

GiTy aj v čase krízy úspešne vstupuje do nového roku

SPOKOJNÝ ZÁKAZNÍK JE V PYRAMÍDE HODNÔT U NÁS NA NAJVYŠŠOM MIESTE

■ **SPOLOČNOSŤ GiTy SLOVENSKO, A.S.**, sa etablovala na slovenskom, českom i rumunskom trhu informačných technológií ako firma schopná vybudovať univerzálne prostredie pre prenos dát, hlasu i obrazu. Aký rok má za sebou a čo pred sebou? O tom hovoríme s Country managerom spoločnosti Ing. Mariánom Ťaptíkom, riaditeľom pre infokomunikačné technológie Ing. Františkom Mičudom a riaditeľom pre telekomunikačné služby Ing. Šimonom Malým.

Aký rok má za sebou spoločnosť GiTy Slovensko? Čo všetko z toho, čo ste si na jeho začiatku predsavzali, sa vám aj podarilo naplniť?

Marián Ťaptík: Aj keď konečný účet za rok 2008 zatiaľ nemáme uzatvorený, už dnes môžeme konštatovať, že bol pre našu spoločnosť úspešný. Ale čo je to úspech? Každá firma, pracovný tím a aj jednotlivci si pod týmto pojmom zrejme predstavia niečo iné. V spoločnosti GiTy Slovensko takto hodnotíme výsledky, ktoré spadajú do štyroch základných oblastí: ekonomické výsledky, produktové inovácie, zákazníci a interné prostredie. Z ekonomického pohľadu môžeme konštatovať, že sme v roku 2008 dosiahli plánované výsledky, medziročne sme zvýšili tržby o 20 percent a celkový výsledok hospodárenia (hospodársky výsledok) skončil v kladných číslach. Pre niekoho by možno takýto výsledok bol postačujúci, ale v rámci našej spoločnosti sa snažíme už sedemnásť rokov pozeráť dopredu a neustále myslieť na budúcnosť, a preto sa každý rok zameriavame aj na ďalšie oblasti. Dôležitým a nevyhnutným predpokladom ekonomickej stability a napredovania v dnešnej dynamickej dobe je neustále inovovať svoje produkty a prinášať zákazníkom nové riešenia. Aj v tejto oblasti sme v roku 2008 napredovali, čo ocenili najmä naši zákazníci, u ktorých sme implementovali nové prvky riadenia a kontroly výroby s priamym dopadom na zvýšenie ich produktivity práce a celkovej rentability výroby.

Ste stabilným poskytovateľom infokomunikačných technológií a služieb v významných zákazníkoch z celého Slovenska. Kde sa vám podarilo poslednom období presadiť?

František Mičuda: Odbornosť, kreativita, pružnosť a stabilita sú najväčšími benefitmi, ktoré naši zákazníci od nás dostávajú. Dnes v globalizovanom a krízou zmietanom svete sa stále dokážeme presadiť. Na



slovenskom trhu aj napriek nášmu hendikepu, že máme sídlo na „vidieku“, ako tomu soľubou hovoríme, realizujeme výnimočné projekty, ktoré znamenajú hlavne vyriešenie problémov manažérom na všetkých stupňoch riadenia. Svedčia o tom projekty v prostredí colnej správy a daňovej správy či Národného bezpečnostného úradu, kde riešime oblasť bezpečnosti alebo Ozbroyených síl Slovenskej republiky, kde exkluzívne poskytujeme videokonferenčné a telekomunikačné služby. Mohol by som menovať aj ďalšie projekty pre telekomunikačných operátorov, v rámci ktorých participujeme na celosvetovo ocenenom projekte Orange FTTH – optika do domácnosti. Ani na domácej pôde sme sa minulý rok nedali zahanbiť. Napríklad pre spoločnosť MTK KLF Omnia či už v Martine alebo v Kysuckom Novom Meste sme realizovali projekty pre fyzickú a objektívnu bezpečnosť. Rovnako sme participovali na rekonštrukcii vstupných priestorov Slovenskej národnej knižnice na martinskej Hostihore. V našich nekomerčných aktivitách nezabúdame ani na partnerov, u ktorých sme výraznejšie pôsobili v minulosti. Mám na mysli MFN, tam sme zrealizovali celoslovensky ocenený pilotný projekt Digitalizácie a mobility na I. internej klinike.

