



Za bolje

odluke

Kompanija Open Text, globalni ECM vendor, je na srpskom tržištu ostvarila prve pozitivne rezultate, na šta su njeni čelni ljudi jako ponosni. Preduzeće Micro Business Solutions iz Beograda kao njihov zastupnik, sklopilo je prve ugovore o primeni softverskih rešenja ove firme, što predstavlja dobar povod za ovaj razgovor. Sa gospodinom Damianom Martinom, menadžerom prodaje Open Texta, prilikom njegove posete Beogradu razgovaramo o smeru u kome se kreću tehnologije upravljanja kompanijskim sadržajem.

tetu Waterloo u Kanadi, a ticao se kreiranja elektronskog izdanja Oksfordovog rečnika engleskog jezika za šta je bilo neophodno stvoriti tehnologiju za pretraživanje koja bi se koristila za brzo indeksiranje i prikazivanje informacija. Ta tehnologija kasnije je korišćena na Vebu, između ostalog i za upotrebu *Yahoo!* pretraživača. Danas smo kompanija koja broji oko 3.500 zaposlenih, ima godišnji prihod od oko 1,3 milijarde USD i prisutna je u celom svetu.

Naš primarni fokus je na *Enterprise Content Managementu* i izradi rešenja koja obuhvataju upravljanje dokumentima – *document management*, poslov-

Iza ove akvizicije stajala su dva razloga. Prvi je bio taj da prisustvo Open Texta u Evropi nije bilo značajno, već se za nas znalo uglavnom u SAD i Kanadi. Drugi razlog je to što nam je *Hummingbird* doneo značajnu bazu klijenata za tehnologije koje je razvio.

Ljudi u Srbiji često imaju problema sa shvatanjem koncepta Enterprise Content Managementa. Kako biste ga vi definisali?

Sadašnji trenutak sa našeg stanovišta karakteriše eksplozija sadržaja. Sa svih strana dobijamo nekakve sadržaje i to

Open Source sobom nosi određene dubioze koje se tiču dugovečnosti proizvoda - inicijalni troškovi njegovog uvođenja jesu niski, ali on mora da se neprestano razvija i doraduje što iziskuje kontinuirane troškove.

nim procesima – *business management*, zapisima – *record management*, kolaboraciju i čitavu paletu tehnologija koje nudimo tržištu. Strategija Open teksta je da bude vendor rešenja i softverske infrastrukture, kao i da nastavi sa rastom kroz akvizicije u domenima tehnoloških rešenja koja bi naši klijenti voleli da vide inkorporisana u ono što im već nudimo.

Akvizicijom do klijenata

Kako u tom svetlu ocenjujete momenat u 2006. kada ste kupili Hummingbird?

Mislim da je to bila veoma interesantna kupovina, jer je *Hummingbird* tada bio veći od Open Texta. Kada smo kupili tu kompaniju naša vrednost je više nego udvostručena i dostigla je nekih 700 miliona dolara, što je zaista bio veliki skok.

nas opterećuje, jer se od nas zahteva da ga pre svega prioritetizujemo, a zatim i strukturiramo. Kada govorimo o sadržaju, moramo da imamo na umu tri elementa: jedan je sâm sadržaj koga predstavljaju informacije koje su kreirane ili primljene; drugi su ljudi koji donose odluke na bazi sadržaja (informacija) kojima raspolazu i treći element su procesi koji upravljaju protokom sadržaja u, iz i unutar organizacije. U tom pogledu, *Enterprise Content Management* je za nas tehnologija koja služi za strukturiranje nestrukturiranih informacija.

Naša rešenja imaju tri osnovne tačke fokusa. Jedna se tiče dostizanja visokog nivoa transparentnosti unutar organizacije koja menadžerima omogućuje odgovor na neka suštinska pitanja – kako im ide poslovanje, kako se odvijaju poslovni procesi u kompaniji itd. Druga je vezana za odgovornost – za to ko je u organizaciji odgovoran za donošenje

Kažite nam nešto više o samoj kompaniji koja, bez obzira na lidersku poziciju na IT tržištu, možda nije u dovoljnoj meri poznata svim čitaocima GM-a.

Open Text je nezavisni softverski vendor, u smislu da smo fokusirani na obezbeđivanje raznih softverskih rešenja za kompanije i druge organizacije. Mi smo partneri sa drugim tehnološkim kompanijama kao što su Microsoft, SAP ili Oracle, kao i sa raznim dobavljačima hardvera poput HP-a, ali je naš fokus ipak na softveru. Kompanija je osnovana 1991. na temeljima projekta koji je sproveden na Univerzi-



i realizaciju određenih odluka. Treća se odnosi na uvid u strukturu organizacije i pruža pomoć pri odlučivanju kako unaprediti preduzeće u smislu povećanja stepena zadovoljstva i brzine usluživanja klijenta, odnosa sa partnerima i dobavljačima, optimizacije internih procedura...

