

Профессионализм и ответственность как основа бизнеса

Компании «Днепр-Техноцентр» 25 лет!

Компания «Днепр-Техноцентр» появилась в самом начале 90-х. Пережив жестокие штормы экономических кризисов, она продолжает оставаться одним из крупнейших интеграторов Украины. В чем секрет успеха и стабильности? Об этом нам рассказал директор и один из основателей компании — Владислав Слободяник.

— «Днепр-Техноцентр» работает на украинском рынке уже четверть века. Как изменился бизнес компании за это время? С чего вы начинали и на чем делаете акцент сейчас?

— Сразу уточню, что формально компании уже 26 лет. Четверть века назад — 17 сентября 1993 года — появилось ТОВ «Дніпро-Техноцентр», которое, в свою очередь, образовалось в мае 1992-го путем реорганизации полного общества «Техноцентр «Мега». А началось все с того, что друзья-студенты физтеха на волне стремительно открывающихся возможностей нежданно нагрянувшего капитализма решили попробовать свои силы в бизнесе. Нашим первым проектом было написание ПО для автоматизации работы отделов одного из небольших заводов в Днепропетровске. Впоследствии там же был осуществлен проект построения локальной сети с поставкой соответствующей техники. В тот же период в Киеве открылось локальное представительство IBM, и мы, получив партнерский статус от мирового производителя, поставили заказчику еще и сервер, а также около 15 ПК. В результате денег, по тем временам, заработали немало, но мы вложили их в дальнейшее развитие бизнеса — арендовали и оборудовали офис, организовали несколько тематических семинаров, расширили штат. С этого момента началось активное развитие компании — ее превращение из «стартапа» в крупного системного интегратора.

Тогда, конечно, бизнес имел свои более чем специфические черты. Например, в ряде случаев расчет производился по бартеру. Поскольку исторически наши основные заказчики функционируют в промышленном сегменте, то за работы и поставки оборудования с нами нередко рассчитывались металлопрокатом, ферросплавами, лимитами на электроэнергию, даже газом. И что характерно, в той обстановке получить расчет ликвидными активами было гораздо выгоднее, чем деньгами (например, если вспомнить, какова была инфляция в 90-х).

Но уже тогда, на первом этапе нашего существования как компании, четко обозначились наши сильные стороны — мы ставили перед собой амбициозные цели и, как правило, их достигали. Всегда и по всем направлениям

работали с высококачественным оборудованием ведущих мировых поставщиков, требующим уникальной квалификации. Собственно, с тех пор в нашем подходе ничего не изменилось.

— Вы начинали бизнес в очень сложное время и, тем не менее, сейчас находитесь в числе лидеров украинского рынка системной интеграции, успешно миновав все экономические кризисы. Как вам это удалось?

— Простого ответа на этот вопрос, наверное, не существует. Каждый новый кризис был непохож на предыдущий, и для преодоления трудностей требовались свои подходы. Например, экономический хаос 90-х сопровождался достаточно большой свободой рынка и относительно невысокой конкуренцией. В этот период мы чувствовали себя вполне комфортно, в т.ч. и благодаря бартерным операциям. Но к 2000-му году промышленность в основном была приватизирована, и новые хозяева начали устанавливать более жесткие правила игры, усиливалась конкуренция и в нашем сегменте рынка. В той ситуации помогло то, что мы уже успели сделать себе имя на рынке — нас знали как интегратора комплексных проектов.

Период 2000–2008 можно считать временем «стабилизации и развития», «Днепр-Техноцентр» начал его с радикальных кадровых ротаций. В эти годы мы построили много сетей, СКС, устанавливали серверы и СХД корпоративного класса, внедряли SAN. С десятком открытых крупных проектов мы вошли в август 2008 года, когда, собственно, разразился экономический кризис. И это была катастрофа...

Еще в августе мы надеялись на лучшее, а уже в октябре многие проекты «подвисли», к тому же пришлось отказаться от всех не начатых реализаций. В ответ на такой вызов мы приняли и, главное, смогли реализовать четкую политику формирования и выполнения договорных отношений с контрагентами, что позволило нам избежать больших потерь в дальнейшем. Не все наши партнеры и заказчики повели себя корректно в сложной ситуации — с одними мы прекратили работу, с других



Владислав СЛОБОДЯНИК,
директор компании
«Днепр-Техноцентр»

взыскали долги через суд, что-то пришлось попросту списать. Но со своими кредиторами мы рассчитались полностью.

Это еще одно сильное качество «Днепр-Техноцентр» — мы всегда выполняем взятые на себя обязательства, не взирая ни на какие сложности.

В 2011–2013-х наметилось восстановление экономики. В этот период мы запустили программу расширенного сервиса для сложных технических решений, предусматривавшую SLA высокого уровня (который обеспечивался собственными силами и ресурсами). Такой подход был воспринят клиентами «на ура», как следствие — реализовали несколько крупных проектов. Здесь тоже был негативный опыт с недобросовестным заказчиком, но он не стал критическим.

