



Biti ■ među prvimima

Tomislav Hrisoho novi je predsjednik uprave tvrtke Recro-Net. Rođen je u Zagrebu, no životni put odvodi ga u Francusku. Tamo se obrazuje na jednom od najprestižnijih fakulteta - fakultetu elektrotehnike Suplec, u Parizu. Proveo je dvadesetak godina u europskoj informatici, radeći u nizu poznatih tvrtki...

■ ZVONKO PAVIĆ I OLEG MAŠTRUKO

Poslovnu karijeru započeo je u IBM-u gdje se u sedam godina popeo do viših funkcija. Nakon toga preuzima mjesto direktora prodaje u tvrtki Compuware u Francuskoj, a 1999. dolazi na čelo vodeće sistem-integratorske tvrtke na području Francuske i Švicarske - Cross Systems. Nakon toga vraća se u Compuware na mjesto Izvršnog direktora tvrtke zaduženog za razvoj i širenje tvrtke na području sjeverne i istočne Europe te izvršnog direktora tvrtke OpenTrust za tržišta u razvoju (Istočna Europa, Rusija, Afrika, Indija i Bliski istok). Ove godine preuzeo je vodstvo tvrtke Recro-Net.

Kako je Recro-Net poslovao u 2010.?

Ova godina nam je puno bolja od prošle. U prva tri tromjesečja 2010. godine imamo veći promet nego cijele prošle godine. To nismo postigli nekim velikim promjenama u samom poslovanju, nego je dosta projekata koji su trebali biti dovršeni 2009. prešlo u 2010. godinu.

Kad gledamo regiju, još uvijek veći dio prometa ostvarujemo u Hrvatskoj, a manje u Srbiji i Bosni i Hercegovini. Regionalno tržište je perspektivno, no tamo moramo dodatno osnažiti naše uredе. Već krajem 2009. shvatili smo da moramo pojačati prodajne aktivnosti, što smo tijekom ove godine i učinili. Možemo reći da su za jedan dio uspjeha ove godine

zaslužni nešto lošiji rezultati koje smo imali 2009., jer nas je to potaknulo na dodatne aktivnosti. Glavna novost u 2010. godini je rast broja novih korisnika u nizu novih segmenata.

Godina reorganizacije

Ljudi koji su zaduženi za prodaju naših proizvoda i usluga sada su potpuno vertikalizirani, što zapravo znači da se svatko od njih bavi samo svojom vertikalom. Tako sad imamo ljude koji se bave isključivo javnim i državnim sektorom, one koji se bave telekomunikacijama, itd. U svakoj vertikali imamo minimalno jednog većeg korisnika. Primjerice, u telekomunikacijama to je Hrvatski Telekom, u vertikali velikih tvrtki (*enterprise* sektor) jedan od najvećih korisnika nam je Agrokor. Što se tiče državnog sektora veliki klijent nam je Carnet itd.

Recro-Net je dosad bio sistem-integrator koji se uglavnom bavio pružanjem usluga, a sad je novi cilj postati jednako jak u svim vertikalama - kako to mislite postići?

Temeljna je strategija u tome ući u nove segmente poslovanja s potpuno novim rješenjima za nove korisnike. Dakle, inovativnim rje-

šenjima proizvođača tehnologija koji do sada nisu bili prisutni na hrvatskom tržištu nastojat ćemo osvojiti nove korisnike. Razlog tome je što je hrvatsko tržište već dosta segmentirano. Ako jedan naš konkurent već godinama radi u jednom segmentu, naše šanse da sa sličnim rješenjem tamo uđemo dosta su male, osim ako je njihov korisnik nezadovoljan dosadašnjim dobavljačem rješenja.

