

Když se řekne Invex...

V souvislosti s mílovými kroky se blížícím dalším ročníkem brněnského Invexu, akcí některými zatracovanou, některými naopak velmi chválenou, jsme oslovili představitele některých českých i zahraničních firem a poptali se na jejich názor.

Položili jsem tedy následující tři otázky a požádali o jejich zodpovězení.

1. Jaký je váš názor na veletrh Invex, z jakých důvodů se ho účastníte (neúčastníte) a čím se zde hodláte prezentovat?
2. Jak vnímáte v současné době ne příliš dobrou situaci pro IT firmy a jak se s ní vyrovnáváte?
3. Jak jste spokojeni s dosaženými výsledky a jaké jsou vaše plány do budoucna?

Michal Metlička, ředitel firmy Adobe pro ČR, Slovensko, Polsko a Maďarsko

1. Adobe Systems se bude opět účastnit veletrhu Invex, tentokrát ale v pavilonu V. Invex je pro nás klíčovým veletrhem, na kterém máme možnost setkat se s našimi současnými i budoucími zákazníky a osobně jim předvést technologie a řešení, které nabízíme. Letos klademe důraz hlavně na českou verzi Adobe Acrobatu 5.0 a související řešení pro správu dokumentů, předvedeme i českou verzi Adobe Photoshopu 6.0 a řadu dalších novinek v oblasti DTP, digitálního videa i web designu.

2. Vzhledem k širokému portfoliu produktů máme dobrou pozici, což dokazují i naše finanční výsledky, které jsou velmi pozitivní ve srovnání s řadou našich konkurentů. Pokud bych měl mluvit o našem regionu, kterým je střední a východní Evropa, tak jsme žádný pokles zájmu nezaznamenali, ba právě naopak.

3. S našimi dosavadními výsledky jsme poměrně spokojeni, přestože máme samozřejmě oblasti, kde bychom rádi dosáhli zlepšení. Máme řadu nových produktů, které mají obrovský potenciál, a na nás je, abychom dokázali přesvědčit uživatele o jejich kvalitách.

Josef Javora, ředitel firmy AGORA plus

1. Invex je největší výstavou IT a komunikací v naší zemi. Nemáme lepší příležitost ukázat zákazníkům naše zboží. Každý ví, že vidět je lepší než slyšet a sáhnout si je lepší než vidět. Ukážeme tedy to, co si myslíme, že za to stojí: kvalitní monitory, data storage zařízení, GSM telefony, komunikátory, příslušenství a aplikace.

2. Našli jsme si takové místo na trhu, kde je rozvoj možný. K dnešnímu dni nám obrat vzrostl o 122 % oproti stejnému období loňského roku a není to na úkor marže. Jsme relativně malá firma a umíme se stavu na trhu rychle přizpůsobit.

3. S výsledky můžeme být jistě spokojeni. Jsme si vědomi, že při nárůstu, jaký máme, je nutné udržet přizpůsobivost trhu.

Aleš Růžička, ředitel marketingu a rozvoje služeb, Aliatel

1. Invex považujeme za nejvýraznější veletrh v oblasti IT v ČR. Letošního ročníku se zúčastníme především prostřednictvím různých přednášek na odborných konferencích a v diskusních fórech. Budeme mít také vlastní příspěvky v rámci E-zony a pro naše zákazníky připravujeme i sadu prezentací představujících naše novinky.

2. Trendy v oblasti IT a telekomunikací jsou úzce provázány. Dynamika růstu se sice v posledních 18 měsících snížila, ale stále předstihuje ostatní oblasti. Aliatel jako poskytovatel veřejných telekomunikačních služeb je proti IT firmám v poněkud lepší situaci, ale také musel přizpůsobit některé plánované představy současnému vývoji.

3. S přihlédnutím nejen k celkově nižšímu reálnému trhu pokládáme dosažené výsledky za uspokojivé. Dvojnásobný nárůst našich tržeb v meziročním srovnání hovoří sám za sebe. V mnoha oblastech jsme ve svých plánech nemuseli redukovat nic. Tam, kde měl Aliatel tradiční silnou pozici, jsou výsledky dokonce vyšší, než jsme plánovali (např. v hlasových službách byla ale naše očekávání mírně nadsazena). S uspokojením však můžeme říci, že dnes obsluhujeme již několik set spokojených "hlasových" zákazníků a chceme nabízet komplexní nabídku telekomunikačních služeb v garantované

kvalitě.

