

Игорь Федченко: диверсификация дает новые точки опоры для бизнеса

Системная интеграция — довольно сложный вид бизнеса, особенно в украинских реалиях. Добившись успеха однажды, почивать на лаврах здесь точно не получится. Один из вариантов дальнейшего развития — диверсификация бизнеса. Генеральный директор SI BIS Игорь Федченко рассказал о том, почему его компания выбрала именно этот путь и какие факторы увеличивают шансы на успех интегратора.

Диверсификация — довольно широкое понятие. Что оно обозначает в случае компании SI BIS и почему был начат подобный процесс?

— В данном случае мы говорим о выходе на относительно новые для нас сегменты украинского рынка — в те ниши, где мы раньше не вели слишком активной деятельности. Это, в первую очередь, бизнес-приложения — их разработка и адаптация под нужды заказчика, работа с облачными сервисами, ИТ-консалтинг и ряд других направлений. Задачи, которые сегодня ставят заказчики, требуют от интегратора значительной гибкости. Предложение должно быть сбалансированным по цене и качеству — это значит, что надо иметь возможность оперативно решать широкий круг вопросов. Настоящая системная интеграция предполагает комплексный подход, который всегда использовала в своей работе компания SI BIS. Но рынок меняется, возникают новые задачи, а значит, для того чтобы сохранять лидирующие позиции, надо развивать новые компетенции, осваивать востребованные направления и т.д. Успешная компания должна действовать слегка на опережение — работать там, где начнется бурное развитие в самом ближайшем будущем. И выбор правильного направления — это очень тонкий момент.

Какие направления SI BIS выделил для себя с точки зрения развития?

— Мы видим огромный потенциал в развитии направлений, связанных с программным обеспечением (в т.ч. программно-управляемые хранилища; сети; разработка дополнительных модулей для существующих решений; бизнес-приложения и т.д.).

Динамика развития мира, скорость перемен, огромное количество появляющейся информации, требует, как минимум, мобильности, оперативности и надежности в обработке, хранении, реагировании и использовании данными. Например, мы добавили в портфель такие решения как BPM (автоматизация бизнес-процессов), бизнес-аналитика, электронный документооборот и др., чтобы предоставлять возможность компаниям эффективнее вести бизнес и повышать ценность компании в условиях цифровой трансформации.

Есть перспективы в развитии услуг аутсорсинга (инфраструктуры, рабочих мест, печати и пр.). Такой сервис позволяет компаниям сосредотачиваться непосредственно на основном бизнесе и снимает ряд насущных вопросов: «где взять и как удержать ИТ-персонал?», «какие компетенции возвращать и как долго они прослужат компании?» и пр.

И, безусловно, особое внимание мы уделяем облачным сервисам. Это тенденция, которая давно уже показывает положительный результат на Западе и начинает набирать обороты у нас. Мы выбрали для себя особую роль облачного брокера, выступая надежным партнером в подборе такого сервиса, который действительно нужен бизнесу, отвечает его зрелости и задачам, правильно оценивая нужна ли облачная инфраструктура компании или же лучше использовать традиционную.

И каков результат?

— Главный результат — это соответствие ожиданиям. У нас есть разработанный план развития, и мы его соблюдаем. Прогнозируемость бизнеса — очень важный аспект, который говорит о том, что мы не ошиблись в расчетах. Происходит развитие компании и наращивание ее деятельности, увеличивается количество задач, проектов, заказчиков. В общем, эффект положительный.

Как вам удается справляться с нарастанием задач? Откуда берете ресурсы?

— В нашем случае основной капитал и ценность компании — это ее сотрудники — высококвалифицированные специалисты. Поэтому расширение бизнеса неразрывно связано с увеличением штата, который за последний год вырос у нас почти на 20%. Единственный нюанс состоит в том, что хороших специалистов всегда было сложно найти, тем более после волны оттока профессионалов за рубеж, на это требуется время и усилия.

Конкуренция на украинском рынке системной интеграции довольно высока, причем в любой сфере. В чем преимущество SI BIS с точки зрения заказчика, особенно в относительно новых для вас сегментах?



Игорь ФЕДЧЕНКО,
Генеральный директор компании SI BIS

— Наши главные преимущества — это высокий класс специалистов и многолетний опыт успешных проектов. Конкуренция на рынке действительно присутствует, системных интеграторов сейчас много, но и заказчик стал более искушенным и осмотрительным. Любой заказчик ценит качество проекта, соблюдение сроков исполнения, компетентную техническую поддержку. Но обеспечить все это сразу в действительности могут очень немногие интеграторы на нашем рынке в силу того, что требуется большой ресурс, специалисты с разными компетенциями, уровнями подготовки.

Именно диверсификация бизнеса, курс на которую взят в последнее время, позволяет нам предлагать больше комплексных решений, что также ценится заказчиками.

Каковы планы компании SI BIS на ближайшее будущее?

— Активно развивать бизнес — как новые, так и наши традиционные направления. При этом мы обоснованно рассчитываем на рост всех ключевых показателей. Украинский рынок системной интеграции начал постепенно оживать, расти, и команда SI BIS полностью готова к этому росту. Важный момент заключается в том, что нам удалось достаточно успешно пройти острую фазу макроэкономического кризиса, сохранив основной костяк специалистов и свою позицию на рынке. В результате у нас сейчас есть опыт, репутация и лучшая команда, а диверсификация бизнеса дает дополнительные точки опоры, позволяющие чувствовать себя более уверенно в случае возможных потрясений.



Беседовал
Игорь КИРИЛЛОВ, СИБ