Naša strategija je, u vertikalama u kojima radimo, ići s onim rješenjima u kojima smo jedinstveni ili prvi te se time uvijek zadržati nekoliko koraka ispred konkurencije. Glavna zadaća našeg odjela za razvoj novih poslova i istraživanje je pronalaženje tih novih, hrvatskom tržištu danas atraktivnih rješenja za koja ćemo razviti kompetencije da ih na domaćem tržištu ponudimo prvi. Ako to uspijemo, moći ćemo ići i na one korisnike s kojima već radi netko drugi. Smisao je u tome da napravimo manji prvi projekt i tako otvorimo vrata i za veće projekte kod dotičnih korisnika.

Kako sada, na kraju 2010. godine, stojite na tržištu? Gdje ste kad govorimo o udjelu na tržištu u networkingu, gdje u sistem-integraciji itd.?

U mrežnom segmentu od samih smo početaka prepoznati kao lider u Hrvatskoj, a sve više i u regiji. Jedan smo od najvećih Ciscovih partnera. Što se tiče udjela na hrvatskome tržištu, u *networkingu* smo pri samome vrhu. Što se tiče poslovnog softvera poput Microsoft Dynamicsa i sličnih platformi manje smo prepoznati. Aplikativni dio nam je i inače relativno manji dio poslovanja iako i na tom području imamo kvalitetne i certificirane stručnjake.

Želimo razviti veću prepoznatljivost i u tome - ili ćemo razviti neka vlastita rješenja ili ćemo pronaći neka strana nova rješenja za ➤

Najvažniji savjet koji mogu dati studentima je da svoju karijeru ne gledaju kratkoročno, već da što prije postave dugoročni cilj



U tvrtkama u kojima sam prije radio nekoliko mi se puta dogodilo da su ljudi koji su mi bili nadređeni nekako zanemarivali financije. Biti oprezan u financijama i održati pozitivnu bilancu važna je stvar

kojima postoji potražnja na hrvatskom tržištu. Temeljna nam je ideja u svakom segmentu poslovanja biti ili prvi ili drugi po udjelu na tržištu. Ako zauzmete neki niži tržišni položaj, ne ostane vam puno, a i ono što ostane poslovi su koje oni koji su veći od vas ne žele raditi.

Izdvojite nam neko od važnijih rješenja tvrtke Recro-Net.

Ako izuzmemo rješenja bazirana na Ciscoj opremi, u mrežama smo se odlučili za jedno Compuwareovo rješenje za nadzor mreža te ono što spaja mrežu s doživljajem korisnika koji koristi mrežne servise kroz aplikacije na mreži. Te tehnologije u posljednje vrijeme postaju sve važnije, kako za pružatelje usluga tako i za veće poslovne korisnike. Nama je bitno da tu ima dosta dodatnog znanja o servisima koje mi možemo ponuditi, a taj segment tržišta je još uvijek dovoljno mlad i nudi velike mogućnosti. Mi se tu možemo pozicionirati kao glavni igrač već samom nadopunom naših postojećih mrežnih usluga.

Servisi i sigurnost

Nadalje, u današnjim kompleksnim mrežama potrebno je imati mogućnost centralnog nadzora performansi ukupne mrežne infrastrukture, mogućnost praćenja dostupnosti servisa te detaljnu analizu u slučaju pada performansi ili ispada. U tom segmentu smo se pozicionirali s rješenjima NetScout koja su bazirana su na prikupljanju, pohrani i analizi mrežnog prometa. Zahvaljujući pohranjenoj kopiji prometa na lokalnim HDD-ovima (nx16+ TB) moguća je tzv. *post mortem* forenzička analiza perioda degradacije performansi ili ispada. NetScoutova rješenja nalaze široku primjenu kod srednje velikih i velikih mrežnih

okruženja, a osobito se često koriste u financijskom sektoru te u okruženjima pružatelja usluga i pružatelja usluga mobilne telefonije.