Milivoj Uzelac, ředitel společnosti Altron pokud nebude místo, lze vyhodit jako třetí

1. Invex je dnes prestižní záležitostí. Přináší nám cenný kontakt s odborníky, obchodními partnery a novináři, kterým můžeme dokázat, že jsme schopni jít s dobou. V oblastech telekomunikací, mobilní telefonie a datové komunikace poskytujeme špičkové záložní zdroje, instalované záložní zdroje, DC systémy, zdroje nepřetržitého napájení, stabilizované napájecí zdroje, přepěťovou ochranu pro výpočetní techniku a monitorovací a řídicí SW pro UPS. Soustředíme se na prezentaci monitoringu a komunikace zdrojů UPS, MG a DC systémů.

2. IT trh ve střední a východní Evropě dozrává a bohužel pád NASDAQ trochu snížil jeho dynamiku. I když se běh věcí zpomalil a u některých našich IT projektů došlo ke změně časového harmonogramu, přesto úspěšně pokračují. Útlum na IT trhu v našem regionu nemůže trvat dlouho. Navíc jsme dodavatelem do bankovníctví, které začíná nabízet nové služby na bázi call center nebo net banky, a tam se bez našich technologií neobejdou.

3. Jsme velmi spokojeni, protože restrukturalizace v Altronu znamenala zvýšení efektivity a podílu na trhu, což přineslo větší zisky a umožnilo zvětšit náš tým. Do konce roku připravujeme projekty týkající se exportu dieselařegátů a celého know-how, tj. připravujeme půdu pro vytvoření jiných Altronů v okolních zemích, dalším aktuálním projektem je pronájem záložního napájení jako alternativa k prodeji našich zařízení. Snažíme se rozvinout úplně novou skupinu produktů - přesné klimatizační jednotky, které už najdete v naší nabídce.

Ivan Habovčík, ředitel APC pro ČR a SR

1. APC každý rok průběžně vyhodnocuje návratnost jednotlivých marketingových aktivit a následně pak alokuje investované zdroje. Tento rok se Invexu účastníme. A pak znovu vše podtrhneme a sčítáme výsledky. Obecně jde dnešní trend spíše od prezentací na velkých akcích směrem k větší segmentaci a specializaci podle zákaznických skupin. Dort připravený kočičkou a pejskem také nebyl moc stravitelný, i když suroviny neměly chybu...

2. Propad se týká zejména firem závislých na prasklé dotcomové "bublině", tedy několika oblastí internetové infrastruktury. APC má podstatně širší záběr, navíc je jedničkou na trhu UPS. Svým relativním podílem v některých oblastech se náš kus koláče podobá postavení Microsoftu nebo Cisca. I když naše absolutní objemy jsou oproti těmto gigantům samozřejmě mnohem nižší. V tomto roce v ČR zatím dosahujeme solidního růstu, žádný "tuk" se ve firmě nepěstuje, cílem je efektivnost a kvalita.

3. Podstatná je cesta, nikoli samotný cíl. Proto je pořád co zlepšovat. Obecné trendy v oblasti IT se prosazují i v našem UPS rybníku. Nebudeme tedy znovu vynalézat kolo, ale spíše skládat už jinde fungující věci k sobě tak, aby zákazníci dostávali od nás nejenom skvělé výrobky, ale i perfektní služby. A to po celý životní cyklus koupeného produktu.

Hana Součková, Marketing Manager APP Czech

1. Společnost APP byla jednou z prvních velkých IT firem, které se Invexu rozhodly neúčastnit, bylo to v roce 1997. Mezi hlavní důvody patřila změna zaměření společnosti - od předprodeje SW a HW ke službám s vysokou přidanou hodnotou - a tím i změna cílové skupiny, změna struktury návštěvníků - převažují školní výpravy, popřípadě fanové, nikoliv zástupci managementu firem - a v neposlední řadě stále stoupající finanční náklady v porovnání s celkovou výtěžností a efektivitou

2. Nemyslím si, že by se naše společnost nacházela ve špatné situaci. Naopak, již třetí čtvrtletí jsme ukončili naše hospodaření se ziskem. Jako jeden z hlavních důvodů vidím především měnící se orientaci společností na trhu. Zatímco před pěti lety většina firem horečně nakupovala SW, situace dnešních dnů je charakterizována spíše snahou, jak nejlépe tyto SW využít na podporu vlastního podnikání. A právě tyto služby poskytuje společnost APP svým klientům.

3. Jak jsem již uvedla, hospodářské výsledky naší společnosti patří k rekordním za celou její dvanáctiletou historii. Naše plány do budoucna počítají s dalším rozvojem současného zaměření, tzn. poskytovat našim zákazníkům kompletní servis, a to jak co se týče produktů, tak především co se týče s tím souvisejících služeb.

