



Олег Башинский:

Наш «секрет» успеха — сильная и компетентная команда



Олег БАШИНСКИЙ,
коммерческий директор
ООО «ИНТРАСИСТЕМС»

«ИНТРАСИСТЕМС» вышла на рынок системной интеграции всего три года назад и за короткое время превратилась в очень крепкого игрока.

О составляющих успеха, проектах и планах на будущее мы поговорили с коммерческим директором компании.

— Вашей компании три года, но по уровню компетенций она не уступает старожилам рынка системной интеграции. Как вам удалось достичь таких результатов? Очевидно, компанию создали люди с опытом?

— Да, бесспорно, на сегодня «ИНТРАСИСТЕМС» — это команда очень талантливых специалистов, имеющих опыт работы в сфере системной интеграции от 10 лет и более. Это коллектив единомышленников, который сформировался, воплотив в себя лучшие практики из предыдущего опыта высокопрофессиональной реализации инновационных ИТ-проектов различной сложности.

«ИНТРАСИСТЕМС» заявила о себе на рынке высоких технологий в сфере ИТ в 2016 году. Нельзя не отметить, что время создания компании — это также и один из тяжелых периодов в истории нашей страны. И мы прекрасно понимали, что перед нами стоит выбор: сохранить свое имя и стать лидером на рынке или исчезнуть. В жизни нашего государства, как и в бизнесе, присутствует много разговоров и критики, но мало кто берет на себя ответственность за настоящие дела. Мы же это сделали! Благодаря анализу прошлых достижений, отбросив всю бюрократию, поставив правильные цели, наладив эффективную командную работу, мы добились прекрасного результата и смело можем сказать, что готовы обеспечить бизнес своих заказчиков надежным, эффективным и современным фундаментом ИТ-инфраструктуры.

— Что было самым сложным на старте?

— Самое сложное для молодой компании на этапе становления — это получить первого заказчика. Так как большинство клиентов в первую очередь обращают внимание не на опыт подрядчика, а на срок его работы на рынке. К счастью не все такие, и нашим первым клиентом стал «Альфа-Банк Украина», который доверил нам модернизацию инженерной инфраструктуры ЦОД на базе оборудования APC by Schneider Electric.

— И как потом развивались события? Проектов становилось больше или вы концентрируетесь на нескольких якорных клиентах?

— Проектов становилось больше! Это как при строительстве дома: как только ты заложил фундамент, то дальнейшее строительство здания становится проще. Наши первые проекты стали для нас прочным фундаментом, и это позволило раскрыть крылья, убедиться в правильности выбранной стратегии. Мы стремимся уйти от ориентации на «якорных» заказчиков. Наша цель — не конкретные клиенты, а сегменты рынка. Мы стремимся глубже понимать проблематику отрасли, получать соответствующие компетенции и идти с их применением уже к нескольким заказчикам, расширяя, таким образом, свое присутствие. Сегодня основные наши усилия направлены на телекоммуникационный и финансовый секторы.

— Какие достижения за последние три года Вы бы хотели отметить особенно?

— Во-первых — создание команды единомышленников, определение четкой стратегии развития компании, формирование полного портфеля решений, которым должен обладать системный интегратор. Среди них основными для нас являются инфраструктурные системы, информационная безопасность и консалтинг.

По всем основным направлениям в компании сформированы отдельные специально подготовленные команды экспертов с узкими ключевыми специализациями. Их багаж знаний и экспертиза позволяют создавать самые комплексные и сложные проекты на рынке. Среди множества примеров я бы выделил построение системы на платформе MobileIron для управления корпоративными приложениями, мобильными устройствами и персональными компьютерами, реализованное в компании «Укртелеком». Это внедрение сам вендор признал самым масштабным в Восточной Европе.

— В каких направлениях компания наиболее сильна? И какие сферы являются для вас перспективными?

— Мы сильны в сфере информационной безопасности, и особенно в направлении IDM. «ИНТРАСИСТЕМС» сотрудничает со всеми ключевыми производителями отрасли, обладает развитыми компетенциями и прекрасно подготовленной командой экспертов даже по узким направлениям.

Нам удалось в кратчайшие сроки реализовать ряд крупных проектов для телеком-сектора, банков, государственных структур и т.д.

В сфере консалтинга «ИНТРАСИСТЕМС» — один из ключевых партнеров SAS Institute, мирового лидера на рынке разработки и продажи решений и услуг Business Intelligence. Наша компания пополнила свои ряды новыми экспертами в этом направлении и готова уверенно предлагать полный спектр решений и услуг бизнес-аналитики.

— С какими заказчиками вам приходится работать чаще всего?

— Основные наши заказчики сегодня — это операторы связи, финансовые организации и ритейл. Госсектор — в последнюю очередь.

— Почему? Сейчас проекты для госкомпаний — это тренд

— Наше видение решения задач не всегда совпадает. Мы инновационная компания, нацеленная на создание эффективных систем. А в госсекторе, вместо того чтобы направить усилия на качественные изменения, зачастую (хотя и не всегда) предпочитают по старинке банальную закупку «железа».

— Разрабатывает ли «ИНТРАСИСТЕМС» собственные продукты, например, ПО? Если нет, то имеются ли такие планы?

— В «ИНТРАСИСТЕМС» есть штат собственных разработчиков, который позволяет нам реализовывать комплексные решения под конкретные потребности заказчиков. Одним из таких примеров можно назвать проект по реализации Интернет-портала страховой компании «ИНГО Украина» на базе решений Oracle. В планах — создание собственного программного продукта. Какого? Пока секрет.

— У вашей компании, очевидно, амбициозные планы на ближайшие годы? Поделитесь вашим видением будущего?

— «ИНТРАСИСТЕМС» планирует войти в пятерку системных интеграторов Украины и расширить свое региональное присутствие в стране и в дальнейшем выйти на европейский рынок.



Беседовал
Игорь КИРИЛЛОВ, СИБ