Često se nadzor i sigurnost mreže preklapaju te je ponekad teško odrediti što je što. Pokazuje se da sigurnost nije moguća bez adekvatnog nadzora mreže, a isto tako sigurnost mreže nije adekvatna ako se fokusira samo na jednu točku. U tom segmentu isto možemo nešto pokazati. Sigurnosno-nadzorno rješenje za poslovno mrežno okruženje tvrtke Arbor Networks počiva na mrežnoj bihevioralnoj analizi, dakle na nadzoru ukupne mreže i ukupnog prometa bez izmjena u topologiji i bez implementacije *in-line* sustava. Takav sustav omogućuje korisnicima da trenutno dobiju informacije o svim mrežnim anomalijama i incidentima te im pomaže pratiti provođenje korporativne sigurnosne politike te uskladenost mrežnog prometa i poslovanja s vanjskim regulacijskim zahtjevima (npr. SOX, PCI itd.).

Recro-Net je također prepoznat kao ponuđač novih inovativnih tehnologija. Tako je i s PaloAltom, vatrozidom nove generacije

koji nudi tri ključne prednosti: identifikaciju korisnika, identifikaciju aplikacija i identifikaciju svog sadržaja prometa koji prolazi kroz vatrozid, i sve to na 10G brzinama. Time je jedinstven u svijetu, a Recro-Net ima mogućnosti dizajnirati, implementirati i održavati takve sustave.

Cloud je za male poduzetnike

Kako gledate na cloud-računalstvo općenito i vidite li Recro-Net i u tim, cloud-uslugama?

Što je uopće *cloud*? Softver kao usluga, infrastruktura kao usluga - o nečemu takvom priča se već jako dugo u informatici. Ja sam već više od dvadeset godina u informatici i već tada se pričalo i razmišljalo o tome da se sve pretvori u uslugu. To ne znači da se stvari nisu promijenile, tržište se mijenja. Da li se vidimo u *cloud*u? Naravno. Čekamo i gledamo što s time rade naši partneri, prije svega Microsoft. Oni će sad lansirati svoju platformu i kod nas. No tu nije toliko presudno tko će i što će ponuditi kao *cloud*-uslugu, već koliko zapravo ima potencijalnih korisnika za takve usluge u Hrvatskoj, odnosno koliki broj korisnika to zahtijeva. Nama kao sistem-integratoru *cloud* svakako pogoduje jer to znači da ćemo tržištu moći ponuditi još veći broj servisa i nama će to svakako biti novi generator prihoda. Drugi

POGLED NA INFORMATIČKO TRŽIŠTE U HRVATSKOJ

Što je, prema vašem mišljenju, najveća prepreka stvaranju novih radnih mjesta u domaćoj informatičkoj industriji, kako riješiti problem (ne)konkurentnosti i, naravno, što treba učiniti država?

Teško mi je odgovoriti na ovo pitanje obzirom da nisam dugo u ovom okruženju. Ono što bih odmah istakao je da trenutni sustav školovanja mladih informatičara nije

dobro definiran. Ako izuzmemo kvalitetan kadar koji dolazi s visokih učilišta, tržištu fali kadrova koji su specijalizirani za određena područja (programiranje, specijalizacije u nekih segmentima), a koje bi trebala izbaciti srednja ili viša škola.

Takvi ljudi bi trebali odmah moći odgovoriti na radne zadatke, a uglavnom se događa da nespremni dolaze na prvo radno mjesto. U nekim

segmentima surađujemo s obrazovnim institucijama. Tako smo pripomogli znanjem i iskustvom da se stvori jedan predmet, konkretno ERP sustavi na FOI-ju. Mislim da je to dobar put i za druge kako bi se stvorila bolja i kvalitetnija baza. Prema onome što sam primijetio s financijske strane, razdijelio bih potrebne akcije na tri segmenta. Prvo: sniziti cijenu rada u Hrvatskoj - osloboditi hrvatski



Konkurentnost našeg čovjek/dana na međunarodnim tržištima vrlo je bitan element rasta broja zaposlenih kod nas

problem s time je u mentalitetu. U Hrvatskoj ljudi vole vlasništvo - počevši od zemlje, stana pa sve do softvera. Ljudi vole kad je aplikacija njihova i kad svoju infrastrukturu kontroliraju. Zato u Hrvatskoj nema puno softvera kao usluga, poslova niti *outsourcinga*. Cloud će biti zanimljiviji tvrtkama kojima je IT infrastruktura preskupa ili onima koje uopće nemaju sredstava za održavanje vlastite informatičke infrastrukture, kao što je to slučaj kod malih poduzetnika.