Olga Látová, obchodní ředitelka firmy Borland

1. Invex již pro řadu firem není hlavní událostí roku. Stále více na něm jsou vidět dodavatelé mobilních telefonů a dalších podobných zařízení a já odhaduji, že časem se přemění na tržiště spotřební elektroniky a služeb, na němž si budou moci hlavně drobní uživatelé výhodně nakoupit. Považuji to za

celkem logický vývoj. SW i HW technologie se rychle vyvíjí a mění, většina novinek vzniká ve Státech, ale již druhý den po jejich ohlášení najdete na internetu spoustu informací. Takže světové "novinky" prezentované na Invexu již většinou každý zná. Borland se letos poprvé po pěti letech neúčastní jako vystavovatel, neboť odborné semináře a konzultace nám v poslední době přinášejí mnohem větší obchodní efekt. Budeme mít ale dvě přednášky v E-zóně.

2. Obchody se sice v současné době neuzavírají tak snadno, jako dříve, nicméně podniky stále do IT investují a investovat budou, neboť je k tomu nutí informační boom, který přinesl internet. Jde o to, zda je dodavatel schopen poskytnout komplexní servis, zda se k zákazníkovi chová solidně a samozřejmě je důležité, aby nabízel solidní produkty. Obrat i čistý zisk společnosti Borland v ČR stále roste a rozšiřujeme naše aktivity. A co se týká Borland Software Corp. - vzhledem k tomu, že Borland patřil mezi první firmy, které rozeznaly význam Javy, máme dnes velmi dobrou pozici a v posledních dvou kvartálech zaznamenáváme dramatický nárůst výnosů (20 %) i čistého zisku (60 %).

3. Stále se dá spousta věcí vylepšovat. Borland momentálně velmi intenzivně rozšiřuje svoje aktivity na Slovensku, kde jsme otevřeli pobočku a právě zahajuje činnost školicí středisko, pražská pobočka se koncem září stěhuje do větších prostor. Co se týká produktů, napínáme hodně sil do oblasti Javy a Linuxu a bojujeme o velké zákazníky hledající solidní řešení pro své aplikace pro elektronický obchod. Borland přinesl v poslední době řadu vynikajících řešení - je třeba s nimi důkladně obeznámit náš trh.

František Provazník, ředitel a předseda představenstva CHG Trade

1. Naše společnost se pravidelně od roku 1991 zúčastňovala Invexu, který se v souvislosti se změnami probíhajícími v celém oboru IT začal profilovat do částí B2C a B2B. Letošní přestávka v naší předchozí nepřetržité sérii účastí na Invexu nám umožňuje nezávislý monitoring a jeho vyhodnocení, zejména s ohledem na naši účast v roce 2002.

2. Přestože situace není zvláště tíživá, nutí společnost, aby se zamýšlely nad svým dalším směřováním a zvažovaly efektivitu a vlastní přínos zákazníkům. Firma Toshiba brzy přijde na trh s novými produkty, které budou zasahovat segmenty trhu, na kterých nebyla dosud příliš známá. I my v tomto vidíme nová pole působnosti, která budeme v následujícím roce intenzivně rozvíjet. Věříme, že dnešní váhání trhu s IT produkty je jen dočasné a že zlepšení na sebe nenechá dlouho čekat.

3. Mobilní výpočetní technika značky Toshiba si od roku 1991 vydobyla v České republice výsadní postavení. Za tímto úspěchem stojí kromě kvality počítačů Toshiba i společnost CHG Trade, jediný autorizovaný distributor této značky na území České republiky (loni společnost CHG TOSHIBA zahájila restrukturalizaci a oddělila obchodní a servisní činnost do dvou samostatných subjektů - CHG Trade a CHG Service). Počítáme s velmi úzkou spoluprací s naším zahraničním partnerem Toshiba Europe a plánujeme rozšíření sortimentu a posun od "pouhého" prodeje výpočetní techniky k nabídce komplexních řešení v oboru IT.

Jan Zadák, generální ředitel Compaq Computer CR

1. Invex považuji za vhodnou platformu k formálním i neformálním setkáním s lidmi, kteří působí v IT nebo se okolo této branže pohybují. Proto jsme zvolili Compaq kavárnu jako základní "stavební prvek" naší účasti. Z široké nabídky produktů a služeb budeme prezentovat wireless a PDA technologie a nové produkty zejména pro SMB segment.

2. Koncentrací na kvalitu naší práce a spokojenost našich zákazníků.

3. Výsledky české pobočky společnosti Compaq za prvních devět měsíců roku 2001 jsou nejlepší v historii. Nárůst obrátu dosáhl cca 25 %. Pokud bude spojení firem Compaq a HP schváleno, jistě to bude mít rozhodující vliv na další plány.

