

П'ЯТЬ РОКІВ CRAYON В УКРАЇНІ:

ШЛЯХ КОМПАНІЇ ВІД АМБІТНОГО НОВАЧКА ДО СТРАТЕГІЧНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО РАДНИКА

Crayon Group — глобальний лідер у сфері IT-сервісів та інновацій, публічна компанія, що має штаб-квартиру в Осло (Норвегія), і є одним з найбільших партнерів Microsoft, Amazon Web Services та Google Cloud у світі.

Шлях Crayon розпочався з фундаментального принципу: бути на боці клієнтів, допомагаючи їм орієнтуватися в складних технологічних ліцензіях та структурах витрат. За 20 років практичного досвіду компанія перетворилась на надійного радника у сфері стратегічної закупівлі програмного забезпечення, постійної оптимізації IT-інфраструктури та максимізації прибутку від інвестицій у хмарні технології, дані та штучний інтелект.

У 2024 році Crayon визнано переможцем у номінації **Microsoft Scale Solutions (LSP) Partner of the Year**. Компанія відзначена серед глобальної екосистеми провідних партнерів Microsoft за демонстрацію високих результатів у інноваціях та впровадженні клієнтських рішень на основі технологій Microsoft.

В Україні Crayon працює з 2020 року і відтоді активно сприяє цифровій трансформації, допомагаючи організаціям впроваджувати передові хмарні рішення та оптимізувати витрати на IT. **Сьогодні в українському офісі Crayon працює близько 40 фахівців**, які щодня підтримують клієнтів і партнерів у найвідповідальніших IT-змінах.

Ми поспілкувалися з директором Crayon Ukraine Борисом Гаюром та дізналися, як компанії вдалося подолати виклики та стати лідером галузі в час, коли український IT-ринок знаходиться в стані турбулентності.

Компанію Crayon Ukraine було створено у травні 2020 року, у розпал пандемії. Це видається надзвичайно складним моментом для старту.

Це було рішення на межі віри й стратегії. Ми стартували буквально з порожнього офісу та великої ідеї – побудувати представництво світового лідера у сфері IT-консалтингу в Україні. Пандемія ускладнила багато речей, але вона також показала, хто вміє працювати в умовах невизначеності. І ми цим скористалися.



Борис Гаюр
Директор

Варто підкреслити: ще до створення українського офісу керівництво міжнародного холдингу Crayon повірило в Україну, в потенціал її ринку та у здатність побудувати тут ефективну бізнес-модель. На той момент Crayon вже мала чіткий технологічний фокус – роботу з глобальними гіперскейлерами, такими як Microsoft, AWS та Google. І саме ця технологічність у поєднанні із нашими власними напрацюваннями та експертизою, дозволила сформувати в Україні якісний, стратегічний вектор розвитку представництва.

Як ви будували команду і залучали перших клієнтів у такий непростий час?

Ми зосередилися на людях. Я сам особисто відбирав кожного першого працівника не лише за досвідом, а й за типом мислення і цінностями. В Crayon Ukraine ми створили культуру гнучкості, швидких рішень і взаємної підтримки. З самого початку ми заклали систему довіри до кожного члена команди і надали людям широкі повноваження,

свободу дій та можливість приймати рішення, керуючись інтересами справи.

Ще на початку було впроваджено ініціативу регулярного кросс-навчання між підрозділами. Ми розкривали суть бізнес-процесів і потреб інших департаментів: від розуміння базових задач до глибшого усвідомлення, як усе взаємопов'язано. Це дало можливість кожному краще розуміти свою роль у спільному результаті та якісніше виконувати свою частину роботи.

Максимально багато уваги я приділяв формуванню єдиної системи цінностей у команді: вмінню домовлятися, діяти як одне ціле, фокусуватися на завданнях і дисципліновано їх виконувати. Вірю, що тільки через згуртованість і взаєморозуміння всередині команди можна досягти стабільного і довготривалого успіху. Перші клієнти з'явилися швидко, бо ми запропонували не просто «продаж», ми допомагали адаптуватися до нової реальності, мінімізувати ризики, знизити витрати й трансформувати ІТ-інфраструктуру.

Як розвивалась Crayon Ukraine протягом цих п'яти років? Які ключові чинники забезпечили її стабільне зростання?

Ми розвивали ключові компетенції, вибудовували довіру з клієнтами та інвестували в людей. Але водночас не гналися за гучними, але не нашими темами. Тобто чітко окреслили для себе межі експертизи і саме завдяки цьому зберегли фокус, швидкість і якість. Така самодисципліна дозволила не лише втриматися, а й рости, особливо в моменти, коли ринок був нестабільним.

