



ROBERT TRNOVEC,
S&T Slovenija



DELATI JE TREBA V REALNEM ČASU

Družba S&T Slovenija, ki velja za eno najstarejših IT podjetij v Sloveniji, letos praznuje 20 let delovanja. S predsednikom uprave družbe Robertom Trnovcem smo se pogovarjali o poslovanju nekoč in danes. Sogovornik ugotavlja, da se bo prihodnje poslovanje podjetij še tesneje povezovalo z informatiko, saj se gospodarskim subjektom obetajo številne prilagoditve poslovnih modelov v smeri sodelovanja z zunanjimi ponudniki in izkoriščanja rešitev računalništva v oblaku.

KAPITAL: S&T Slovenija letos praznuje 20. obletnico delovanja. Na katere pretekle dosežke družbe ste še posebej ponosni?

R. Trnovec: "Začetki družbe S&T Slovenija segajo v leto 1991, do korenin podjetja Hermes. Odskočno desko v svet poslovno-informacijskih rešitev je takrat predstavljala pridobitev statusa distributerja in partnerja za t.i. enterprise področje mednarodne korporacije Hewlett-Packard. V letih, ko se je Slovenija šele oblikovala kot samostojna država, je na domačem računalniškem trgu vladala obsedenost s sestavljanjem PC računalnikov, t.i. PC klonov, Hermes pa je s svojo ponudbo oblikoval za zahtevne stranke. To identiteto smo ohranili do današnjih dni. Postali smo sistemska hiša za najzahtevnejše stranke in projekte. V naslednjih letih je podjetje veliko delalo na pridobivanju pomembnih znanj in partnerstev, ustanovili smo posebno SAP skupino in izobraževali prve svetovalce s področja poslovne programske opreme SAP. Sledile so implementacije zahtevnih projektov, izvedli smo prehod iz strogo tehnoloških rešitev v poslovne rešitve. Danes je takšno delovanje informatike samoumevno, pred 15 leti pa je to predstavljalo velik podvig. Razumeli smo, da nam znanje in kakovostno delo odpirata številna vrata tudi v tujini. Ustanovili smo podjetja v Makedoniji, na Hrvaškem in v Srbiji, kar je družbi dalo širino, finančno smo se precej okrepili. Družba S&T je leta 1999 kupila Hermes Plus, še razširjen finančni portfelj ter kopica tehnoloških in poslovnih znanj pa so družbi omogočili nastop

na 20 tujih trgih. Vsa leta smo krepili poslovanje, v letu 2005 smo na slovenskem trgu opravili kar pet nakupov. Pod naše okrilje so prišla podjetja Maček, Icos, Atlantis, Intertrade ter Aster. Leta 2007 je sledila konsolidacija pridruženih podjetij in oblikovanje S&T Slovenija, kot ga poznamo danes. Res smo prehodili veliko pot, še posebej z vidika IT-podjetja."

KAPITAL: Lansko leto ste poslovali odlično in ustvarili 42 milijonov evrov prihodkov iz poslovanja. Kako komentirate te rezultate?

R. Trnovec: "Drži, lani smo ustvarili največji dobiček doslej. Na preteklo poslovno leto smo zelo ponosni, saj zaradi težavnih tržnih razmer doseganje poslovnih uspehov ni enostavno in samoumevno. Zastavljene cilje smo dosegli in preseгли, to pa nam je uspelo z osredotočanjem na stranke in pozornim spremljanjem poslovnih priložnosti. V kriznih letih je družbi uspelo obdržati večino strank, čeprav se je konkurenca na področju IT močno povečala, predvsem na račun 'razprodaj storitev' nekaterih podjetij. Naša vsebinska usmeritev je bila pravilna. Razširili smo sposobnosti na področjih svetovanja in zunanega izvajanja, kar se je pokazalo kot ključno. Seveda pa se v vsakem trenutku zavedamo, da posel predstavlja ljudi. Aktivno si prizadevamo za povečevanje produktivnosti zaposlenih, z motivacijo in finančnimi stimulacijami smo dosegli, da ljudi naredijo več."