Gabriel Berdár, ředitel společnosti Dell ČR pokud nebude místo, lze vyhodit jako druhý

1. Je to jednoznačně nejvýznamnější ICT událost v ČR. Společnost Dell se veletrhu bohužel dlouhodobě neúčastní, protože v rámci EMEA jsou určeny akce v jiných zemích. Nicméně pro českou pobočku je období veletrhu Invex velmi sledované.

2. V porovnání s konkurencí je na tom Dell celosvětově mnohem lépe, v druhém čtvrtletí dosáhl prakticky stejných tržeb jako ve stejném období loňského roku. Celosvětově na zmenšujícím se trhu prodal meziročně o 19 % více výrobků, tzn. získával podíl na trhu ve všech segmentech na úkor konkurence.

3. Česká pobočka Dellu patří mezi nejlépe hodnocené pobočky v Dellu - což bylo mj. jedním z hlavních důvodů nedávných návštěv nejvyšších představitelů firmy M. Della a P. Bella u nás. Pokud jde o další výhled, růst IT i PC trhu je, myslím, úzce svázaný s růstem ekonomiky, která se i přes veškerá očekávání nadále vyvíjí cyklicky. To znamená, že při očekávaném oživení ekonomiky bude

pravděpodobně i trh ICT vykazovat výraznější známky oživení v roce 2002 - 2003.

Libor Hošek, marketingový ředitel, Fujitsu Siemens Computers

1. Účast na Invexu je spíše prestižní záležitostí. Aby byl veletrh místem, kde se vystavovatelům vyplatí předvádět nové technologie a produkty, musí být návratnost vložených investic výrazně vyšší. To je také důvod, proč se Fujitsu Siemens Computers veletrhu přímo neúčastní. Produkty FSC ale najdou návštěvníci ve stáncích našich partnerů. Jako speciální "invexovskou" nabídku jsme připravili sadu počítače SCENIC T s 1GHz procesorem Intel Pentium III a 15" LCD monitorem C384FA M s doporučenou koncovou cenou 39 900 Kč bez DPH.

2. Konkurence je stále větší. Nezbyvá než tvrdě pracovat a přicházet s produkty, které jsou pro místní trh zajímavější než produkty, které nabízí konkurence.

3. Spokojeni doufám nebudeme nikdy, protože vždy je co zlepšovat. Pokud jde o plány do budoucna, myslím, že stačí říci jediné: Pokud budou spokojeni naši zákazníci, ostatní už přijde samo.

Alexander Winkler, výkonný provozní ředitel, Eurotel

1. Veletrh Invex patří stále k nejprestižnějším a nejnavštěvovanějším veletrhům s IT a telekomunikační tematikou. Společnost Eurotel se tradičně veletrhu Invex účastní, bude prezentovat nové služby, které se nejen staly pilíři v nabídce Eurotelu, ale i zlomem v oblasti mobilních technologií v ČR. Premiérově se stánek Eurotelu představí v "zetku" a nabídne vedle služeb pro širokou veřejnost i speciální řešení pro náročné uživatele z řad firemních zákazníků.

2. Mobilní komunikace nezaznamenávají žádnou stagnaci, naopak patří v ČR mezi nejrychleji se rozvíjející odvětví. Eurotel, jako vedoucí mobilní operátor v ČR, se na tomto rychlém růstu velkou měrou podílí.

3. Díky širší a kvalitě nabízených služeb Eurotel trvale vykazuje stálý nárůst zákaznické klientely a udržuje si své pevné postavení. V budoucnosti se i nadále budeme soustředit na rozšiřování inovativních služeb s přidanou hodnotou, jako jsou například nové SMS služby, vysokorychlostní datové přenosy HSCSD a GPRS a nové služby Juice.

Tomáš Hofer, marketing manager, GRISOFT SOFTWARE

1. Invex je stále, navzdory klesajícímu počtu návštěvníků i vystavovatelů, největší akcí tohoto druhu v Česku. Už to by stačilo jako důvod naší účasti. Nicméně navíc se například chceme ukázat těm, kteří na Invex zamíří, jako skuteční lidé z masa a kostí, ne virtuální existence dostupné pouze prostřednictvím internetu a elektronické pošty.

2. Naše společnost, upřímně řečeno, nepocituje svou situaci ani obecnou situaci na trhu IT jako špatnou. Nepřísluší mi vyjadřovat se k situaci v segmentech HW a "e-firem", prostě mám pocit, že řada věcí "funguje" lépe než minulá léta, například platební a "licenční" kázeň obchodních partnerů a klientů. Skutečným problémem je na druhé straně nedostatek kvalitních vývojových pracovníků, ochotných pracovat, ne být pouze zaměstnaných.

