu spriječiti...

Da, prevencija mora postojati – kako na aerodromima tako i u IT-ju. Uostalom, i kad kupujemo automobil, biramo onaj s više zračnih jastuka i s većim brojem zvjezdica na testovima NCAP. Razumije se da su posljedice krađe identiteta ili podataka i njihove kasnije zlorabe manje od posljedica terorističkog napada, no i one mogu biti razorne i pogubne. Mogu biti financijski goleme, a i ugled pokradene tvrtke može biti uništen. Takvih je problema u svijetu bilo i bit će. Štoviše, zaštita informacija, podataka i identiteta bit će, bez daljnjega, sve važnija tema. Za naše usluge zaštite i sigurnosti sve će se više



zanimati banke i ostale financijske institucije, sektor retaila, država sa svojim zdravstvenim sustavom... Naša će ekspertiza u projektima pomoći da se novim sigurnosnim rješenjima i mrežnim servisima probijemo i u državni sektor u kojem dosad nismo osobito poznati.

■ **Pritom sigurno računate i na pomoć svojih čak 12 djelatnika s najuglednijim certifikatom na svijetu s područja mrežnih tehnologija, od kojih su neki među rijetkim stručnjacima u Hrvatskoj koji su položili CCIE (Cisco Certified Internetwork Expert) Service Provider track. Što vam znači podatak da ste sistem integrator s najviše stručnih certifikata u državi? I prepoznaje li to domaće tržište?**

Mi kao sistem integrator klijentima prvenstveno nudimo ekspertizu naših stručnjaka. Naša su dodana vrijednost upravo naši eksperti. Način poslovanja Recro-Neta do danas, ali i ubuduće, svodi se na ovo: biti prvi u ekspertizi i biti najveći u ekspertizi. Sad želimo dodatno pojačati prodaju. A što prodajemo? Pa upravo te tehničke eksperte i znanje okupljeno u tvrtki. Želimo biti prepoznati kao najveći eksperti, u što se uklapa i certifikat CCIE. Mi ćemo i dalje ulagati u ljude, u njihovu edukaciju i certifikate, ukratko - nuditi im put razvoja kroz tvrtku. Opremu danas može imati gotovo svatko, no naša se vrijednost mjeri brojem stručnjaka i količinom znanja unutar tvrtke. Korisnici to sve više prepoznaju pa u ključnim projektima koji se ne svode na prodaju opreme, sve češće traže iskustvo i stručnost pri instalaciji sustava. A certifikati su dokaz da tvrtka doista može odraditi posao. CCIE se, recimo, ne može dobiti preko noći ni preko veze jer



Situacija je složena - s jedne je strane potreba da što više ljudi ima što lakši pristup što većem broju podataka, no istodobno treba biti siguran da je osoba koja pristupa tim podacima "prava" osoba. Ta paradigma stvara golem pritisak na sigurnost koji će biti još veći

Želimo prvi prepoznati nove trendove i najnovija rješenja

■ **Što biste novoga izdvojili iz svoje ponude sigurnosnih rješenja?**

Temeljem naše interne podjele, u tvrtki imamo velik broj ljudi koji na tržištu aktivno traže nova rješenja, uključujući i sigurnosna, te kako ih nadograditi i predstaviti našem tržištu. Želimo se razviti i postati lider u "securityju", prvi predstaviti i ponuditi najnovija sigurnosna rješenja. Takav su najsvježiji primjer rješenja tvrtke Palo Alto - nova generacija firewalla. Ističemo i suradnju s francuskom tvrtkom Deny All, čiji firewall praćenjem korisnikova ponašanja može otkriti je li to pravi ili lažni korisnik. Vjerujemo da ćemo biti njihov ekskluzivni zastupnik za regiju i UAE.

Naša je strategija, dakle, sljedeća: što ranije prepoznati buduća rješenja u ovom segmentu i prvi ih ponuditi tržištu, uz nastojanje da se uvijek zadržimo nekoliko koraka ispred konkurencije. Na isti smo način, ali u području zaštite identiteta preko privatnih ključeva i enkripcije, već radili s još jednom francuskom softverskom tvrtkom OpenTrust.

nakon pismenog ispita slijedi i dokazivanje u laboratoriju, a prosječna je prolaznost svega oko 15 posto.

■ **Koliko je udio podružnica - Sarajevo, Beograd, Ujedinjeni Arapski Emirati - u ukupnome poslovanju Grupe?**

Omjer je 80:20 u korist središnjice u Zagrebu jer većinu prometa ipak imamo u Hrvatskoj. Planiramo širenje na druga tržišta, no treba znati da je svakoj tvrtki, bila ona hrvatska kao Recro-Net, ili francuska, iznimno teško probiti se na novo inozemno tržište. Naše daljnje regionalno i međunarodno širenje, osobito u Europu, posve je izvjesno i nedvojbeno, no baš zato radimo ciljano, korak po korak. Uvjereni smo da će ubuduće opstati jedino kompanije koje ne ovise o samo jednom tržištu, regionalni igrači.

■ **Bojite li se dolaska "stranih igrača" na domaće tržište?**

Nimalo. Durogočno se uvijek uzdamo u prepoznavanje naše ekspertize. Ako su iza vas brojni uspješni projekti i kvalitetni stručnjaci, tko god novi dođe na tržište, vaši će korisnici i dalje htjeti raditi s vama. Dakle, ako ostanemo lokalno jaki, s jakom ekspertizom, znanjem i svim certifikatima, ne vidimo nijedan logičan razlog da korisnik odluči promijeniti nas kao partnera i okrene se "novom igraču".

■ **Što vidite u kristalnoj kugli budućnosti? Što očekujete od Recro-Neta u idućih 10 godina?**

Informatička industrija razvija se prebrzo i nemoguće je projicirati budućnost za tako dugo razdoblje. Čak su i tri godine - predug period. No kad već pitate za budućnost, baš smo zato i doveli g. Hrisoha (odgovara Rusan; op.a.). Tri su glavna strateška cilja zbog kojih smo ga angažirali: konsolidacija i efikasnije postavljanje organizacije, tranzicija prema prodajno orijentiranoj tvrtki s naglaskom na zadržavanje kvalitete tehnike i stručne ekspertize, te naš regionalni razvoj. Osim toga, žarko želimo, i to je definitivno dio svih planova, poraditi na vlastitim, izvornim rješenjima koja bi potencijalno i drugi sistem integratori mogli preuzeti od nas i dalje nuditi tržištu. Načini su razni: to se može učiniti interno, unutar tvrtke; može se i kupiti tvrtka koja je razvila takvo rješenje pa ga se nadogradi, ili pak s takvom tvrtkom uspostavite partnerski odnos. ■