KAPITAL: S&T Slovenija je bil februarja razglašen za najuspešnejše podjetje

v Skupini S&T. Kje se skriva ključ do uspeha?

R. Trnovec: "Nekaj je k temu prispevala že naša zgodovina, ne nazadnje je S&T Slovenija najstarejše podjetje v Skupini S&T. Slovensko tržišče IT je zrelo in posledično zahtevno, zato nas je že pred leti prisililo k optimalnemu poslovanju in iskanju rešitev za stranke, ki le-tim prinašajo dodano vrednost. Že dolgo ne živimo od prepodaje rešitev, temveč gradimo na naložbah, ki prinašajo vrednost. Tudi druge države in predstavništva v Skupini S&T se hitro razvijajo, predvsem na račun velikih trgov in dobrih gospodarskih razmer. Ne zatiskamo si oči, temveč smo realni. Poljska in Češka nas bosta prej ali slej prehiteli."

KAPITAL: V katerih panogah gospodarstva ste najbolj prisotni?

R. Trnovec: "Največji delež prihodkov podjetja ustvarimo z razvojem in implementacijo poslovnih rešitev na področjih bančništva, javne uprave ter proizvodnih podjetij. Največ znanja imamo prav na področju bančništva, kjer premoremo kakovostne rešitve, ki so plod lastnega razvoja, imamo torej lastno intelektualno lastnino. Tudi na področju javne uprave smo prisotni že 20 let, v različnih sektorjih. Proizvodna podjetja z nami prav tako sodelujejo že od samih začetkov, saj imamo ogromno izkušenj z namestitvami zahtevnih ERP sistemov, kjer prednjačijo predvsem rešitve proizvajalcev SAP in Infor. Prav znanje in praktične izkušnje z najzahtevnejših projektov so naša najboljša referenca in hkrati konkurenčna prednost."

KAPITAL: Tudi trge Vzhodne Evrope je močno prizadela gospodarska kriza. Kako ocenjujete trenutno stanje v regiji Srednje in Vzhodne Evrope, kakšni so vaši obeti za prihodnost?

R. Trnovec: "V Sloveniji gospodarsko krizo označujemo z obliko črke U, medtem ko so ostale države v regiji upad gospodarske aktivnosti doživele v obliki črke V. Večina držav se je že soočila z drastičnimi padci, a so se tudi hitro pobrale, že v letu 2009. Danes Slovaška in Poljska beležita 5-odstotno letno rast gospodarske aktivnosti, sledi jima tudi Češka. Regija torej posluje zelo dobro, z vidika poslovanja naših podružnic nas skrbi le stanje v Romuniji. Še bolj zaskrbljujoče pa je domače gospodarsko okolje. Pred krizo je bila Slovenija vzor z vidika razvitosti in razvoja, sedaj pa smo tik pred tem, da pristanemo na repu."

KAPITAL: Katere IT-storitve so najbolj občutile posledice krize?

R. Trnovec: "Žal so upadle predvsem storitve z največjo dodano vrednostjo, torej implementacija rešitev poslovne analitike, poslovnega odločanja, naložbe v sisteme za upravljanje odnosov s strankami. Podjetja so namreč vse zahtevnejše projekte, z izjemo tistih z jasnimi varčevalnimi ukrepi, zamrznila in preložila za nedoločen čas. Ker so se osredotočila le na vzdrževanje IT-sistemov, trpi del informatike, ki bi jim pomagal pri poslovanju. Ima pa kriza tudi kakšno pozitivno plat – podjetja so se v času krize preštela, izdelala strukture stroškov, sledi optimizacija poslovanja. Za področje IT to pomeni, da bo racionalnih odločitev za zunanje izvajanje vse več, saj bodo interni IT-oddelki ohranili le rešitve z visoko dodano vrednostjo, zagotavljanje IT-infrastrukture pa predali zunanjim ponudnikom, ker je to pač najbolj ekonomično in učinkovito."

KAPITAL: Borba za vrhunske ljudi je prav v IT industriji še posebej

močna. Kakšen sistem upravljanja delovne uspešnosti razvijate vi?