GiTy sa úspešne etablovala na slovenskom a zahraničnom trhu aj ako telekomunikačný operátor...

Šimon Malý: V telekomunikačnej oblasti sme v spolupráci s materskou firmou spustili do prevádzky nový HUB. Toto zariadenie patrí medzi najmodernejšie v strednej Európe. Umožňuje prostredníctvom satelitu aj zákazníkom v odľahlých oblastiach, kde nie je vybudovaná



Z novoročného večierka
Zamestnanci GiTy a ich partneri svoje vzťahy utužili aj na januárovom novoročnom večierku v hoteli Victoria.
FOTO: ARCHÍV GITY



Aj takto možno šetriť náklady
Videokonferencie sú jedným z výnimočných produktov spoločnosti, ktoré šetria firmám nemalé prevádzkové náklady, tvrdí produktový konzultant Ing. Martin Šuták, PhD., Eurling.
FOTO: ARCHÍV GITY

dostatočná telekomunikačná infraštruktúra, dostupnosť informácií a pripojenie na širokopásmový internet. V oblasti bezpečnosti sme pre našich zákazníkov vyvinuli koncept zabezpečenia ich dát, prostredníctvom ktorého majú možnosť zistiť, v akom stave sa ich dáta nachádzajú a čo je potrebné zrealizovať na zvýšenie stupňa ich bezpečnosti.

Neustále napredovanie vyžaduje aj kvalitnú prácu personálu. Kladiete na vašich zamestnancov vysoké nároky?

Marián Ťaptík: Naše ekonomické výsledky a nové prvky v inováciách sa nedajú dlhodobo dosahovať bez kvalitného interného prostredia, ktoré je postavené na pevných základoch, jasných pravidlách hry a neustálom zvyšovaní odbornej úrovne svojich zamestnancov. O tom, že táto otázka má v modeli riadenia našej spoločnosti významné miesto, svedčí najmä ten fakt, že v roku 2008 sa nám podarilo nielen udržať našich kľúčových zamestnancov, ale aj doplniť náš pracovný tím o nových kolegov. Naše skúsenosti ukazujú, že pokiaľ je táto oblasť dlhodobo zanedbávaná,

začínajú sa prejavovať problémy v dosahovaných výsledkoch z iných oblastí. Preto sme sa aj v roku 2008 zamerali na ďalšie skvalitňovanie nášho interného prostredia, a to najmä na zvyšovanie motivácie zamestnancov, ich odbornej zdatnosti a technickej vybavenosti a poskytovanie nových foriem benefitov, napr. vo forme príspevku na relaxačné pobyty.

Zamestnanci spoločnosti a ich rodinní príslušníci sa okrem svojich pracovných povinností často stretávajú na spoločných neformálnych podujatiach. Sú vaši zamestnanci hnacím motorom a jednou z ciest, ako byť úspešní?

Marián Ťaptík: Spokojní a nevyčerpaní zamestnanci s pevným rodinným zázemím sú pre nás veľmi dôležití, a preto im venujeme aj patričnú pozornosť. Spoločne sa stretávame na rôznych mimopracovných podujatiach, či už je to Medzinárodný deň detí, športové dni, Mikuláš, vianočná kapustnica či Novoročný večierok. Práve neformálne podujatia podobného druhu prispievajú k utuženiu medziľudských vzťahov na pracovisku. Určite nepoviem žiadne tajomstvo, že v našej fir-

z@ict

me vládne priateľská a veľmi kolegiálna atmosféra, čo sa spätne odráža aj na kvalitných pracovných výkonoch.

