

# IBA CZ

## Zákazníci chtějí efektivní projekty

### Jak byste charakterizoval rok 2009 z pohledu vaší společnosti?

Hospodářská recese samozřejmě do značné míry ovlivnila i naši společnost. Plánovaný růst počtu zaměstnanců byl pozastaven, některé připravované projekty byly odloženy nebo zrušeny. Na druhou stranu se nám otevřely nové zajímavé příležitosti, které vyústily do projektů, jež realizujeme v letošním roce.

### Jaké trendy ve svém oboru považujete momentálně za nejdůležitější?

Mezi nejdůležitější trendy podle našeho názoru patří modelování a optimalizace podnikových procesů, které zákazníkovi přináší snížení nákladů za současného zvýšení jejich efektivity a kvality. Zároveň si společnost uvědomuje důležitost provázanosti jednotlivých podnikových aplikací, jejichž integrace jim zajistí jednotný pohled na zákazníky. Dalším trendem je důraz na propojení vnitropodnikové komunikace, na sdílení zkušeností a znalostí mezi zaměstnanci a v neposlední řadě také na podporu týmové spolupráce.

### Co můžete nabídnout svým zákazníkům v letošním roce? Na co se chcete zaměřit?

Svoje služby zaměřujeme především na implementaci podnikových portálů a na vývoj a dodávku portálových řešení odpovídajících veškerým požadavkům zákazníka. Díky správnému zavedení portálů se našim zákazníkům daří zefektivnit komunikaci jak uvnitř firmy (intranetové portály), tak i se svými obchodními partnery, zákazníky, dodavateli a občany (internetové portály). Dále se zaměřujeme na služby v oblasti Information Managementu, a to především datawarehouseing, business intelligence, datová kvalita, datové transformace a Enterprise Content Management.

### Na začátku roku jste rozšířili společnost o další zaměstnance, chystáte pro letošní rok ještě nějaký růst?

V průběhu roku 2010 chceme rozšířit současný tým o cca 20 dalších specialistů. Růst je ovlivněn především získáváním nových projektů a navazováním nových partnerských vztahů. V této oblasti jsme jednoznačně optimisticky.

### Jak se vám daří udržet si současné zákazníky a získávat nové?

Svým zákazníkům poskytujeme služby v oblastech, které velice

dobře známe a se kterými máme dlouholeté zkušenosti. U našich projektů klademe důraz na kvalitu, včasnost doručení a celkovou spokojenost zákazníka. Tento přístup je pro nás zárukou udržení původních zákazníků a pomáhá nám získávat nové.

### Je v dnešní době problém najít kvalitní pracovníky? Jak si udržujete zaměstnance současně?

Najít kvalitní zaměstnance za přijatelných podmínek je stále těžké, proto se snažíme našim pracovníkům vytvořit příjemné pracovní prostředí. Klademe důraz na možnost dalšího vzdělávání a nabízíme také perspektivu kariérního růstu. Potenciální zaměstnanci často oslovují naši společnost na základě kladných doporučení z řad svých kolegů. Spokojenost našich pracovníků můžeme potvrdit velice nízkou fluktuací pracovních sil ve srovnání s jinými společnostmi.

### Jak IBA CZ spolupracuje s vysokými školami?

Oblast vysokého školství pro nás představuje velice zajímavou oblast. I v letošním roce proto pokračujeme v intenzivní spolupráci s vysokými školami i univerzitami. Vedeme řadu bakalářských a diplomových prací, aktivně působíme při přednáškách vybraných předmětů. V letošním roce připravujeme čtvrtý ročník Software Summer Campu, kde mají studenti možnost se prakticky seznámit s moderními vývojovými nástroji i technologiemi.

### Plánujete pro letošní rok některé certifikace?

Loni jsme získali certifikaci ISO 9001:2009. V letošním roce se připravujeme na certifikace ISO 20001 pro IT Service Management. Budeme také zavádět procesy v oblasti managementu bezpečnosti informací, které povedou k získání certifikace ISO 27001.



Luboš Brzobohatý,  
generální ředitel, IBA CZ

### Co podle vašeho názoru rozhoduje u zákazníka o výběru vhodného řešení?

Zákazníci se soustředí na realizaci efektivních projektů přinášejících jak úspory finančního charakteru, tak i vylepšení podnikových procesů. Důležitým přínosem analytických a integračních projektů je získání souvislostí a znalostí, které lze uplatnit při obchodním a marketingovém řízení, identifikaci nových příležitostí a dalších strategických rozhodujících procesech. Přednostně budou realizovány projekty, které jsou v souladu se strategickými záměry dané společnosti, přizpůsobenými současné doznávající recesi. Důležité jsou rychlá návratnost, možnost postupného zavádění s měřitelnými průběžnými výsledky, možnost rozšiřování a vysoká flexibilita řešení.

### Jak přistupujete ke svým zákazníkům v obchodním procesu?

Vždy se snažíme se zákazníkem najít vhodné řešení, tak aby nejen splnilo požadavky zákazníka, ale také aby bylo vhodně dimenzované a zároveň dostatečně flexibilní. Se zákazníkem se vždy snažíme projít více možnostmi realizace konkrétního problému a společně najít nejvhodnější řešení. Často zákazník zná jen svoje rámcové požadavky na nový systém nebo nové vlastnosti. V tomto případě u zákazníka provedeme detailní analýzu a návrh s vlastním doporučením.