Malo vas ima u javnim tvrtkama i u državnim institucijama. Zašto? Što radite po tom pitanju?

Slažem se da smo u javnim tvrtkama i državnim institucijama prisutni puno manje nego što bismo to htjeli. No i na tom području već niz godina imamo nekoliko kvalitetnih referenci kao što su CARNet, Ministarstvo kulture, Ministarstvo zaštite okoliša, Grad Split itd. Kao što sam već rekao, tijekom 2010. godine smo reorganizirali našu prodaju tako da svaka vertikala ima svoju prodaju koja se bavi ključnim korisnicima. Tako imamo i osobe zadužene isključivo za javni sektor, što prije nismo imali. Ta segmentirana posvećenost po određenim vertikalama omogućit će nam da se još više uključimo u projekte u državnim i javnim institucijama. Već sada možemo reći da danas više radimo s javnom upravom nego prije samo godinu dana.

Novi koncepti i tehnologije umrežavanja

Izdvojite nam bar jedan poseban projekt na kojem ste radili u posljednje vrijeme.

Ponekad je teško definirati poseban projekt - da li je to projekt koji donosi najviše po pitanju prihoda, da li je to projekt koji donosi nešto novo na tržište, da li je to projekt gdje treba iskoristiti svu inventivnost koja se nalazi unutar Recro-Neta... Zato bih spomenuo stvari koje su malo drugačije, a bacaju širu sliku o onome čime se bavimo. Jedan od zanimljivijih projekata je bio Data Centar u okruženju pružatelja usluga. Prilikom dizajna primijenjen je novi koncept gdje su upotrijebljeni preklopnici nove generacije, tzv. *lossless data 10 G* preklopnici serije Nexus proizvođača Cisco Systems. Primjenom tog novog koncepta korisnik je dobio pouzdaniju, kvalitetniju i fleksibilniju ključnu infrastrukturu svakog podatkovnog centra - preklopničku infrastrukturu.

Implementacija PKI (*Public Key Infrastructure*) sustava za islamsku banku Al Hilal u Abu Dhabiju je također zanimljiv projekt, prvo za-

to što se nalazi van Hrvatske te što pokazuje naše snage u tom segmentu. (O ovome smo pisali u ljetnom dvobroju *Mreže*, op. ur.) Banka je uvela tehnologiju PKI kako bi pojačala identifikaciju korisnika, uvela digitalni potpis u poslovnoj komunikaciji, ponudila nove usluge korištenjem bežične tehnologije i dodatno zaštitila komunikaciju s podružnicom u Kazahstanu. U implementaciji je korišten programski paket francuske tvrtke OpenTrust.

U jedan potpuno nov segment tržišta ušli smo s projektom kojim smo na pedesetak lokacija jednog poznatog lanca ljekarni implementirali rješenje digitalnog oglašavanja temeljeno na Cisco DMS tehnologiji. U okviru projekta Cisco tehnologije smo integrirali s web-tehnologijama zahvaljujući znanju i inovativnosti naših stručnjaka. Projekt je još u tijeku te osim širenja na cijeli maloprodajni lanac u planu su i integracije s nekim drugim tehnologijama u cilju poboljšanja usluge i dodavanja novih vrijednosti. Izdvojio bih i zajednički projekt s Fakultetom elektrotehnike i računarstva - Biomonitoring okoliša i pacijenta primjenom bežičnih mreža osjetila. U okviru projekta Recro-Net će financirati doktorskog studenta u punom radnom vremenu iz prve generacije magistara struke diplomiranih na FER-u. Ciljna skupina korisnika rezultata projekta su oboljeli od kroničnih respiratornih bolesti. Taj višegodišnji istraživački projekt izvodit će se u Zavodu za elektroničke sustave i obradu informacija uz suradnju sa stručnjacima Referentnog centra Ministarstva zdravstva i socijalne skrbi za kliničku alergologiju.

