

Řešení šitá na míru

Společnost Oasa Computers působila na našem trhu už od roku 1990 a známá byla především jako dodavatel široké řady notebooků. Pod tímto názvem ovšem už neexistuje. Právý opak však platí pro Your System – firmu, jež svou dráhu v oblasti IT odstartovala teprve nedávno. Zajímá-li vás, jaký vztah je mezi těmito dvěma zdánlivě nesouvisejícími subjekty, čtěte dále. Na podrobnosti jsme se zeptali člověka nejpovolanějšího, jednatele firmy Your System, Jana Huspeky.

Chip: Pojdme hned k věci. Jaký je tedy vztah bývalé Oasy Computers a současného Your Systemu?

J. Huspeka (J. H.): Rozhodli jsme se, že společnost Oasa Computers přejmenujeme na Your System, jde tedy stále o stejnou společnost.

Chip: Co vás k tomuto kroku přimělo?

J. H.: Impulzem k přejmenování byla provedená finanční transakce se společností debis Systemhaus, kdy se některé aktivity společnosti převedly na nově vznikající subjekt debis IT Services Czech. Šlo především o oblast datových komunikací, projektově zaměřených především na velké zákazníky. Debis Systemhaus však neměl zájem o všechny naše předchozí aktivity, a tak některé z nich, např. mobilní výpočetní technika, služby po celém území České republiky, servis, podpora zákazníků a drobné projekty, zůstaly stále pod kontrolou Oasy Computers. V rámci transakce jsme ovšem uzavřeli smlouvu a naší povinností bylo společnost přejmenovat, a to k 1. 1. 2000.

A proč padl výběr zrovna na Your System? Dali jsme si zpracovat marketingovou analýzu zaměření společnosti a z ní jednoznačně vyplynulo, že největší potenciál a na druhou stranu i největší potřeba je v oblasti podpory malých a především středních zákazníků, a to nejen v Praze, ale na území celé naší republiky.

Chip: Jak to spolu souvisí?

J. H.: My v současné době disponujeme sítí poboček, dokážeme nabídnout celoplošný servis a podporu nejen v oblasti infrastruktury, ale i v oblasti aplikací, které se týkají systémů řízení, skladových systémů a evidence zboží. Připravujeme ekonomické systémy v oblasti prodeje přes internet a webových stránek.

Chip: Koho považujete za malého a středního zákazníka?

J. H.: Jsou to zákazníci využívající zhruba 10 až 100 PC, společnosti, nikoliv jednotlivci. Těm chceme pomoci nabídkou systémů pro lepší řízení a zprůhlednění společnosti.

Chip: Oblast notebooků jste tedy zcela opustili?

J. H.: Nikoliv, jde o jednu z našich hlavních aktivit. Z hlediska historického byla Oasa v počátku největším dovozcem, později i prodejcem notebooků na českém trhu. Je to aktivita, která postupem času poněkud ustoupila do pozadí, ovšem chceme se jí zabývat i do budoucna. I v této oblasti se zaměřujeme na menší a střední zákazníky, nesnažíme se dodávat notebooky do velkých podniků. Tam jde většinou o přímé vztahy mezi výrobcem a zákazníkem. Nicméně naším cílem je, pokud jde o prodej notebooků na českém trhu, zůstat na prvním místě i nadále.

Chip: Jaké bylo finanční pozadí transformace firmy?

J. H.: Zhruba před rokem jsme zveřejnili zprávu, že finanční objem prodeje aktivit společnosti debis přesáhl tři miliony USD. Tuto částku jsme obdrželi zčásti, její zbytek bychom měli postupně získávat v budoucnu. O části peněz jsme rozhodli, že je budeme investovat do rozvoje společnosti Your System tak, abychom byli schopni nabídnout produkty a služby klientům menších a středních podniků. Investice budou probíhat např. formou podpory pro menší firmy, které mají velmi zajímavé produkty (např. AdHoc), a dále máme připravenou i formu spolupráce v oblasti prodeje přes internet a mnoho dalších aplikací, které budeme vyvíjet vlastními silami.

Chip: Společností, které nabízejí podobná řešení, už přeci jen existuje nemálo. Myslíte si, že náš trh je všechny uživí?

J. H.: Podle našich průzkumů 60 až 80 % firem u nás nevyužívá efektivně informační systémy tak, jak by mohly. Každá společnost má k dispozici určitou infrastrukturu, ovšem málokterá se zabývá efektivním řízením prostřednictvím informačních systémů včetně veškeré dokumentace. A tady vidíme obrovský prostor. Myslíme si, že minimálně 60 % středních společností využívá z hlediska softwaru pouze kancelářské systémy a účetnictví, nepoužívá však už žádný komunikační systém či archivační nástroj. Další možnosti vidíme také v oblasti groupwaru.

Chip: Při řešení informačních systémů dodáváte i hardware?

J. H.: Ano.

Chip: A které značky?

J. H.: Já osobně mám nejraději IBM. Spolupracujeme však s mnoha jinými důležitými partnery z oblasti hardwaru, mezi které samozřejmě patří Compaq, Acer či Fujitsu-Siemens. V oblasti datových komunikací pracujeme s Cabletronem.

Chip: Děkuji vám za rozhovor.

Za Chip rozmlouval Jiří Palyza.