

MÉRLEG

„Lassan már a levegőt is tovább vissza tudjuk tartani, mint mobilinternet nélkül létezni”

Ha a technológiai fejlődés ilyen ütemben halad tovább, ha a hálózatokra és hálózati alkalmazásokra ilyen mértékben támaszkodunk, elengedhetetlen lesz azok magas szintű üzemeltetése, felügyelete.

/Computerworld

AZ EQUICOM Kft. immár tizenötödik éve van jelen a mérés-technikai piacon, a cégalapítás óta eltelt időszakról és a várható trendekről kérdeztük Cziráky Zoltán ügyvezetőt.

COMPUTERWORLD: Idén 15 éves a 100%-os magyar tulajdonú cég, mi volt az a recept vagy forgatókönyv, ami miatt nemcsak életben tudott maradni, de évről-évre növekedő árbevételt ért el?

CZIRÁKY ZOLTÁN: Visszatekintve erre a másfél évtizedre, azt hiszem, határozottan jelenthetem ki, hogy az a recept, amit kigondoltunk a kezdetekkor, vagyis az ügyfélközpontúság, működött és működik a mai napig is. Mindig is nagy figyelmet fordítottunk arra, hogy éppen csak akkora maradjon a cég, hogy ezt a közvetlenségét ne veszítse el. Igaz, hogy az elektronikus kommunikáció világát éljük, sőt a megoldásaink is ezeket a technológiákat segítik, mégis hiszünk az emberi, személyes kapcsolattartásban. Ezt a partnereink is honorálják.

CW: Voltak-e mélypontok a piaci környezetben, és erre hogyan reagált a vállalat?

CzZ: Úgy gondolom, mélypontok minden, legalább 15 évet megélt vállalat esetében vannak, azonban azt kell mondjam, ezek alig éreztették hatásukat az EQUICOM-nál. Az indulásunkat követően, amikor már stabil lábakon állt a cég, tudatosan építettük fel a jelenleg is működő két üzletágunkat, a szolgáltatói és a vállalati hálózatokat. A piaci hatások szerencsére nem egyidőben jelentkeznek a két szegmensben, így a cégünk viszonylag kiegyensúlyozott teljesítményt tud produkálni. Ráadásul ügyfélkörünk is igen változatos, hiszen ott vagyunk az összes magyarországi nagy szolgáltatónál éppúgy, mint a legkisebb 1-2 fős telepítő csapatoknál. Amikor a gazdasági változások érzékenyen érintik az egyik szektort, akkor még a másik nem feltétlenül reagál rosszul, ami nagy biztonságot nyújt nekünk, ezáltal meg tudjuk őrizni stabilitásunkat.

CW: Nyolc világszínvonalú külföldi mérőműszergyártó vállalat hazai képviselőjét látja el az EQUICOM, az elmúlt 15 évben milyen trend volt megfigyelhető az egyes területekben?

CzZ: El kell áruljak egy titkot: akármennyire is utána jártunk a cég megalapításakor a jövőbeni kilátásoknak, mindig bennünk volt a félsz, hogy egy ekkora országban hogyan és miből fogunk megélni 10-15 év múlva. Úgy gondoltuk, hogy ha valaki, mondjuk 2000-ben vásárol egy optikai szálhegesztőt vagy egyéb mérőműszert, azzal 20 évig nem fogunk újra találkozni. Nyilván vannak olyan technológiák (pont az említett optikai hálózat-építés), ahol inkább volumenében látunk növekedést, mint a technológiában változást.



... attól, hogy valaki szakértőnek mondható a saját területén, még nem jelenti azt, hogy tisztában van annak mérés-technikai megvalósításával is.

Cziráky Zoltán,
ügyvezető,
vállalati hálózatok,
EQUICOM Mérés-technikai Kft.