R. Trnovec: "S&T verjame v ciljno vodenje. Oblikovana imamo popolnoma jasna pričakovanja do vsakega zaposlenega posebej in obratno, vemo, kaj zaposleni pričakujejo od podjetja. Zato na kadrovske področje merimo kar največ kazalnikov, kot so učinkovitost ljudi, kompetence, vedenje ... Veliko vlagamo v razvoj zaposlenih, vlagamo v znanje posameznikov, skupin, načrtujemo njihove karijerne poti ... Pri tem je treba biti objektiven, odkrit in razvijati prave potencialne. Potem je tu še motivacija. V S&T stavimo na osebni razvoj kot ultimativno motivacijo. Ljudje morajo dobro zaslužiti, ob tem pa ugotoviti, kaj jih motivira. Vsakemu zaposlenemu želimo poiskati ustrezno mesto ter ga nadalje razvijati."

KAPITAL: Katere rešitve bi po vašem prepričanju morale biti glavno orodje vsakega menedžmenta?

R. Trnovec: "Sam uporabljam vrsto rešitev. Glavni orodji sta seveda poslovno poročanje in poslovna analitika – brez pravih podatkov je težko upravljati poslovanje. Ne gre le za transakcijske podatke, temveč morajo biti poslovni podatki ustrezno obdelani. Poznamo več kazalnikov uspešnosti – tako finančnih kot nefinančnih. Ti morajo biti usklajeni s cilji, saj se šele takrat pokaže prava učinkovitost poslovanja. Menedžerji včasih pozabijo, da je finančni rezultat podatek iz preteklosti, delati je treba v realnem času. Posvetiti se je treba iskanju novih priložnosti, zato med poslovnimi orodji vse večjo veljavo dobivajo orodja za upravljanje odnosov s strankami."

KAPITAL: Eden najhitreje rastočih segmentov svetovanja je prav gotovo svetovanje na področju IT. Kako na področje svetovanja gleda S&T, kje podjetja potrebujejo največ pomoči?

R. Trnovec: "Danes s svetovanjem pod-

jetjem pomagamo na različnih področjih. Poleg svetovanja na tehnološkem področju, kjer iščemo rešitve okoli optimalnih arhitektur ter rešujemo integracijske probleme, se vse bolj uveljavlja svetovanje na poslovnem področju. Trendi na področju svetovanja se od pomoči pri implementacijah rešitev selijo k preoblikovanju poslovnih procesov. Na tem področju imamo ogromno znanj in prakse, zato znamo podjetjem kakovostno svetovati, kaj je zanje najboljše. V prid nam govorita tudi pospešena informatizacija ter digitalizacija poslovanja. Včasih so podjetja iskala pomoč pri klasičnih svetovalcih, danes pa potrebujejo IT-svetovalce tudi na poslovnem področju, saj so vsi sodobni poslovni procesi podprti z IT, posledično pa so IT-rešitve pogoj za pravo kateregakoli procesa."

KAPITAL: Katera IT rešitve so po vašem mnenju ključnega pomena za dolgoročno uspešnost podjetja?

R. Trnovec: "IT-rešitev ne bi postavil na prvo mesto, prva mora vedno biti strategija. V podjetjih se mora izoblikovati jasno zavedanje, kaj s področja IT je treba imeti v hiši. Te rešitve morajo nato biti na ustreznem nivoju. Nepogrešljiva vloga interne informatike je v tem, da razume poslovne procese v podjetju in jih zna prevesti na ustrezne rešitve, bodisi narediti samostojno ali poiskati na trgu. Vloga informatikov je pomembna tudi pri iskanju najboljše ponudbe na trgu, vendar pa bi za res dobre odločitve potrebovali še več poslovnih znanj."

KAPITAL: Kaj čaka podjetje S&T Slovenija v prihodnosti? Nam lahko zaupate kakšne zanimive načrte?

R. Trnovec: "Delali bomo vse, kar delamo danes, le da bomo delali še bolje. Prepričani smo, da nam bo uspelo. Danes je S&T Slovenija vodilni sistemski integrator, čez 5 let pa bomo tudi vodilni ponudnik storitev zunanjega izvajanja in svetovanja." ■