

„Chceme uspět i na trhu mobilních aplikací,“

říká Jana Benáková, obchodní ředitelka společnosti OKsystem

Společnost OKsystem se v oboru informačních technologií pohybuje od roku 1990. Svá řešení v oblastech vývoje softwaru na zakázku, řízení lidských zdrojů, bezpečnosti a dalších dodává jak do komerčního sektoru, tak institucím veřejné správy. O plánech OKsystemu i zkušenostech s prodejem cloudových řešení jsme si povídali s obchodní ředitelkou společnosti Janou Benákovou.

Jaká situace momentálně panuje na trhu se systémy pro řízení lidských zdrojů? Poptávají firmy spíše komplexní řešení, nebo jen dílčí části, jako personální nebo docházkový systém?

Firmy většinou mají nějaký personálně-mzdový systém, takže jsou dnes poptávána spíše dílčí řešení, kterými chtějí pokrýt nějakou další oblast, typicky docházkový systém, vzdělávání zaměstnanců atd. Poptávána jsou ale i komplexní řešení, která mají nahradit stávající systém nebo nahradit více systémů jedním. Zájem je také o manažerské nadstavby, které umožňují generovat reporty, sestavy, statistiky atp. Manažery zajímají především informace ze mzdového modulu. I když to není úplná novinka, je o to velký zájem.

Technologickým trendem je dnes cloud. I na českém trhu jsou k dispozici ucelená HR řešení poskytovaná tímto způsobem. Jakou zkušenost máte s nasazováním HR systémů formou software jako služba? Cloud je téma, které se na poli IT řeší již nějakou dobu. Náš systém pro řízení lidských zdrojů OKbase nabízíme i ve formě SaaS nebo hostingu. Co se ale poptávek od zákazníků týká, nejsou tak časté. Zákazníci mnohdy neví, že je něco takového možné. Často začnou přemýšlet o této službě až ve chvíli, kdy jim takové řešení prezentujeme. Většina zakázek je o klasické implementaci, kdy si firma koupí software, který potom provozuje u sebe. Hodně záleží na tom, které oddělení má výběrové řízení na starosti. Pokud je to IT oddělení, přirozeně se většinou snaží systém dostat k sobě a nevyužívat SaaS. Z našeho pohledu je důležité, aby zákazníci službě

SaaS či hostingu věřili, především z pohledu bezpečnosti a přístupů.

Nově nabízíte cloudová kancelářská řešení MS Office 365 a Google Apps. Co vás vedlo k zařazení těchto produktů do vašeho portfolia a jak se vyvíjí poptávka po nich?

Vzhledem k rozvoji cloudových služeb jsme se rozhodli i my doplnit nabídku o produkty tzv. on-line kanceláře. V portfoliu ji máme pár měsíců, a i když se jedná o relativně mladou technologii, tak vzhledem k obrovským možnostem, které již nyní nabízí, lze očekávat v blízké budoucnosti nárůst zájmu o tuto službu a s tím i nárůst zákazníků.

Jak funguje obchodní strategie společnosti OKsystem v oblasti státní správy po kauze na Ministerstvu práce a sociálních věcí, kde většinu systémů nyní dodává a provozuje jiný dodavatel?

Obchodní strategie společnosti OKsystem ve státní správě se nezměnila. Jsme přesvědčeni, že dodržováním zákonů a etiky v obchodním jednání budeme dlouhodobě úspěšní. Preference rychle dosaženého zisku za cenu netransparentního jednání je způsob, kterým dříve či později negativně ovlivníte svou pověst a dlouhodobě budovanou značku, o čemž se již přesvědčilo mnoho firem. Vedle MPSV jsme aktivní v řadě dalších institucí státní správy a samosprávy, a to nejen v oblasti softwaru na zakázku, ale i v oblasti implementace našeho personálního systému.

Pozici obchodní ředitelky OKsystemu zastáváte od prosince loňského roku. Vedle



Jana Benáková má na starosti obchodní strategii firmy OKsystem a vede tým obchodníků zaměřený nejen na vlastní produkty společnosti, ale i na prodej služeb v oblasti vývoje a implementace řešení HRM systémů, informační bezpečnosti a také v oblasti business intelligence. Vystudovala ekonomickou fakultu, obor podniková ekonomika a management a má bohaté zkušenosti nejen z působení v obchodní divizi společnosti OKsystem, ale i z IBM, kde dříve pracovala na pozici team leader.

poskytování OKbase, vývoje softwaru na zakázku a školicího centra začínáte rozvíjet i další směr podnikání, a to mobilní aplikace. Jaké jsou vaše obchodní plány v této oblasti?

Přirozeně bychom chtěli na trhu vývoje mobilních aplikací uspět. Je to velmi perspektivní oblast a měl by se z toho stát další pilíř našeho podnikání. Máme už za sebou úspěšný vývoj několika aplikací. Momentálně uvádíme na trh aplikaci Babel pro šířování SMS. Chystáme i novinku v OKbase, a to v podobě mobilní aplikace na docházku a mobilního docházkového terminálu pro „vzdálené“ zaměstnance bez přístupu k počítači a internetu. ■