

Manžeři hovoří o svém byznysu



Jörg Klinger, country manager, InterSystems

Čím jste za poslední kvartál vygenerovali nejvyšší obrát a čím nejvyšší zisk?

Naším nejdůležitějším produktem je stále databáze Caché, která generuje nejvyšší obrát. Jedná se zhruba o 80% celkových příjmů, přičemž 40-65% je za licence, ostatní je údržba (maintenance).

Zhruba 2% generuje náš nový produkt Ensemble, zbytek do 100% připadá na ostatní služby. Abych odpověděl i na druhou část otázky, zmíněná technologie Ensemble je momentálně nejprofitabilnější.

Do čeho v poslední době vaše firma investovala?

Investičních oblastí je několik. Zkusím je vyjmenovat podle důležitosti za sebou. V první řadě samozřejmě největší prostředky plynou do nového vývoje databáze Caché a integrační platformy Ensemble. Následují personální investice a rovněž investice do supportu, přičemž marketing má rozpočet podobně veliký. V neposlední řadě vkládáme finanční prostředky do budování partnerské báze.

Jaký manažerský úkol osobně právě řešíte?

Nejdůležitějším manažerským úkolem dneška je samozřejmě redukce nákladů, abychom mohli zákazníkům nabídnout lepší ceny našich produktů. Když to řeknu zjednodušeně, se stávajícími lidmi chceme dosáhnout vyšší produktivity. Obecně je řízení lidí mojí podstatnou pracovní náplní. V této oblasti se musíte smířit například s tím, že nikdy nebudete mít dostatek lidí k tomu, abyste dokázali podchytit a zpracovat všechny tržní příležitosti. I proto je jeden z mých úkolů zvýšit počet obchodníků a úspěšně rozjet byznys v celé Evropě. ■



Petr Kušner, sales director EMEA, Orcave LLP

Čím jste za poslední kvartál vygenerovali nejvyšší obrát a čím nejvyšší zisk?

V našem případě bych si dovolil odpovědět na otázku drobně upravenou. Například „co významného z pohledu obchodu se za poslední kvartál událo?“ Jako nově vzniklá distribuční společnost

jsme se museli, především na českém trhu, „vypořádat“ se změnou obchodní politiky našeho současného produktového portfolia. Myslím tím na jedné straně vybudovat stabilní nepřímý distribuční kanál, na straně druhé postupně navést původní koncové klienty na tyto kanály, resp. certifikované partnery. Což, jak se ukazuje, je běh na delší trať, než by se původně mohlo zdát. Prioritou předchozího období byl víceméně přechod na nový distribuční systém bez jakéhokoliv negativního odrazu na dosavadní objem obchodu.

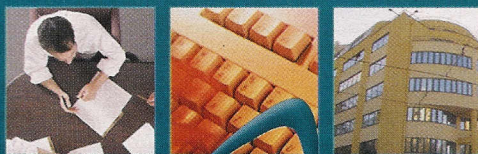
Do čeho v poslední době vaše firma investovala?

Tvorba distribučních kanálů a vše s tím spojené. Primárně bylo třeba zajistit patřičný obchodní i technický support. Většina by měla fungovat přes extranet, který je v současné době stále rozšiřován. Jeho tvorba je samozřejmě časově i finančně náročná, ale jak říkám, pro nás je to jeden z nejdůležitějších prostředků komunikace.

Jaký manažerský úkol osobně právě řešíte?

Během několika následujících měsíců se bude postupně rozšiřovat portfolio našich produktů. V jednání je rozšíření spolupráce s dalšími tuzemskými i zahraničními výrobci, kteří by i v další fázi měli obohatit naši produktovou nabídku. Důležitý manažerský úkol bude spočívat především v rozšiřování aktivit na dalších trzích, kde jsme doposud distribučně nepůsobili. ■

www.geac.cz



Pozvánka – veletrh INVEX 2004

Dovolujeme si Vás pozvat ve dnech 11. – 15. října 2004 do našeho stánku na veletrhu INVEX 2004. Stánek naleznete v pavilonu V, stánek č. 12, Bussines partners IBM.

Za Geac

Ing. Tomáš Matějovský
jedenatel společnosti

Ing. Pavel Jelínek
provozní ředitel

Ing. Jan Májek
obchodní ředitel

Geac, s. r. o.

Bělehradská 54, 120 00 Praha 2, Česká republika
tel.: +420 251 021 221, czmail@geac.com, www.geac.cz

IBM e.server



system21
aurora

Geac
Performance at Every Level