

RESULT

Enterprise Software Solutions

**Kako z znanjem osvojiti globalne igralce
na nemškem trgu?**

izkušnje Resulta

Kako prepričati mednarodne kupce, da verjamejo v tvoje znanje in prilagodljivost?

Kako rasti od »znotraj«? Skozi gradnjo zaupanja, redno evalvacijo dela, dobre rezultate, osebni odnos?

*Kako zagotoviti ustrezno kadrovsko podporo?
Kako razvijati svoje ljudi?*

Kdo smo?

- BI specialisti
- Migracija, modernizacija poslovnih informacijskih sistemov
- Razvoj programskih rešitev - enterprise infrastruktura
- Partnerji in zastopniki Qlik, Microfocus, BizView



S kom delamo



Mestna občina
Ljubljana



Perutnina Ptuj



Kako delamo?

- **Že 18 let se uspešno širimo / rastemo na nemškem trgu**
- 25 razvijalcev (remote)
- **Posebnost – izvažamo znanje (storitve)**
 - Priprava kadrov
 - Strokovnost, tehnologije
 - Poslovni procesi partnerja
 - Več kot zunanji tehnični izvajalci – del ekip, sodelavci



Začetki sodelovanja s tujino

- Sam začetek je izvozni projekt – Kreigher Computers, Avstrija
- Delo na projektu HP – OpenView
- Zastopniški program: Microfocus, IRI, Netronic

- Samostojni projekti:
 - ERSTE Hrvaška (migracija Unisys v odprtokodno okolje),
 - Republički fond za penzijsko osiguranje Srbija (COBOLska migracija v odprtokodno okolje),
 - BRD Romunija (nadgradnja sistema) (COBOL, C Informix)

- Sixt
 - Letni prihodek (2016): 2,4 milijarde €
 - Dobiček (EBT): 218 milijonov €
 - 215 800 vozil, 2 200 prevzemnih mest, 105+ držav

- Širitev zastopniškega programa: Qlik, BizView ...

Projekt Sixt - začetek poti

- **Prvi kontakt:**
 - Sixt oglas v nemški računalniški reviji, projekt prenove IS
 - Prijava Softlab, mi partnerji
- **Prvi korak:**
 - Sodelovanje s Softlab
 - Naš le vodja projekta - ekipa 15 ljudi
- **Prvi mejnik:**
 - Softlab zapusti projekt, mi prevzamemo
 - Že od začetka različni projekti in tehnologije
 - modernizacija COBOL-skih aplikacij
 - razvoj – Sistem ponudb

Projekt Sixt - koraki rasti

- **Mejniki rasti:**
 - 1 projekt – 3 ljudje
 - 2 projekta – 8 ljudi
 - Dodano podjetje: Sixt Leasing (nova ekipa 5 ljudi)
 - Dodan projekt BI (nova ekipa 8 ljudi)
 - Dodatno podjetje: Sixt Mobility Consulting
 - Dodatno podjetje: My Driver
- **Nova stranka** – izven Sixt sistema



Kako prepričati na nemškem trgu

- **Strokovnost**

- Odlično poznavanje sodobnih tehnologij
- Kakovost izvedbe
- Vzpostavljeno zaupanje

- **Kadri**

- Zaposlene interno pripravljamo na specifične tehnične zahteve in dinamiko dela
- Poznavanje poslovne logike in razmerij
- Jezik, kultura okolja
- Danes takšno delo z mladimi velik izziv (čas, visoka pričakovanja, tehnično znanje)

- **Prilagodljivost**

- **Poznati poslovne & tehnične procese**
- Vez med IT in Business – se tega zavedati in biti na to pripravljen ogromna prednost!
- Dodana vrednost - aktivno smo vključeni v ekipe, vsebinsko prispevamo v iskanju/razvoju rešitev
- Proaktiven pristop k medosebnim odnosom - krepitev zaupanja

Dosežki naše izvozne zgodbe

- Znanja, ki jih nudimo tujim strankam, **širimo in uveljavljamo na domačem trgu**
- **Širitev BI programa podjetja**
 - BI iniciativa, most med IT in biznisom
 - Integracija lastnega BI orodja BView v projekt Sixt Global Reporting
- **Rast znotraj sistema partnerja, tako navzgor, kot v širino**
 - Zahtevnost nalog, odgovornost
 - Št. ljudi
- **Rast navzven** – nove stranke na trgu



