

S&T ide na reštart

Firma vstupuje do nového roka s novým topmanažmentom a ambíciou vrátiť sa do výberových konaní

Jozef Andacky / andacky@trend.sk

25%

O tolko klesli tržby S&T Slovakia v uplynulom roku

V posledných mesiacoch sa obchodníkom IT spoločnosti S&T Slovakia nezahňali nové zákazky práve ľahko. Jej biznis trpel pre problémy rakúskej matky, ktorá sa pre nezvládnutú medzinárodnú expanziu ocitla na pokraji bankrotu. Pre slovenskú pobočku to často znamenalo k.o. v tendroch na nové projekty. „Zákazníci nám odkazovali, že hľadajú stabilného partnera, že si máme najprv vyriešiť vlastné problémy,“ spomína výkonný riaditeľ S&T Slovakia Peter Dohun.

Zákazníci sa poučili z krízového roka 2009 a už nechcú bezhlavo škrtať.

Peter Dohun



Vlani v máji do S&T prišiel aj jej terajší obchodný riaditeľ Miroslav Melicherčík, ktorý od roku 1994 pôsobil v Datalane, posledných deväť rokov ako jeho generálny riaditeľ. Takisto jeho dvaja noví kolegovia mali topmanažérske skúsenosti. Šéf rozvoja a stratégií Juraj Saktor v spoločnosti exe, vedúci medicínskej divízie Karol Sloboda zasa vo Philipse. V poslednej tretine roka do S&T nastúpilo i viacero ľudí na nižších riadiacich pozíciách, ako aj do obchodníckeho tímu.

Na Slovensku S&T rozvíja aktivity v troch oblastiach, ktoré sa rovnomerne podieľajú na jej výnosoch: služby v podnikových IT riešeniach, najmä na báze podnikových softvérov SAP, potom predaj hardvéru a napokon predaj medicínskej techniky. „Kríza sa nás až tak nedotkla,“ tvrdí P. Dohun.

V roku 2010 S&T Slovakia so 140 zamestnancami dosiahla tržby necelých 31 miliónov eur, čo predstavovalo medziročný nárast o sedem percent. Vlani firemné výnosy, naopak, radikálne klesli, predbežne o štvrtinu. „Zamerali sme sa na konsolidáciu ziskovosti,“ dodáva P. Dohun. Slovenská S&T podľa neho po zarataní vnútrokoncernových transferov

skončila v čiernych číslach. Vyhliadky pre vývoj finančných ukazovateľov v tomto roku nie sú najružovejšie. V súkromnom sektore vládne neistota, spôsobená očakávaniami krízy 2.0, vo verejnom, z ktorého S&T plynie tretina tržieb, zasa „hrozia“ blížiacie sa parlamentné voľby.

Pokles výnosov predpokladá P. Dohun v medicínskom segmente, takisto pre zníženie verejných investícií. No nádeja sa, že ziskovosť sa podarí udržať, lebo biznis v privátnom zdravotníctve, naopak, stúpa. Napríklad na sklonku vlaňajška S&T vyhrala tender na dodávku prístrojov magnetickej rezonancie a CT pre istú menšiu sieť zdravotníckych zariadení.

Inovovať portfólio

„Dobrá správa je, že zákazníci sa poučili z krízového roka 2009 a už nechcú bezhlavo škrtať,“ nazdáva sa P. Dohun. S&T Slovakia môže podľa neho stavať na „stále dobrej pozícii“ v IT službách. Medzi jej stabilných zákazníkov patrí napríklad Holcim, Heineken, Orange či železiarne Slovakia Steel Mills, pre ktoré zabezpečuje komplexnú IT prevádzku formou outsourcingu.

Či sa S&T podarí naskočiť na rastovú trajektóriu, závisí aj od toho, do akej miery sa jej podarí inovovať produktové portfólio. „Zamýšľame sa nad tým, čo zákazníci potrebujú okrem implementácie a udržiavania informačného systému,“ naznačuje P. Dohun. Popri vývoji vlastných riešení sa chce spájať s nezávislými partnermi. Ako je napríklad slovenská konzultačná spoločnosť Aspiro, s ktorou S&T už ponúka balík služieb na analýzu nákladov.

Zintenzívniť by sa mala kooperácia v rámci materského koncernu. Najmä pri získavaní a realizácii zákaziek u nadnárodných zákazníkov. Ale tiež pri využívaní dátového centra, ktoré Slováci prevádzkujú v Žiline. Rozbehnuté by sa mala tiež spolupráca s nemecko-čínsko-taiwanským Quanmaxom, ktorý je dodávateľom podnikových IT zariadení značiek chiliGreen, Maxdata a SecureGuard. Podľa P. Dohuna to však neznamená, že S&T prestane predávať produkty HP, ktoré tvoria podstatnú časť jeho biznisu.

© TREND

O štvrtinu dole

Šťastí to sedí, lebo firma vstupuje do nového roka s manažérmi, ktorí v nej vlani v takomto čase ešte nepôsobili. P. Dohun nastúpil v máji, keď opustil relatívne pokojné vody slovenského Microsoftu, kde bol riaditeľom pre podnikové riešenia. Hovorí, že z Microsoftu odchádzať nemusel, ale ponuku z S&T bral ako „výzvu, ktorá sa objavuje raz za veľmi dlhý čas“. Hneď prvé týždne po príchode na nový post strávil so záujemcami o kúpu firmy.