Azonban a legtöbb telekommunikációs és informatikai technológia rohamos változáson ment keresztül ebben a másfél évtizedben. Amikor a cégünk indult, nagy szó volt a Gigabit Ethernet, elvéve használtunk hullámhossz-osztást az optikai szálakon, a felhőt csak az égről ismertük, a wifi kifejezés éppen csak elkezdett felbukkanni. Ma 100 Gbps és ennek többszöröse, amit használunk, az optikai szálak a magán-előfizetőkig futnak, kapacitásukat DWDM rendszerekkel sokszorozzuk, a wifi vagy a mobilinternet pedig sokkal nagyobb sáv szélességű, mint a vezetékes Ethernet volt 15-20 éve. Mivel a hálózati szolgáltatások egyre inkább az üzleti és magánéletünk részévé váltak, egyre fontosabb a folyamatos és eszközfüggetlen rendelkezésre állásuk, a megbízhatóságuk, és nem utolsósorban a felhasználói élményt közvetlenül befolyásoló jelenlétük. Ezt már nem lehet hagyományos módszerekkel biztosítani, minden vállalatnak és intézménynek szüksége van a professzionális megoldásokra. Ebben tudunk mi segíteni!

CW: Az EQUICOM célkitűzése, hogy valóban ügyfélközpontú kereskedelmi tevékenységet végezzen, mik a tapasztalatai, melyek a leggyakoribb problémák, amelyekre megoldást keresnek a cégeknél a szakemberek?

CzZ: Ha nem konkrét technológiai problémákról szeretnék beszélni, hanem inkább általánosságban, akkor azt tudom mondani, hogy leggyakrabban szakmai tanácsért fordulnak hozzánk az ügyfelek. Az iparág, amelyben dolgozunk, túlságosan összetett és bonyolult ahhoz, hogy bárki könnyedén el tudjon igazodni benne. Rádásul attól, hogy valaki szakértőnek mondható a saját területén, még nem jelenti azt, hogy tisztában van annak mérés technikai megvalósításával is. Legtöbbször a megoldásra váró feladatot tudják csak megfogalmazni a partnereink, melyet nekünk át kell érezni és a számára legjobb megoldást ajánlani. Ez a konzultációs tevékenység különböztet meg bennünket egy webáruháztól.

Nyilván feladatfüggő, hogy ez a konzultáció milyen irányú lesz. Egy hálózattelépítő csapat általában tudja, hogy milyen eszközre van szüksége ahhoz, hogy egyáltalán a feladatát el tudja végezni. Itt azt kell megmutatnunk neki, hogy miben más mondjuk az EXFO vagy a Fitel, mint a konkurensei. Ha egy IT-üzemeltetővel kerülünk kapcsolatba, inkább azt kell megtudnunk, hogy milyen feladatok emésztik fel a kollégák idejét, és azt jelenleg milyen eljárásokkal oldják meg, ha

egyáltalán megtudják. Ha ezt átlátjuk, tudunk alternatívákat mutatni, melyekkel megkönnyíthetjük az életüket.

CW: Mi a tapasztalata, ki dönt az eszközök beszerzésében napjainkban?

CzZ: Mivel eléggé diverzifikált az ügyfélkörünk, erre nem is igazán tudok konkrét választ adni. Ami biztos, hogy az EQUICOM – kihasználva a 15-20 év alatt felgyülemlett szakudást – mindig a szakmai oldalon éri el a sikereit. Akkor örülünk a legjobban, ha azért döntött mellettünk egy ügyfél, mert meglátta az általunk forgalmazott eszközökben azt, amire szüksége van a munkájához, de legfőképpen meglátta bennünk azt, hogy egy szakmailag valóban felkészült csapat vagyunk, akire lehet támaszkodni, meg lehet bízni. Hogy ezt technikus, mérnöki, igazgatói vagy beszerzési oldalon tudtuk elérni, számunkra nem fontos.

CW: Az informatika átalakuló szerepe az üzletben hatással van-e erre a folyamatra?

CzZ: Mindenképpen hatással van. Az informatika felértékelődése – remélhetőleg – már nem csak az IT-vezetőt érdekli, hiszen a mindennapi munkánk szerves részévé vált. Olyan, ha nem fontosabb közmű, mint a világítás vagy a vezetékes víz. Sőt, lassan már a levegőt is tovább vissza tudjuk tartani, mint mobilinternet nélkül létezni. Az informatikának közvetlen hatása van a vállalatok üzleti teljesítményére, a munkatársak hatékonyságára. Ez már régen nem csak IT-vezetői hatáskör, hiszen az üzleti terv részévé vált az informatika.

