

КАК РОССИЙСКОЙ ИТ-КОМПАНИИ НЕ УТОНУТЬ В ОКЕАНЕ МИРОВЫХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Источник: «Банки и технологии» № 4/2008



Мировой рынок информационных технологий захлестнула волна слияний и поглощений. Число серьезных (от \$1 млрд) сделок неуклонно растет: малые компании скупаются крупными, которые, в свою очередь, поглощаются гигантами. Так, за довольно непродолжительное время в Oracle вошли Siebel и PeopleSoft, IBM приобрела Cognos, а недавно объявили о «дружественном объединении» SAP и Business Objects. Как в этих условиях живет отечественному поставщику ИТ-решений? Предлагаем вниманию читателей интервью нашего корреспондента с заместителем директора компании «Терн» Екатериной Лозовой.

БиТ: Компания «Терн» известна как один из ведущих российских поставщиков решений Business Intelligence, в том числе и для банковского сектора. Поскольку решения компании «Терн» в значительной степени опираются на возможности программного обеспечения Business Objects, хотелось бы задать Вам несколько вопросов относительно последствий приобретения Business Objects компанией SAP.

Е.Л.: Да, пожалуйста. Тема, действительно, актуальна и регулярно поднимается нашими клиентами во время проводимых нами мероприятий. Надеюсь, что для широкой аудитории вашего издания она тоже будет достаточно интересна.

БиТ: С момента объявления о начале слияния компаний SAP и Business Objects прошел почти год. Что изменилось за это время во взаимоотношениях Business Objects с SAP, а также «Терн» с Business Objects и SAP?

Е.Л.: Завершается процесс интеграции Business Objects в организационную структуру SAP. Как и анонсировалось, Business Objects продолжает функционировать в качестве достаточно независимой компании. Недавно даже аналитики IDC в своем очередном исследовании рынка средств Business Intelligence поставили компанию Business Objects на первое место в мире, отдав ей 14,2% рынка. И еще более убедительными выглядят показатели компании, если рассматривать общую долю рынка вместе с SAP – 19,2%!

Естественно, что определенные изменения во взаимодействии нашей компании с вендорами произошли. Поскольку после слияния контроль над каналами поставок перешел к SAP, мы перезаключили партнерский контракт непосредственно с SAP. Компания «Терн» получила статус SAP Business Objects Solution Partner платинового уровня и право продолжать свою деятельность по поставке, сопровождению и внедрению программного обеспечения Business Objects.

БиТ: Насколько нам известно, статус Платинового партнера SAP не присваивается сразу. Для компании «Терн» было сделано исключение?

Е.Л.: При рассмотрении этого вопроса был учтен 11-летний успешный опыт работы компании «Терн» в сфере продвижения решений Business Intelligence на базе технологий Business Objects, тот факт, что в течение многих лет наш объем поставок программного обеспечения превышал «платиновую» планку, большое число успешных проектов в крупных организациях (в том числе в финансовых), а также высокое мнение о нас со стороны авторитетных заказчиков. В итоге генеральным директором «САП СНГ» Йованом Марьяновичем и директором компании «Терн» Николаем Мачинским был подписан договор о партнерстве, в соответствии с которым мы и будем продолжать свою деятельность на территории Российской Федерации и Республики Беларусь.

Бит: В последнее время линейка продуктов компании Business Objects была значительно расширена, в первую очередь за счет приобретения ряда известных компаний – Crystal Decisions, Firstlogic, SRC. Среди продуктов Business Objects появились средства визуализации информации, инструменты планирования и бюджетирования, решения для среднего бизнеса... Теперь добавился и совсем не маленький набор BI-продуктов SAP. Как потенциальным пользователям сделать правильный выбор в этом многообразии и какие преимущества они получают от интеграции линеек продуктов SAP и Business Objects?

Е.Л.: На деле между продуктами линеек Business Objects и SAP уже давно проложен «мостик», тем более что технологическое партнерство развивалось на протяжении многих лет. В проектах SAP активно использовали Crystal Reports в качестве средства отчетности, а, например, BusinessObjects WebIntelligence – для аналитических задач. Другой вопрос, что зачастую при этом заказчику приходилось иметь дело с различными поставщиками, которые могли заметно отличаться по условиям работы, финансовым требованиям, да и по уровню профессионализма. Возникали нестыковки, срывались сроки проектов, перебрасывались сложные задачи друг на друга, шел бесконечный процесс согласований и переговоров. Теперь же заказчикам доступна вся мощь средств анализа, отчетности, интеграции данных и аналитических приложений в сочетании с передовым инструментарием для управления бизнесом, и все – от одного поставщика! Это снижает риск проектов, уменьшает совокупную стоимость владения программным обеспечением и упрощает поддержку всей ИТ-инфраструктуры организации. Фактически клиент может получить от одного поставщика полный набор инструментов для решения всего спектра задач по управлению компанией.

Бит: Стратегический курс компании SAP по продвижению своих продуктов и технологий во многом основан на постоянном наращивании партнерской сети. Сегодня в России более 100 компаний являются партнерами SAP и предлагают свои услуги по продаже и внедрению ПО. Чем выделяется компания «Терн» на общем «партнерском» фоне?

Е.Л.: Самое главное наше преимущество и, одновременно, наше богатство – это наши заказчики. Мало кто в России сможет похвастаться таким кругом клиентов и таким опытом успешных BI-проектов в банковской сфере. Со многими банками мы сотрудничаем уже более 10 лет, и в то же время каждый год появляются новые клиенты, стремящиеся развивать свою ИТ-инфраструктуру в соответствии с современными представлениями и требованиями бизнеса. С каждым успешным проектом растет и наш багаж знаний, появляются новые решения, которые могут быть полезны и другим заказчикам. Так, например, система многоаспектного анализа клиентской базы, разработанная нами для одного из крупнейших банков России на основе средств Business Objects, вполне может послужить прототипом для решения аналитических задач другими банками.

Другое преимущество компании «Терн» в том, что мы не «зацикливаемся» на технологиях одного-единственного вендора. При необходимости мы можем использовать в проекте, скажем, средства визуализации компании ADVIZOR или инструменты предиктивного анализа и моделирования компании KXEN. Более того, по окончании проекта мы всемерно поддерживаем своих клиентов, всегда готовы при необходимости оказать комплексную техническую поддержку, обучить сотрудников, проконсультировать по различным вопросам. В общем, стараемся соответствовать высокому званию центра компетенции по Business Intelligence.

Бит: Спасибо за интересный разговор. Будем надеяться, что в ближайшем будущем ИТ-рынок все-таки стабилизируется и банкам будет проще ориентироваться в водовороте информационных технологий.

Е.Л.: Хотелось бы верить, но, на мой взгляд, за западной волной слияний и поглощений в скором времени пойдет и соответствующая отечественная волна. А с учетом российских реалий это будет все затягивающий хаотический водоворот. Со своей стороны хочу пожелать вашей аудитории, т.е. банкам в первую очередь, не теряться в море ИТ и всегда выбирать мощное течение, неизменно движущее бизнес к успеху.