Kakvi su planovi za širenje Recro-Neta - prvenstveno vani, u regiji i svijetu?

Mislim da je danas svima koji se ozbiljno bave informatikom jasno da mogu preživjeti samo ako svoje poslovanje regionaliziraju i internacionaliziraju. Dosta naših klijenata posluje regionalno, a neki i internacionalno, pa i traže sistem-integratora koji ih može →

privatni sektor od prevelikih troškova, poreza, administracije vezane uz poslovanje ili zapošljavanje novih kadrova... Danas je cjelokupna cijena čovjek/dana u Hrvatskoj ili na Zapadu - prema mojoj procjeni - u omjeru 0,83 na prema 1. S obzirom na lokalni standard, na poziciju, zrelost tržišta i ostalo, ta razlika je premala za prebacivanje dijela posla u Hrvatsku i privući značajnije strane investicije, isto tako slati

naše ljude da rade na stranim projektima ostaje preskupo. Konkurentnost našeg čovjek/dana na internacionalnim tržištima je vrlo bitan element rasta broja zaposlenih (ili nezaposlenih) kod nas. Zatim, drugo: pružiti bolje izvore financiranja privatnog sektora, naročito lokalnog razvoja rješenja koja bi se kasnije mogla plasirati na lokalnom i na međunarodnom tržištu. Danas ni banke, ni

tržište kapitala, ni država nisu prikladan, jeftin i pouzdan izvor financiranja za nas. Tvrtke sve mogu financirati vlastitim mogućnostima. Naš zajednički cilj trebao bi biti pružati potporu privatnom sektoru pri plasiranju naših rješenja na stranim tržištima. Naš zajednički cilj trebao bi biti povećati promet izvan granica i na taj način povećati broj kadrova zaposlenih u Hrvatskoj.



Nama kao sistem-integratoru cloud svakako pogoduje jer to znači da ćemo tržištu moći ponuditi još veći broj servisa i nama će to svakako biti novi generator prihoda

pratiti u poslovanju i dalje od lokalnog tržišta. To nije izbor, to je nužnost ako želimo ostati na tržištu. I svi proizvođači tehnologija s kojima mi radimo, fokusirani su na regiju.

Što se tiče regije, ono što mi moramo napraviti je osnaživanje naših već postojećih regionalnih ureda, prije svega u Srbiji i Bosni i Hercegovini, i širenje na nova tržišta u regiji kao što su Makedonija, Albanija i Kosovo, ali i na sjever, u Sloveniju, Austriju i dalje na Zapad. Naši regionalni uredi prvo moraju dosegnuti određenu veličinu, za početak kako bi postali profitabilni i postali prepoznatljivi, kako bi mogli raditi na većim projektima.

Momentalno se većina sistem-integratora širi prema istoku i jugu, a ja mislim da se to može napraviti i na sjeveru i zapadu. No, prioritet je da stabiliziramo i poboljšamo stvari tamo gdje već jesmo.

Kako ide uredu u Dubaiju?

Što se tiče Emirata, perspektive mogućih projekata i projekata koji su u početnoj fazi, vrlo sam zadovoljan. Što se tiče dosadašnjih rezultata, nisam u potpunosti zadovoljan, želio bih da smo tamo jači nego što jesmo. I tamo ćemo ići korak po korak. Prvo ćemo osnažiti ured u Dubaiju i još više proširiti naše poslovanje na Abu Dhabi, a onda ćemo

se pokušati proširiti na Oman, Katar i druge emirate.