3. Plán poslední pětiletky 20. století jsme splnili, nyní musíme uvědoměle pracovat na zvýšení efektivity práce a zhodnotit ji u nás i na zahraničních trzích.

Karel Vavruška, PR Manager společnosti Hewlett-Packard

1. Veletrhu Invex se Hewlett-Packard zúčastňuje pravidelně s výjimkou prvního ročníku. Považujeme jej za nejvýznamnější veletrh informačních a telekomunikačních technologií v České republice. V letošním roce je naše expozice zaměřena zejména na koncové zákazníky a malé a střední firmy.

2. Situace, tedy útlum celého IT trhu, je něco, co můžeme jen těžko ovlivnit. Ale žádné obecné trendy nezmenšují naše úsilí poskytovat stále vysokou úroveň služeb: krátit můžeme na naší straně, ale zákazník na "výstupu" dostává stále stejnou kvalitu, bez ohledu na "vstupní" situaci.

3. Spokojenost je první krok k neúspěchu. V České republice jsme úspěšní, patříme mezi nejoblíbenější a největší společnosti, a to nejen v oblasti IT. V některých segmentech máme majoritní podíl na trhu, ale vždy můžeme být ještě lepší. Takže ptáte-li se na plány - snad nespokojit se s tím, čeho jsme již dosáhli.

Monika Pavlíčková, Integrated Marketing and Communication Manager, IBM Czech Republic

1. Pokud smím mít hodně osobní pohled na veletrh Invex, tak je určitou součástí mého života. Absolvovala jsem všechny, což znamená celkem 50 dnů výstavního života a nepočítaných dnů příprav a zpracování. Obchodní pohled na Invex odpovídá vývoji, který je zřejmý. Od "průkopnických" začátků po

čím dál tím profesionálnější snahu těm správným lidem ukázat vhodná řešení. Společnost IBM se veletrhu účastnila pravidelně se stejným cílem - vysvětlit svůj pohled na byznys v elektronickém světě. Letošní expozice je připravena pod heslem "Žijeme e-business", a to ve spolupráci s obchodními partnery IBM.

2. Nezaznamenali jsme "ne příliš dobrou situaci". Společnost IBM prokazuje dlouhodobě stabilní výsledky. Ti, kdo z IT dělají samostatnou kapitolu, se od nás liší. My děláme vše pro to, aby se IT staly samozřejmou součástí každého byznysu. A pokud je váš byznys "postaven" na úspěchu vašich zákazníků, pak se musíte z tohoto úspěchu těšit společně.

3. Když chcete jít dopředu, tak nikdy nesmíte být spokojeni s dosaženými výsledky, nemyslíte? A já bych nerada, abychom díky našemu postavení na trhu "usnuli na vavřínech". Nechceme hovořit o e-businessu jako o něčem mimořádném. Chceme stále vysvětlovat a ukazovat, že jde pouze a jen o byznys a že IT mohou výrazně ovlivnit jeho efektivitu a úspěšnost. Že IBM je tady pro všechny, kteří to s byznysem myslí vážně. Každá firma, každý podnik má právo si zvolit partnera, kterému důvěřuje, a IBM je se svou nabídkou, zázemím a devadesátiletou zkušeností připravena tuto důvěru nezklamat.

Leoš Kalandra, Marketing Dept., LEVI International

1. Invex zůstává i přes upadající zájem mnoha vystavovatelů největší akcí tohoto druhu v České republice. Myslíme si ale, že účast pro nás není přínosem. Proto ani letos náš stánek na Invexu nenajdete, ale počítače LYNX, kterých jsme výrobci, naleznete hned na několika místech. Nejdůležitější a nejrozsáhlejší prezentace bude probíhat v Game Hall. Představíme LYNX Game s NHL2002, výkonné počítače s procesory AMD Athlon a grafickými kartami GeForce3.

2. Společnost LEVI International je největším distributorem PC komponent na českém trhu. I my jsme zaznamenali problémy na trhu IT, které vidíme především v klesajících cenách počítačových komponenty, např. počítačové paměti klesly v průměru na polovinu cen roku 2000. I přesto si ale zachováváme zdravý růst obrátu ve výši přesahující 30 %.

3. Jsme spokojeni s našimi výsledky (34,4% nárůst obrátu, zisk vyšší o více než 48,1 %) a věříme, že se nám je podaří v závěru roku ještě zlepšit. Velmi nás těší především slibně se rozvíjející projekt prodeje počítačových sestav LYNX, velkou pozornost věnujeme mobilní telekomunikační a výpočetní technice. Intenzivně pracujeme na optimalizaci všech procesů probíhajících ve firmě a na zkvalitňování služeb našim zákazníkům, plánujeme přemístění brněnské centrály společnosti do nového logistického centra.