Kako biste uporedili EDMS (e-Document Management sisteme) i vašu Enterprise Content Management rešenja?

Kada pogledamo EDMS, mi vidimo samo jednu komponentu aktivnosti organizacije. Veoma je važno ljudima obezbediti mogućnost da kreiraju informacije, čuvaju ih i imaju pristup njima, što EDMS može da učini. Pravo pitanje je, međutim, šta ćete da uradite sa njima – kako ćete da ih upotrebite, objavljujete i vršite druge akcije. Ono što EDMS ne može da učini je, na primer, integracija informacija sa drugim tehnološkim platformama kako bi se postigli ciljevi koje sam već pomenuo – veća transparentnost i bo-

lja kontrola nad svim informacijama rasutim unutar organizacije.

Ključna vrednost tehnologije

Može li vaša tehnologija da posluži kao element napora kompanije za prevazilaženje krize?

Mi smo uvereni da je to jedna od njenih ključnih vrednosti. U današnje vreme imperativ je smanjenje troškova konsolidacijom IT okruženja koje se može ostvariti pomoću Open Texta. Manji broj aktivnih IT sistema i ljudi koji rade na njima predstavljaju di-

rektnu uštedu. Ja bih, međutim, uzeo u obzir dalekosežnije pozitivne efekte koje naša tehnologija obezbeđuje. Naime, transparentnost organizacije, sposobnost menadžmenta da ima u svako vreme jasnu sliku o tome šta se u njoj dešava, kakva ona jeste i kakve su njene poslovne performanse, omogućuje mu da donosi bolje odluke i brže reaguje na impulse tržišta i zahteve klijenata.

Neki proizvođači softvera insistiraju na "guranju" rešenja odozgo. Kakva je vaša poslovna strategija u vezi sa nastupom na našem tržištu i preko lokalnih partnera?

Naime, transparentnost organizacije, sposobnost menadžmenta da ima u svako vreme jasnu sliku o tome šta se u njoj dešava, kakva ona jeste i kakve su njene poslovne performanse, omogućuje mu da donosi bolje odluke i brže reaguje na impulse tržišta i zahteve klijenata.

Za nas su partneri ključni kada je reč o komuniciranju sa tržištem. Nije tu u pitanju samo prevazilaženje jezičke barijere, već su partneri u poziciji da dobro razumeju lokalno tržište, da preciziraju način pozicioniranja na njemu i prave strategiju poslovanja. Partneri su zato važna komponenta našeg poslovnog modela. Između ostalog, njihovo postojanje pruža korisnicima sigurnost da će imati kvalifikovanu lokalnu podršku koja je izuzetno fleksibilna, do te mere da bez problema može da se obezbedi i kroz lični dolazak inženjera.

Sa našim srpskim partnerom – kompanijom MICRO Business Solutions imamo odličnu saradnju koja traje već određeno vreme i koja donosi rezultate u smislu akvizicije klijenata i efikasnog prodora na tržište.

Prednosti vlasničkog softvera

Koliko su Open Source i Software as a Service ECM rešenja konkurencija Open Textu?

Mišljenja sam da na ECM tržištu ima dovoljno mesta za sve koncepte proizvodnje i plasmana softvera. Open Source sobom nosi određene dubioze koje se tiču dugovečnosti proizvoda –

Sadašnji trenutak sa našeg stanovišta karakteriše eksplozija sadržaja. Sa svih strana dobijamo nekakve sadržaje i to nas opterećuje, jer se od nas zahteva da ga pre svega prioritetizujemo, a zatim i strukturiramo.

inicijalni troškovi njegovog uvođenja jesu niski, ali on mora da se neprestano razvija i doraduje što iziskuje kontinuirane troškove. Kupovinom softvera koji je u našem vlasništvu korisnik teret razvoja prebacuje na nas, tako da kom-



panija koja planira nabavku mora da uzme u obzir ne samo početne troškove ECM rešenja, već TCO – *Total Cost of Ownership* – ukupne troškove posedovanja u periodu od tri, četiri ili više godina eksploatacije.

Posebno pitanje je i fleksibilnost, koja najčešće izostaje kod Open Source rešenja, a koja se ogleda u mogućnosti promene sopstvene IT infrastrukture prema zahtevima tržišta. Ono što je možda najveća vrednost i prednost vlasničkog softvera u tom smislu jeste njegovo svojstvo da se on može kontinuirano koristiti (*reusable*) i da ćemo na zahtev korisnika da mu se pomogne biti u stanju da adekvatno odgovorimo. Kod Open Sourcea, na žalost, najčešće nemate ni jedan broj koji biste mogli da pozovete i zatražite pomoć. 📁