Tamo je problem to što većina tvrtki traži od integratora da zaposli određeni broj lokalno prisutnih certificiranih inženjera i to je problem koji još nismo riješili u potpunosti pa tamo još uvijek šaljemo svoje ljude iz Hrvatske. No ni to nije lako, jer se naši ljudi ne vole seliti, posebno ne na veći broj godina. Primijetio sam da su inženjeri iz Srbije spremniji otići raditi u inozemstvo. Razlog za to nije samo u tome što su naši manje spremni na selidbu, nego je standard života u Hrvatskoj ipak bolji nego u većini drugih zemalja regije.

Što je po vašem mišljenju za najbitnije za uspjeh Recro-Neta na tržištu?

Tu bih definitivno naglasio ljude. Kao sistem-integratori mi prvenstveno nudimo ekspertizu naših stručnjaka. Mi ćemo i dalje ulagati u ljude, u njihovu edukaciju i certifikate, ukoliko - nuditi im put razvoja kroz tvrtku. Opremu danas može imati gotovo svatko,

PAR REČENICA O SEBI

Koja vaša osobina je najvažnija u poslu kojem se bavite?

Mislim da sam dosta uporan i dosta tvrdoglav i ne dam se baš lako obeshrabriti trenutnim poteškoćama. Teško mi je govoriti o sebi, ali mislim da sam jako puno toga prošao u dosadašnjem poslovnom okruženju tako da mi to iskustvo pomaže ubrzati poslovanje. Smatram da svaki voditelj firme treba prvenstveno biti prodajno orijentiran. Ja sam veći dio svog radnog iskustva proveo u prodaji i tu sam naučio da su korisnik, njegove potrebe i njegova očekivanja najbitnija stavka. Mi živimo zahvaljujući našim korisnicima.

Želim da me korisnici dožive kao njihovog povjerljivog savjetnika, da dijelimo iskustva i razvijamo partnerstvo s ciljem zajedničkog uspjeha. Njihov uspjeh je moj uspjeh i obratno. Za mene prodaja znači biti blizak korisniku, prepoznati kako mu pomoći i stvoriti rješenje koje njemu treba. Vjerujem da će se moje prodajne osobine pokazati korisnima u daljnjem razvoju firme. Usto, moj ured je uvijek otvoren svima i želim izravno komunicirati ne

samo s direktorima ili upravom, nego sa svim zaposlenicima. Njihovo mišljenje i ideje iz prve ruke izuzetno su mi bitne, oni mi najbolje mogu prenijeti što se dešava kod korisnika, na terenu.

Navedite jedan od najneobičnijih poslovnih savjeta koje ste dobili u ovom poslu.

Što se tiče Hrvatske, najčudniji savjet koji sam znao dobiti je bio - „nemoj ići na taj i taj natječaj, nemoj se prijaviti, pusti“. Smatram da se moramo boriti za svaki posao. Gledano globalno, rekao bih da će vas ljudi dosta brzo pokušati obeshrabriti, pokušati vas uvjeriti da se nešto ne može, da je preambiciozno, neki ljudi pokušavaju svoj manjak ambicije, samopouzdanja ili volje pretočiti na vas... Poslovni čovjek treba biti ambiciozan i voljan napredovati iako su prepreke za uspjeh brojne.

Tko vam je poslovni uzor i zašto?

Pa sad, neki poseban poslovni uzor nemam, a opet mogu reći da su mi svi globalni veliki ljudi u informatički na neki svoj način uzor, počevši od Billa Gatesa, Stevea Jobsa i Larryja Ellisona. Svi su oni odlični „salespersons“ i „visionaries“,

dvije izuzetne osobine za uspjeh na tržištu ICT-a. Mislim da tu ne treba ništa posebno izmišljati. Gledam na koji način drugi postižu uspjehe i nastojim ponešto od njihovih metoda naučiti i primijeniti u svom poslovanju, onoliko koliko se to može.