Plány manažérov dnes najviac ovplyvňuje slovíčko: kríza. Ako jej budete čeliť?

Marián Ťaptík: Máte pravdu v tom, že uvedené slovíčko je dnes naozaj obsiahnuté v každej spravodajskej relácii, printovom médiu, je súčasťou každodennej komunikácie manažérov a zamestnancov spoločnosti, ale je skloňované aj v rodinách a pri priateľských posedeniach. Proste je všade okolo nás, a preto hlavnou úlohou manažérov je mu správne čeliť. Tak ako bolo jednoduché skonštatovať, kde všade sa s týmto „slovíčkom“ môžeme dnes stretnúť, tak je naopak zložité ponúknuť čitateľom jednoduchý návod, ako sa s témou krízy vysporiadať. Samotná zložitnosť spočíva aj v tom, že dodnes sa názory na dopady a ďalší vývoj hospodárskej a finančnej krízy v samotných odborných a politických kruhoch výrazne rozchádzajú a postupne menia. O čo sa však dnes manažéri pri svojich rozhodnutiach môžu oprieť, sú reálne fakty, ktoré sú zatiaľ sprievodným javom krízy. Ide najmä o znižovanie počtu a hodnoty objednávok s negatívnym dopadom na objem vlastnej výroby, vysoká konkurencia a s tým súvisiace cenové vojny, opatrnosť stabilných partnerov z hľadiska predpovedania svojej budúcnosti a mnohé ďalšie. Aj keď som zatiaľ nepovedal nič pozitívne, predsa sú to informácie, s ktorými sa pri riadení spoločnosti dá pracovať a hľadať riešenia, ktoré pomôžu negatívne obdobie preklenúť.

V rámci našej spoločnosti sa budeme nepriaznivé obdobie snažiť prekonať najmä zvýšeným tlakom na inovačný

proces a na produkty a riešenia, ktoré zákazníkom ponúknu vyššiu pridanú hodnotu v porovnaní s našou konkurenciou. Zároveň ich chcem ubezpečiť, že budeme pokračovať v našich trvalých hodnotách vo vzťahu k našim zákazníkom, ktorými sú najmä spolahlivosť našich produktov a profesionálny a korektný prístup k ich potrebám.

Každý podnikateľ vie, aké ťažké je získať nového a hlavne udržať si starého zákazníka. Ako vnímate túto oblasť teraz v čase krízy?

Marián Ťaptík: Táto oblasť nám nastavuje zrkadlo pravdy a hovorí o tom, ako nás vnímajú spotrebiteľia našich produktov a služieb. Každý nový zákazník je pre nás obrovskou výzvou, ako splniť jeho predstavy a požiadavky, a som veľmi rád, že sa nám to darí. Spokojný zákazník je pre nás v pyramíde hodnôt na najvyššom mieste. Osobne som rád, že spoločnosť GiTy Slovensko so svojim produktovým portfóliom predstavuje pre mnohých z nich stabilitu a inovátor, o čom svedčí fakt, že máme zákazníkov zo všetkých trhových segmentov pôsobiacich nielen na celom území SR, ale v niektorých prípadoch aj v zahraničí. Okrem obchodných aktivít sa snažíme našich zákazníkov podporovať aj v ich inovačných a rozvojových aktivitách. V najbližšom čase by sme radi poskytli nášmu regionálnemu zákazníkovi - Martinskej fakultnej nemocnici, podporu v procese zavádzania digitalizácie a mobility v podobe bezplatného poskytnutia mobilného zariadenia a bezdrôtovej technológie zintegrovanej do nemocničného informačného systému. Veľmi si vážime každého zákazníka. Za prejavenú dôveru v roku 2008 sa im chcem aj touto cestou poďakovať a zároveň im zaželať veľa podnikateľských a osobných úspechov v roku 2009.

VIERA HATAROVÁ
TP-9-20500043