

Z Michałem Kurachem, dyrektorem Działu Handlowego, wiceprezesem EIP, rozmawiamy o najważniejszych trendach na rynku IT i zmieniającej się – w odpowiedzi na nie – ofercie firmy, a także planach rozwoju, m.in. w zakresie rozwiązań dla Data Center i usług specjalistycznych.

*Jakie są – Państwa zdaniem – najważniejsze obecnie trendy na rynku?*

Wskazałbym trzy kierunki, które w najbliższej przyszłości wpłyną na rynek IT.

Po pierwsze technologie informatyczne stają się z każdym rokiem coraz bardziej inteligentne i przyjazne dla odbiorcy. W systemach IT na popularności zyskuje architektura konwergentna, która pozwala na upraszczanie infrastruktury teleinformatycznej. Rozwiązania zunifikowane stają się sposobem na szybsze wdrożenia rozwiązań IT i większą elastyczność przedsiębiorstwa, co przekłada się na efektywność biznesową.

Drugi kierunek to rozwój trendu pracy mobilnej. Wiąże się to z rozproszoną organizacją pracy w różnych lokalizacjach. Z realizacji naszych projektów wynika, że zapewnienie jakości i jak najlepszej komunikacji są coraz bardziej istotne, zwłaszcza u klientów korporacyjnych.

Ostatni, ale równie ważny aspekt to wykorzystanie Internetu Rzeczy. Nie ma wątpliwości, że IT będzie niedługo obecne w każdej dziedzinie życia. Nowe możliwości integracji różnych przedmiotów z siecią, wielostronne standardy bezpieczeństwa stwarzają kolejne powody, dla których rola doświadczonych inżynierów będzie miała kluczowe znaczenie. Wdrażamy narzędzia, które coraz dokładniej monitorują stan sieci, aby przewidywać ewentualne niebezpieczeństwa. Rozmawiamy z dyrektorami IT o tym, jak ochraniać prywatność i zapewnić bezpieczeństwo w całej sekwencji zagrożeń.

Najważniejszym zadaniem specjalistów EIP jest bowiem odpowiedź na potrzeby biznesu.

Dzięki dokładnemu zrozumieniu procesów zachodzących w organizacjach naszych klientów, potrafimy przełożyć ich potrzeby biznesowe na rozwiązania informatyczne. W ten sposób pomagamy budować wartość przedsiębiorstwa i podnosić jego konkurencyjność.

*Duży udział w Państwa sprzedaży mają rozwiązania sieciowe i do przechowywania danych*

Globalny trend wzrostu zapotrzebowania na systemy pamięci masowych widoczny jest od 3 lat. Wysyłamy coraz więcej e-maili, korzystamy z portali społecznościowych, przechowujemy zdjęcia, słuchamy muzyki online i korzystamy z wielu innych rozwiązań chmurowych.

Analizy Gartnera podają, że – w zależności od organizacji – odnotowuje się rocznie od 30 do 60 procent wzrostu ilości przechowywanych danych. Firmy generują ich coraz więcej, ponieważ zaawansowane możliwości analizy Big Data wspierają procesy decyzyjne.

Tym samym firmy zaopatrują centra danych w dodatkowe pamięci masowe. Rozwiązania sieciowe są częściowo wynikiem tego trendu, ponieważ – wraz z rozbudową storage – wzrasta

ilość urządzeń sieciowych. Duża sprzedaż rozwiązań sieciowych jest również wynikiem rozwoju naszych klientów. Fuzje, przejęcia i budowa nowych oddziałów niosą potrzebę wdrożenia skutecznych rozwiązań, które połączą ze sobą oddziały firmy.

*Jakie są główne sektory, w których Państwo działają? Patrząc po wynikach ankiety, są to przede wszystkim firmy handlowe i usługowe*

EIP skupia działania na sektorze Enterprise. Rozwijamy się właśnie ze względu na szeroką specyfikę sektora handlowo-usługowego. Kierunek naszych specjalizacji znajduje potwierdzenie w realizowanych i zakontraktowanych projektach.

Chcemy identyfikować potrzeby klientów, ale też staramy się komunikować zagrożenia, na jakie powinni być przygotowani w IT, budując firmową infrastrukturę.”

*Mieli Państwo w roku 2014 prawie 40-proc. wzrost przychodów. Skąd tak dobry wynik?*

Ten sukces zawdzięczamy przede wszystkim konsekwentnej realizacji strategii nastawionej na rozwój działu handlowego. Nie osiągnęlibyśmy też tak wiele, gdyby nie długofalowa współpraca z klientami. Jesteśmy przekonani, że klienci i współpracownicy to dla nas partnerzy, z którymi chcemy dalej się rozwijać. Kluczowym aspektem jest również zacieśnienie relacji z vendorami. Coraz bardziej zaawansowane projekty są dla nas powodem do wspólnej satysfakcji z osiągniętych sukcesów.

*Jak wyglądał ubiegły rok w Państwa firmie? Jakie największe sukcesy odniosła EIP?*

Rok 2014 był dla nas czasem wyjątkowej pracy.

Rozwinęliśmy kompetencje w obszarze usług.

Dużym wydarzeniem inwestycyjnym było przejęcie spółki Netserve, która specjalizuje się w rewitalizacji serwerowni.

Oferta EIP weszła tym samym na poziom realizacji usług specjalistycznych – w zakresie budowy i wyposażenia centrów danych – na miarę potrzeb naszych klientów. Dysponujemy Działem Data Center, w ramach którego stworzyliśmy zespoły: inżynierów, architektów i realizatorów, a także specjalistów w zakresie odnawialnych źródeł energii, którzy optymalizują zielone centra danych.

Natomiast sukcesem na skalę międzynarodową było wyróżnienie przez firmę Microsoft, która mianowała EIP Partnerem Roku 2014 i włączyła nas do grona President’s Club for Dynamics, skupiającego zaledwie 5% partnerów z całego świata. Dział Dynamics NAV – prowadzony przez Roberta Rus – to już w tej chwili zespół ekspertów, który może się pochwalić wyjątkowymi kwalifikacjami w zakresie wdrożeń systemu ERP Dynamics NAV.

*Jakie są Państwa plany na najbliższe 12 miesięcy?*

Zachowujemy zaplanowaną dynamikę zmian i rozwijamy specjalizacje. Naszym potencjałem

jest zespół osób, które pracują w EIP i chcemy rozwijać ich kompetencje. Wzmacniamy też współpracę działu handlowego z działem technicznym. U uruchomiliśmy usługi wsparcia technicznego EIP Service Desk. To kolejny krok w kierunku zaspakajania potrzeb klientów, szczególnie w zakresie: optymalizacji baz danych, serwisu gwarancyjnego i pogwarancyjnego z gwarantowanym czasem reakcji i naprawy, migracji danych i optymalizacji systemów centralnego backupu. Chcemy w ten sposób zapewnić tendencję wzrostową w firmie oraz jak najlepsze wyniki finansowe.

Wywiad ukazał się w Raporcie ITwiz Best100 2015