Što ste naučili iz pogrešaka koje su učinili vaši šefovi u tvrtkama u kojima ste prije radili?

U tvrtkama u kojima sam prije radio nekoliko mi se puta dogodilo da su ljudi koji su mi bili nadređeni nekako zanemarivali financije. Biti oprezan u financijama i održati pozitivnu bilancu važna je stvar. Također je bitno uvijek biti sklon promjenama i ne čekati da vas tržište natjera na promjene nego biti korak ispred. Kada je sve super i kada vam ide dobro trebate se pitati koji je moj idući korak, što moram sada izmijeniti za budućnost, za vrijeme kada će ovaj segment posla početi padati ili kada se konkurencija zaoštri. Na primjer kada sam bio u IBM-u ta je tvrtka proživljavala veliku transformaciju. Dotadašnji IBM nije bio spreman promijeniti svoj način rada niti pristup tržištima. Tek je dolaskom Loua Gerstnera

SAVJET STUDENTU, PREPORUKA DIREKTORU

Što bi bio glavni savjet studentima informatike koji upravo preuzimaju svoj prvi posao u struci?

Najvažniji savjet koji im mogu dati je da svoju karijeru ne gledaju kratkoročno, već da što prije postavite dugoročni cilj. Važno je da napravite neki svoj vlastiti osobni poslovni plan koji će se protezati pet i više godina. Uz to, da im kod biranja poslova novac ne bude najvažniji faktor. Novac i

uspjeh će doći ako radite ono što volite i u čemu ste najbolji.

Tri knjige koje bi svaki CIO, prema vašem mišljenju, trebao pročitati?

„CIO Best Practice“ Joea Stimpzela, „Straight to the Top - Becoming a World Class CIO“ Gregoryja Smitha i „CIO Survival Guide“ Karla D. Schuberta. Te knjige opisuju kako CIO mora i može postati ključna karika u strategiji

tvrtke, kako komunicira s CEO-om, kako da slijedi IT trendove te ih primjenjuje na poslovnoj strategiji tvrtke. Tijekom vremena CIO se razvija iz tehničkog vođe (od 70-tih do 90-tih) u ključnog igrača uprave i aktivnoga člana strategije tvrtke. Danas je svaka strategija poslovanja tvrtke ili pristupa tržištu podržana informacijskim tehnologijama.



U Hrvatskoj ljudi vole vlasništvo - počevši od zemlje, stana pa sve do softvera. Zato u Hrvatskoj nema puno softvera kao usluga, poslova niti outsourcinga

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. ©

došlo do važnih promjena. On je poslovanje tvrtke okrenuo prema softveru i uslugama. To je ono što sam naučio u IBM-u: tvrtka koja se nije u stanju mijenjati nestaje.

Kako ste se odlučili baš za Francusku? Zašto ste se vratili u Hrvatsku?

Za Francusku se nisam odlučio sam. Tamo su se preselili moji roditelji koji su me povelili sa sobom. Imao sam tek godinu dana. Moj otac je, koji je bio nuklearni fizičar, tada radio u Institutu Ruđer Bošković na jednom internacionalnom projektu koji ga je odveo u Francusku. Tamo sam se školovao i nakon fakulteta elektrotehnike (Supelec) radio sam u nekoliko softverskih kuća. Kroz te svoje bivše poslove upoznao sam i tvrtku Recro-Net. Njihova ponuda bila je razlog da se vratim u Hrvatsku. Imamo zajedničku viziju o razvoju poslovanja, istu etiku i iste vrijednosti u životu i to me privuklo da prihvatim njihovu ponudu. Još dok sam bio u Parizu, u tvrtkama u kojima sam prije radio bio sam zadužen za tržišta u razvoju - Bliski istok, Afriku, Rusiju i Jugoistočnu Europu.

