



Sali Róbert vezérigazgató-helyettes, Atigris

SAKMAI PÁLYA:

- 1994-ben végzett villamosmérnökként a BME-n; később DMS as MBA diplomát szerzett a Buckinghamshire Chilterns Universityn
- 1995-ben az Albacomp budapesti kirendeltség vezetője lett
- 1998-99-ben a Montana operatív igazgatója
- 1999-2001-ben az Albacomp rendszerintegrációs igazgatója
- 2001-től az Atigris Zrt. (a korábbi Számalk Informatika Rt.) vezérigazgató-helyettese

Nem volt egy jó év

Az ügyfelek sikerrel építettek a szállítók szorult helyzetére, de korántsem biztos, hogy ezzel saját érdekeiket szolgálják.

- Mennyire alakította át az ügyfelek és a szállítók kapcsolatát a válság és a beruházások ebből következő visszafogása?

- Valóban, alig voltak fejlesztési es infrastrukturális projektek, ezért nagyon kevés olyan fejlesztési feladat akadt, amire a magas képesítésű rendszermérnököket „el lehetett adni”. A szállítói piac teljesen „kiéhezett” a projektekre, és a nagyobb cégek kőkeményen kihasználták a lehetőségeket. Amikor felröppent egy-egy új projekt híre, a szállítóknak jóformán semmi sem volt drága azért, hogy ezeknek az egyébként igen drága szakembereknek munkát és elfoglaltságot találjanak. Nemritkán a szakértői díjak egyik pillanatról a másikra 50 százalékot zuhantak!

- Az ilyen árengedményekkel a szállítók már maguk alatt vágják a fát, nem?

- Ekkora engedmény után a szállító nagyon megnézi, hogy mi van benne a projektszerződésben, és mi nincs, majd betű szerint ragaszkodik a lefektetett feltételekhez. Mindez nem a szállítók vagy a vevők hibája, hanem a képtelen piaci helyzeté. Nem volt ez egy jó év az informatikusoknak.

- Saját szűkebb területükön is ezeket tapasztalták?

- Hasonlókat éltünk meg egyik nagy piacunkon, a Microsoft-licencként értékesítésében is. A válság hatására sohasem látott zuhanást élt meg ez a piac: egyrészt kevesebb licencként lehetett értékesíteni, másrészt elképesztő intenzitású árverseny alakult ki. Az lett a megszokott, hogy a rövid listán szereplő cégek a beszerzési árról indították az árversenyt, és az nyert, aki még ebből is a legnagyobb engedményt tudta adni.

- Azért volt reménytelibb szegmense is a piacnak?

- A szolgáltatásokhoz kapcsolódó licencek (spla-k) iránti kereslet nagymértékben megnőtt, mégpedig paradox módon éppen a válság hatására. Óriási előnye a konstrukciónak, hogy a felhasználók nem beruházásként, hanem működési költségként számolhatják el a licencre fordított összegeket, és erre inkább maradt pénz.

Befejeztünk két nagy projektet, amelyekre igazán büszkék vagyunk. Az egyik az elektronikus cégbeszámoló rendszer kiépítése és elindítása: a működő cégek idén májustól már elektronikus nyújtják be mérlegbeszámolóikat, és az interneten keresztül ezek az adatok szabadon hozzáférhetővé váltak. Ennek a fejlesztésnek a társadalmi hatása is jelentős, hiszen elősegíti a szolgáltató állam megvalósulását.

Nagy siker az a projekt is, amelyért megkaptuk az itbusiness Leadership Awardot: a légiirányítók humánvezénylési rendszerének kifejlesztésére. Amikor Ferihegyről felszáll egy repülőgép, akkor az azt irányító ember a mi rendszerünk alapján ül a munkahelyén, és biztosak lehetünk abban, hogy megkapta a kötelező pihenőidőket, rendelkezik minden szükséges képesítéssel és engedéllyel.

- Mindezek után milyen eredménnyel tudták zárni az évet?

- A bevételi terveinket közel 100 százalékban teljesítettük, és azt hiszem, a körülményekhez és a többi piaci szereplő teljesítményéhez képest ez igen jó eredmény. A legnehezebb időszakokon az átalánydíjas szolgáltatási szerződéseink segítettek át: ezek tudtak munkát biztosítani szakembereinknek a projektek mellett.

- 2010 már egy kicsit jobb lesz?

Minden bizonnyal várható némi fellendülés. Egyrészt megjelentek a Microsoft új szervertermékei, és emellett nagy reményeket fűzök a Windows 7-hez is: újra van olyan ügyféloldali operációs rendszer, amely felkeltette a vállalati ügyfelek érdeklődését, és amelyre szívesen áttérnek nagyobb számban is. A bevezetési projektek egy jó része valószínűleg ehhez fog kapcsolódni.

Látszanak új projektlehetőségek is, jóval nagyobb számban, mint egy évvel ezelőtt. A vállalatok - reményeink szerint - bizakodóbbak, nagyobb kedvvel indítanak be fejlesztéseket.