

Rosteme rychle, ale stále s pokorou

Pozice VAD bude na našem trhu nadále velmi silná a bude založena na profesionalitě, říká CEO společnosti Veracomp Petr Janda.

Na českém IT trhu se pohybujete sedmým rokem, přibližte nám své začátky a cestu, kterou jste za dobu fungování urazili.

Začínali jsme v týmu několika kolegů v roce 2009. V portfoliu jsme měli dva produkty, trochu peněz na účtu a tři stoly. Dnes máme v týmu 40 kolegů, jsme ve dvou zemích, zastupujeme dvacet výrobců a letos dosáhneme obratu půl miliardy. Cesta, po které jsme šli, nebyla vždy rovná a bez překážek. Naši vlastníci nám umožnili dělat chyby, ze kterých jsme se pak mohli poučit, a to platí dodnes. Je to nejlepší cesta, jak se posunout kupředu.

V letošním roce jsme založili dceřinou společnost na Slovensku, kde bychom chtěli zúročit naše zkušenosti z fungování v Čechách a na Moravě, tentokrát bez chyb, kterých jsme se v minulosti dopustili.

Vaše skupina patří k největším středoevropským distributorům s přidanou hodnotou. Jak vypadá vaše dobývání českého trůnu?

Stanovili jsme si ambiciózní cíle, a tak to není lehké. Trh je poměrně nasycený, konkurence nespí. Jsme však přesvědčeni, že naše hodnoty jsou pro partnery zajímavé z hlediska dlouhodobého vztahu, vše je založeno na důvěře, individuálním přístupu a profesionalitě v každém kroku, který děláme. Víme, že přesně to partneři oceňují, a věříme, že budou i nadále, a tak i naše společnost poroste.

V minulém roce v říjnu jste podstoupili jednu zajímavou akvizici. Jaká to byla a jak dopadla? Chystáte nějakou další?

Odkoupili jsme distribuční divizi Red Hatu od společnosti Servodata. Musím s potěšením říct, že akvizice dopadla velmi dobře. Tým, který jsme převzali, je skvělý a jsme rádi, že je dnes naší součástí.

V akvizicích bychom rádi pokračovali. Přestože jsme si akvizici Red Hat divize

Petr Janda,
CEO
Veracomp



financovali sami, stále máme možnost využít silného finančního zázemí naší mateřské společnosti, takže se kontinuálně rozhlížíme. Nicméně i nadále budeme v tomto směru velmi opatrní. Kultura naší společnosti, kterou budujeme, je pro nás přednější než rychlé navýšení obratu a z toho vyplývá, že každá akvizice musí být velmi pečlivě zvážena.

Které technologie jsou podle vašich zkušeností aktuálně „trendy“ a které vaši zákazníci nyní nejčastěji využívají?

Pokud budu mluvit pouze za Veracomp, pak převažuje bezpečnost a neustále také stoupá podíl open source řešení. V porovnání s minulými roky je také mnohonásobně vyšší podíl tzv. vysoké či sofistikované bezpečnosti, kdy zákazník už nepožaduje pouze základní ochranu, ale mnohem více se zaměřuje na analýzu své sítě, její chování a monitoring, ochranu zevnitř apod. Je to logické a jde ruku v ruce s navyšováním intenzity a sofistikovanosti útoků.

Rádi nabízíme našim partnerům něco navíc, a proto udržujeme v portfoliu i několik zajímavých produktů, které jsou na začátku svého komerčního uplatnění. Spolupracujeme s několika společnostmi zabývajících se přenosem dat po rozvodech vysokého napětí. Od minulého roku máme také produkt, který zajímavým způsobem oboha-

cuje drony či slouží pro speciální složky armády, policie, hasičů apod.

Kam myslíte, že se bude trh VAD ubírat?

Nedávno jsem měl na toto téma zajímavou diskuzi, kdy jsme řešili, zdali bude distribuce s přidanou hodnotou vůbec existovat. Odpovím stejně jako tehdy. Domnívám se, že VAD bude svoji pozici posilovat. Potřeby zákazníků jsou stále komplexnější, a proto je potřeba prostředník, který jim pomůže. Technologie jsou tak vyspělé, že partner nebude schopen udržovat znalosti na té nejvyšší úrovni, aby byl pro svého zákazníka schopen vyřizovat všechny požadavky uspokojivě. A zde je naše role. Pokud bych to měl shrnout, role VAD bude posilovat a bude postavena na profesionalitě a nejvyšších kompetencích jak v oblasti tvrdých, tak i měkkých dovedností.

Kam se budete ubírat přímo vy?

V letošním roce jsme narostli téměř na dvojnásobek z hlediska počtu kolegů z důvodu velkého nárůstu počtu produktů. V nejbližších letech tedy budeme přibírat produkty do svého portfolia, budovat z nich co nejkompaktnější portfolio, budeme i nadále pracovat na excelenci, tedy stavu být lepší a lepší v každém kroku, který uděláme. Což se následně projevuje ve vztahu k našim partnerům. Opět shrnuto, žádné velké změny, chceme pokračovat směrem k cíli, který máme, při zachování všech kulturních specifik naší společnosti.

Pro kolik firem podobného ražení, jako je Veracomp, je vůbec na malém trhu v ČR místo?

Náš trh je volný, pro dobrou firmu je tady vždy místa dost. Jsme rádi, že je na tomto trhu velká konkurence. V našem úsilí tak nepolevíme, tlačí nás to dopředu. Konkurence je správná a zdravá. Je jasné, že pokud by zde bylo např. deset velkých VAD IT distributorů, mělo by to velký vliv na výsledky všech, ale doufám, že v tomto zařadí regulace trhu a že zvítězí ti, kteří nabízejí partnerům skutečnou přidanou hodnotu. Veracomp je jedním z nich.