Радикальные перемены в жизни страны, начавшиеся в 2014 году, оказали влияние и на наш бизнес. Наш главный офис расположен в Днепре — всего в 200 км от фронта. И, надо сказать, такое соседство очень мобилизует. Через наших волонтеров мы много помогали и помогаем армии.

В период 2014–2015 годов «Днепр-Техноцентр» реализовал несколько масштабных проектов для крупной сети розничной торговли, что позволило не только уверенно пережить самое сложное время, но и существенно нарастить ресурсы. Сейчас, когда российская агрессия перешла в пассивно-замороженное состояние, экономика стабилизировалась и немного растет — появилась возможность строить более-менее определенные планы по развитию бизнеса на ближайший период.

Хорошие перспективы открылись благодаря внедрению в системе госзакупок платформы Prozorro. Конечно, победить коррупцию непросто, но даже за два года работы решения, его успехи очевидны. Открытый доступ к материалам и возможность обжалования результатов являются существенным сдерживающим фактором для тех, кто привык обогащаться за счет «распила» бюджетов. При этом жесткая конкуренция в честном соревновании — это конек компании «Днепр-Техноцентр». Поэтому здесь мы видим для себя большие перспективы.

Более того, на новом этапе развития «Днепр-Техноцентр» сменил основную стратегию, перейдя от модели поддержки бренда к поддержке клиента. Иными словами, в новых проектах мы больше не ограничиваем себя решениями конкретного партнера-производителя, а подбираем компоненты без оглядки на имя вендора, исходя из максимального соответствия задачам заказчика.

Таковы новые требования рынка.

— Что собой представляет ваша компания на сегодняшний день?

— «Днепр-Техноцентр» — это классический системный интегратор, работающий главным образом в промышленных регионах страны (Днепр, Запорожье, Кривой Рог, Мариуполь, Кременчуг, Харьков). В то же время у нас есть проекты в Киеве, Львове и других городах.

Мы имеем партнерские статусы Lenovo, IBM, Cisco, APC by Schneider Electric, недавно возобновили партнерство с Oracle. Всевозможными сертификатами, полученными за многие годы от вендоров, у нас в офисе завешан весь

коридор — в пору открывать музейную комнату ☺. Но мы продолжаем наращивать деятельность за счет поиска партнерства и с другими производителями.

Несколько лет назад был организован собственный коммерческий ЦОД, услуги которого обеспечивают нам покрытие существенной доли базовых затрат. У нас имеется огромный демо-парк оборудования, который позволяет самостоятельно моделировать сложные технические решения. Из новых перспективных направлений можно упомянуть солнечную энергетику и решения для «умного дома».

— Есть мнение, что мировой рынок системной интеграции постепенно отказывается от продуктовой модели поставок в пользу сервисного подхода. Ощущается ли этот тренд в Украине и какое место в деятельности вашей компании занимает предоставление услуг?

— Это совершенно очевидная тенденция. Поэтому сервис, решающий прикладную задачу заказчика, как готовый продукт уже много лет предлагается компанией «Днепр-Техноцентр». Именно он сыграл решающую роль в нашем посткризисном прорыве 2010–2011 годов. Однако в последние годы у нас в стране наметился и другой характерный тренд — многие крупные заказчики в погоне за сиюминутной выгодой пытаются формировать собственные центры компетенции. Результаты не заставляют себя ждать — если у таких компаний что-то выходит из строя, например, дорогой сервер или СХД, то это превращается в большую проблему, поскольку от расширенной профессиональной техподдержки отказались, а собственных ресурсов для ликвидации аварии недостаточно.

— Каким вы видите будущее украинского рынка системной интеграции и свое место в его структуре?

— Мы прочно входим в первую двадцатку системных интеграторов Украины (это, в частности, подтверждает и рейтинг, составленный вашим журналом). Этот статус мы и намерены удерживать. Чтобы попасть в первую десятку, надо работать с большими государственными структурами. На данный момент мы не ставим перед собой такой цели.

Также отмечу, что с 2008 года украинский рынок системной интеграции очень изменился — многие известные ранее компании исчезли или существенно трансформировались. Основной причиной тому были «игры» с законодательством или непродуманные сиюминутные решения. Кроме того, вопреки расхожему мнению, метод «заноса чемоданов» уже, как правило, не является приоритетным в процессе борьбы за проект. Благодаря Prozorro на рынке появилось много новых активных и агрессивных игроков.

В этих условиях мы продолжим выполнять свою работу — качественно, ответственно, квалифицированно — ведь мы всегда ценили и ценим своих заказчиков. В то же время хорошая, качественная работа не может стоить дешево, даже у нас в стране.

Как бы донести эту мысль до участников рынка?☺



Беседовал Игорь КИРИЛЛОВ, СИБ