Tim Cobbold, výkonný ředitel LLP Group

1. Naš marketingový rozpočet byl převážně využíván pro jiné oblasti, než jsou výstavy a veletrhy. Návštěvníci Invexu nepatří příliš mezi naši zákaznickou skupinu a v posledních letech máme spíše pocit, že na obdobných veletrzích přibývá hodně studentů. Přímá návratnost investic na výstavách je velmi nízká, ale oceňujeme komunikaci s lidmi s branže, získávání nových kontaktů, zvýšení povědomí o společnosti apod.

2. Určitě je důležité být flexibilní a držet krok s nejnovějšími trendy a technologiemi.

Cílem LLP je vždy nabízet doplňující se obchodní řešení. Díky naší kvalitě služeb máme u našich klientů skvělou reputaci. Dobré obchodní vztahy se zákazníky a tím i dobré výsledky nám umožňují pokračovat ve firemním růstu a expanzi. LLP pracuje na projektech ve více zemích světa a zpomalení ekonomiky v některých zemích na nás nemá tak dramatický dopad.

3. S výsledky za tento rok jsme zatím spokojeni. Nejlepších výsledků jsme dosáhli v oblasti konzultací a v prodeji finančního a obchodního řešení SunSystems. Také hodně investujeme do nových řešení (např. B2B řešení Ariba, time@work či software Pivotal), a to výhradně z vlastních zdrojů. Do budoucna hodláme pokračovat v rozvoji našich nových obchodních záměrů včetně nabídky SunSystems a prioritou stále zůstává zajištění spokojenosti zákazníků.

Jiří Devát, generální ředitel společnosti Microsoft

Jaroslav Bengl, ADCU Manager, Microsoft

1. Jaroslav Bengl (JB): Invex je pro nás bezpochyby největší příležitostí pro osobní setkání s našimi zákazníky a partnery. V době, kdy naprostá většina informací je dostupná online na internetu, nabývá právě tento rozměr Invexu na významu. Pro nás jsou to jednoduše řečeno takové IT Vánoce a bez nich by nám bylo smutno. Invex k českému IT prostě patří. Tento rok budeme mít celou řadu novinek, od XP přes mobility až po .NET a Great Plains. Budeme předvádět Office XP, Windows XP v české verzi, Mobile Information Server a poslední mobilní technologie, Visual Studio.NET a celou rodinu .NET serverů, Small Business Server v české verzi a poprvé i Great Plains jako součást naší expozice. Přičtete-li k tomu exponáty našich partnerů, ať už se jedná o servery Compaq, Unisys, Dell či storage od EMC2, obchodní

řešení našich vybraných partnerů, kterých bude tentokrát více než dvacet, XML kino s odborným programem a živou případovou studii, mají se návštěvníci na co těšit.

2. JB: Věřím, že Microsoft má své nejtěžší období už za sebou a díky velice zdravé finanční situaci a .NETu na dosah ruky máme poměrně smělá očekávání od příštích měsíců. Ukazuje se čím dál více, že pro dlouhodobý úspěch je základem fungující obchodní model a investice do budoucnosti. Díváme se vždy alespoň na 18 měsíců dopředu a jedna z našich divizí se plně věnuje tomu, abychom i za tuto dobu měli my a naši partneři co a kde sklízet.

3. Jiří Devát: Uplynulých 12 měsíců se díky 42% nárůstu obratu stalo těmi nejúspěšnějšími za více než 100měsíční působení společnosti Microsoft v Česku a na Slovensku. Největší zájem vzbudily nové aplikační servery pro platformu Microsoft .NET. Zde nadále očekávám významný růst, který vbrzku podpoříme i nabídkou modelových aplikačních řešení poskytovaných na .NET platformě. Tudy povede cesta k rozvoji softwarových služeb a vzniku distribuovaných aplikací na internetu zpřístupňujících informace kdykoli, kdekoli a na jakémkoliv zařízení.

Jiří Malík, obchodní ředitel Navision pokud nebude místo, lze vyhodit jako první

1. Invex již dlouho rozděluje IT veřejnost na dva tábory - jedni se ho účastní a nedají na něj dopustit, ti druzí se ho demonstrativně neúčastní a vidí ho jen v nejhorším světle. I my jsme samozřejmě zvažovali naši účast, ale usoudili jsme, že Invex je pro naše stávající i potenciální zákazníky jedním z mála míst, kde se s námi mohou osobně setkat, a jako takový je pro nás svým rozsahem nezastupitelný. Představíme spolu s partnery řadu nejrůznějších oborových řešení, k vidění budou i aplikace založené na moderních technologiích.