Потрібно також враховувати специфіку українського ринку. Тут неможливо досягти результату, залишаючись осторонь. Потрібно бути поруч із замовниками, розуміти їхній стан і працювати з ними пліч-о-пліч у кожному проекті. Я особисто керував розвитком компанії, підтримував команду, разом з командою розвивав клієнтів і був присутній у ключових моментах як для наших партнерів, так і для співробітників. Це не просто робота – це відповідальність перед людьми й ринком.

Такий підхід виправдав себе. Уже за два роки після відкриття ми вийшли на прибутковість, і це в умовах, коли більшість компаній тільки намагалися вижити. А ще через два роки згідно з відкритими фінансовими звітами Crayon Ukraine стала одним з лідерів ринку, випереджаючи прямих конкурентів, як за обсягом бізнесу, так і за чистим прибутком. У 2025 році ми стали одним із великих платників податків в Україні, підтвердивши свою прозору і відповідальну модель ведення бізнесу. Нас також визнано частиною «клубу білого бізнесу».

Сьогодні Crayon Ukraine – це...?

Це сильна, надійна команда з масштабними контрактами в держсекторі, енергетиці, банківському, телекомунікаційному та корпоративному сегментах. Crayon Ukraine посідає лідерські позиції у галузі хмарних сервісів, оптимізації витрат на ІТ та консалтингу з цифрової трансформації. Ми не лише працюємо напряму з великими замовниками, а й системно розвиваємо партнерську мережу. Це дозволяє ділитися нашою експертизою з українськими ІТ-компаніями, допомагати їм зростати технологічно, посилювати їхні проекти та формувати спільну цінність для кінцевого замовника.

Crayon Ukraine також є одним із небагатьох гравців, які мають реальну експертизу та досвід в мультихмарному підході. Ми пропонуємо комплексні рішення на базі платформ Microsoft, AWS та Google, маючи найвищі партнерські статуси, відповідні сертифікації й успішні кейси реалізації масштабних проектів. Це дозволяє нам залишатися незалежними в технологічному виборі та забезпечувати клієнтам найкращу відповідність між потребами й технологічними можливостями.

З якими викликами сьогодні працювати найважче?

Як би це дивно не звучало, але ми вже адаптувались до війни та зовнішніх обставин. Найскладніше – зберігати темп розвитку у стані постійної невизначеності, коли клієнти змінюють пріоритети буквально щокварталу, а команді доводиться дбати про стабільність і гнучкість одночасно. Ще один виклик – швидкість впровадження нових технологій. Ринок змінюється так стрімко, що традиційні ІТ-моделі не завжди встигають за ним. Усе це потребує дуже високого рівня компетенції як з нашого боку, так і з боку клієнта. Тому ми не просто продаємо послугу, а формуємо культуру змін, і результати вже говорять самі за себе. Тому вважаю, що ми справляємося з викликами максимально ефективно.

У галузі обговорюються потенційні стратегічні зміни, пов'язані з можливим об'єднанням Crayon та SoftwareOne на глобальному рівні. Наскільки це може вплинути на український офіс?

Ми дійсно бачимо зацікавленість до стратегічних партнерств і можливих трансформацій у галузі, і компанія уважно стежить за розвитком подій. Зараз ще зарано говорити про будь-які конкретні зміни, але ми переконані: досвід Crayon Ukraine, наша команда і глибоке розуміння локального ринку – це найцінніше. Ми готові до нових викликів і можливостей, які може принести наступний етап.

Як ваша компанія допомагає бізнесам відчутти конкретну цінність від хмарних технологій? Чи стали ваші клієнти сміливішими в інноваціях чи, навпаки, обережнішими?

Ми не говоримо про хмару як про модний тренд, ми завжди оперуємо цифрами, які наочно демонструють цінність. Це може бути TCO (Total Cost of Ownership), швидкість масштабування, кіберстійкість або нові можливості на базі ШІ. Ми допомагаємо побачити ефект в конкретних метриках. Як на мене, український бізнес став дорослішим. Так, дехто обережніший у витратах, але точно рішучіший у змістовних трансформаціях. Якщо компанія вже рухається в хмару, то вона це робить з чіткою бізнес-метою. Наша роль – виступати надійним технологічним компасом для них.

Які цінності ви вважаєте ключовими для лідера галузі сьогодні?

Відповідальність. Прозорість. Рішучість. Гуманність. Стратегічне мислення. Війна навчила нас думати і діяти інакше. Усе, що ми робимо, має мати довгострокову цінність. Crayon Ukraine – це приклад того, як навіть у найважчі часи можна залишатись ефективними, коли всередині команди люди довіряють один одному.