2. Velmi dobře, je pro nás totiž jedinečnou možností, jak posílit vlastní pozice. Za minulý fiskální rok jsme náš obrat zvýšili o téměř 50 % a máme výraznou šanci na zvýšení našeho tržního podílu. První výsledky ukazují, že náš růst bude i v nastávajícím období pokračovat.

3. Pokud srovnám naše výsledky s celkovou situací na trhu ERP v České republice, myslím si, že můžeme být spokojeni. To pro nás však v žádném případě není důvodem k nečinnosti - právě naopak. Pro naše zákazníky připravujeme spoustu nových řešení například z oblasti řízení vztahů se zákazníky nebo uživatelské portály. Pokračujeme ve zkvalitňování sítě Navision Solution Center, dokončíme u všech našich partnerů zavedení implementační metodologie Navision OnTarget a hodláme posílit naši pozici na slovenském trhu.

Petr Adámek, marketingový manažer NEXTRA Czech Republic

1. Invex v oblasti telekomunikací stále ještě není za zenitem tak jako v oblasti IT. Obecně to souvisí s dynamikou růstu trhu a jeho liberalizací. Na Invexu budeme prezentovat řešení umožňující firmám zefektivnit jejich vnitřní komunikaci, konkrétně pak druhou generaci VPN, služby ASP a nové varianty hlasových služeb.

2. Naše společnost se pohybuje v trochu jiném segmentu, ale samozřejmě i my cítíme zpomalení růstu trhu, i když ne tak výrazně. Problémem telekomunikací není v současné době ani tak nízká dynamika růstu, jako spíše nízká přidaná hodnota služeb, po kterých je poptávka. To pak vede k velkým cenovým válkám u jednoduchých služeb, jako je přístup na internet nebo telefonování.

3. Výsledky hodnotíme vždy až na konci čtvrtletí. Pokud jde o první pololetí, dosáhla naše společnost všech naplánovaných finančních parametrů. Konec roku očekáváme s mírným optimismem. Naším plánem do budoucna je udržet stávající růst a dosáhnout stanovených cílů v oblasti prodeje služeb s vysokou přidanou hodnotou, jako jsou služby ASP a hosting.

Tomáš Kudweis, marketing manager, ProCA

1. Naši účast na Invexu spojujeme hlavně s prezentací našich nosných produktů, novinek našich dodavatelů. Dalším důvodem je samozřejmě každoroční příležitost setkat se s našimi partnery, a to nejen tuzemskými, ale i zahraničními. Jako poslední a vedlejší efekt bych uvedl možnost objednat si počítač za veletržní slevu od 5 % do 50 %, kterou si může každý zákazník tradičně vylosovat. Co se týče prezentace, nosnými produkty budou počítače BRAVE a produkty LG, určitě najdete v našem stánku i výrobky firem Intel, AMD, Western Digital, Creative Labs, ELSA, FIC a dalších.

2. Firmy, které provozují pouze obchod bez doplňkových služeb pro zákazníka, mají svou pozici na trhu stále těžší. Proto je naším cílem rozšířit portfolio nabízených produktů a služeb nejen v oblasti IT, ale i spotřební elektroniky a komunikací a expandovat nejen v ČR, ale i do zahraničí. Samozřejmě s velmi rychlým vývojem IT se stejně rychle musí vyvíjet firma a pružně reagovat na situaci na trhu.

3. Naše firma utržila za první pololetí roku 2001 1,194 miliardy Kč, což je cca o 36 % více než v loňském roce. Jsme určitě spokojeni, protože naším plánem bylo 30 %, ale nespíme na vavřínech a

snažíme se toto číslo ještě více navýšit.

Pavel Nemrava, obchodní ředitel Software602

1. Invexu se neúčastníme již potřetí za sebou. Všechny naše produkty jsou prodávány výhradně přes internet. Ale tipnu si, že příští rok budeme mít důvod o účasti na Invexu vážně uvažovat...

2. Pro nás je letošní rok lepší než minulý, na říjen a listopad připravujeme obchodní novinky, takže letošní rok vidíme optimisticky.

3. Osvědčil se nám model "produkt zadarmo přináší peníze" - v tomhle směru jsme spokojeni. Plány do budoucna se ve stručnosti týkají využití sedmiletých zkušeností s pronájmem softwaru, připravujeme hosting eBiz aplikací spolu s dokumentovým skladem eDock a samozřejmě budou nové verze produktů - některé stihneme ještě v letošním roce.

Ivan Helcl, marketingový ředitel Unisys

1. Veletrhu se přímo neúčastníme. Naše hlavní vertikály zájmu jsou bankovníctví, telekomunikace, publishing a některé oblasti státní správy. Invex nám však nové kontakty v těchto sektorech nepřináší. Připravujeme ale překvapení ve spolupráci s firmou Microsoft v jejich stánku.

2. Poměrně úspěšně. Nemáme v našich podmínkách větší problémy, i když bychom samozřejmě rádi viděli rychlejší růst trhu v IT.

3. Rádi bychom rozšiřovali svůj podíl spolupráce v našich vertikálách nejen u stávajících zákaznických partnerů, ale získávali i další.

Za Chip se ptala Helena Hajsterová

Vogel na Invexu

Stejně jako každý rok najdete i naše vydavatelství a časopisy na největší výstavě výpočetní techniky a informačních technologií ve východní Evropě. Náš základní stan najdete v hale B, ostatně jako každý rok. Stánky s našimi časopisy pak budou k vidění prakticky ve všech halách brněnského výstaviště.

Kromě prodejních a předplatitelských aktivit se ale můžete setkat i s našimi dalšími akcemi, které budou směřovány do E-Zony, kde se společně podílíme na pořádání přednáškové akce E-Zona. Ačkoli jsem se hodně snažil, kvůli velkému odstupu uzávěrky od Invexu v současné době nemám k dispozici všechny konečné údaje týkající se přednášek v této části Invexu, a proto vás musím odkázat na webovou stránku www.e-zona.cz, kde najdete průběžně aktualizovaný seznam přednášejících, přednášek a jejich anotací. V současné době je pro vás připraveno asi 60 přednášek na témata, jako je elektronický obchod, zabezpečení přenosu dat, certifikační autorita a digitální podpis, "poslední míle" v elektronickém obchodu a spousta dalších.

Ve čtvrtek 18. října 2001 začíná v 9.30 už třetí ročník Antivirové konference. Na ní vystoupí odborníci z firem AEC, Alwil Software a Grisoft. Zde se dozvíte vše o tom, jaké viry se objevily v poslední době a jaké viry se očekávají, o možnostech ochrany dat při přenosech, nastolena bude otázka elektronického podpisu a jeho běžného použití v praxi a další témata. Vše se odehraje opět v administrativní (výškové) budově BVV, v sále 102. Podrobnější a aktualizované údaje k tomuto semináři najdete na našich stránkách www.chip.cz nebo www.vogel.cz. Zatím vám mohu nabídnout předběžný program konference:

- 9.15 Uvítání (Milan Loucký, Vogel Publishing)
- 9.30 Jak "chytrák" k zavírané síti přišel (Eda Kučera, Alwil Software)
- 10.00 Počítačové viry v roce 2001 (Tomáš Přibyl, AEC)
- 10.30 (Ne)viry? (Petr Odehnal, Grisoft Software)
- 11.00 Řešení bezpečnostních virových incidentů ve velkých firmách (Tomáš Vobruba, AEC)
- 11.30 Viry v maskáčích (Petr Zahradníček, Grisoft Software)
- 12.00 Viry a internet 2001 - a co dál? (Pavel Baudiš)
- 12.45 Diskuse a občerstvení (všichni)

Předpokládáný konec akce ve 13.30 hodin, vstup zdarma.

Už jste si možná zvykli na to, že každý rok je pro vás připravena pivní stříkačka před pavilonem B. Ani letos tomu nebude jinak - stavte se u našeho stánku pro kupon, a pokud jste předplatiteli, kupon na test Starobrna jste už určitě našli v tomto čísle Chipu. Přijďte posedět na Počítačové pivní slavnosti! Zde se budeme moci, především odpoledne, setkat s našimi redaktory a se zajímavými lidmi z oblasti informačních technologií.

The Best of Invex - vloni jsme připravili společně s dalšími časopisy vyhlášení výrobků a služeb, o kterých si myslíme, že nějakým zásadním způsobem ovlivňují "chod" informačních dějin. Ani letos tomu nebude jinak, a tak se v úterý 16. října v podvečer sejdem v tiskovém centru a předáme letošním

výhercům ocenění. Letos se hlasování v této soutěži zúčastní deset magazínů (v abecedním pořadí):

- * Computer (Computer Press),
- * Computer World (IDG Czech),
- * Chip (Vogel Publishing),
- * Internet (Trade & Leisure Publications),
- * Mobil (Trade & Leisure Publications),
- * Mobility (Computer Press),
- * PC World (IDG Czech),
- * Počítač pro každého (Vogel Publishing),
- * Stereo & Video (Trade & Leisure Publications),
- * Živě (Computer Press).

Do této soutěže se žádný vystavovatel na Invexu nepřihlašuje, porota si zajímavé exponáty najde sama. Maximální počet oceněných výrobků bude i letos deset. Více se ale dozvíte na www.tboi.cz.