CW: Képezni kell-e emiatt az EQUICOM-nak a partnereit?

CzZ: Emiatt is kellene, de ez már túlmutat a mi szakterületünkön. Az ötlet egyébként nem rossz: informatikai képzés nem IT-vezetőknek. Sokat lendíthetne egy-egy nagyobb beszerzés esetében, ha a gazdasági vezető is pontosan értené, miért van szükség arra az adott monitorozó rendszerre vagy hálózatanalizátorra.

Mi alapvetően technológiai képzéseket szervezünk, nem is kis sikerrel, hiszen 2000 felett van a nálunk vizsgázott hallgatók száma. Ezekkel a képzésekkel egy olyan rést szeretnénk volna betölteni, amire az igény már régen megvolt, azonban ezt senki nem tudta kielégíteni. Olyan egynapos tanfolyamokat szervezünk, amelyek mellőzve minden marketinget, kökemény szakmai tartalommal és nem utolsósorban gyakorlattal lettek megtöltve. Szerencsére ehhez min-

den szakmai kompetenciánk rendelkezésre áll, hiszen rendszeresen képezzük magunkat beszállítóink segítségével. Továbbá a technikai háttér is adott a gyakorlatokhoz az egyedülállóan nagy demó-eszközparkunk és a kiépített laborhálózataink által.

A felsőoktatásban is tudunk segíteni ezzel a szakmai háttérrel. Több egyetemen óradóként jelenünk meg, de idéntől egy főiskolán saját tantárgyat is viszünk, melynek igen jó visszhangja van az intézmény és a hallgatók részéről is.

CW: Évente több alkalommal szerveznek konferenciát, milyen hozzáadott értéket kapnak ezáltal a partnerek?

CzZ: Idén 15. alkalommal szervezzük meg a legnagyobb éves eseményünket, az equicomferenciát. 2001-ben azzal a céllal indult ez a rendezvény, hogy legyen egy olyan esemény, ahol előtérben a technológia van, nem pedig a gyártók. Az elején olyan vicces baráti visszajelzéseket kaptunk ügyfeleinktől, hogy ezt miért nem pénzért adjuk, hiszen felér egy tanfolyammal. Ez azóta semmit sem változott. Mivel beszállítóink révén mindig a legújabb technológiákkal ismerkedhetünk meg, ezeket próbáljuk átadni a rendezvényeken a résztvevőnek. 2004-ben már előadást tartottunk a flow-alapú hálózatmonitorozásról és a többretegű alkalmazásarchitektúrák monitorozásáról, 2005-ben az FTTx/PON hálózatokról és a polarizációs módusdiszperzióról. Csupa olyan témák, amelyek akkoriban újdonságnak számítottak vagy teljesen ismeretlenek voltak hazánkban. A hozzáadott érték ezekben mutatkozik meg.

CW: Milyen jövő előtt áll a mérés technikai piac?

CzZ: Visszatekintve az elmúlt 15 évre, azt gondolom, hogy a következő 15-ben sokkal több dolgunk lesz. Ha a technológiai fejlődés ilyen ütemben halad tovább, ha a hálózatokra és hálózati alkalmazásokra ilyen mértékben támaszkodunk, elengedhetetlen lesz azok magas szintű üzemeltetése, felügyelete. Azt pedig az ilyen nagy bonyolultságú és magas rendelkezésre állású rendszereknél nem lehet megoldani professzionális eszközök nélkül. A professzionális eszközökhöz meg kell egy magas szinten szakképzett háttér. Úgy gondolom, mi jelenleg minden tekintetben felkészültek vagyunk ezekre a kihívásokra, de hogy ez a jövőben is így maradjon, ahhoz továbbra is nagyon sokat kell tennünk a partnereink bevonásával, munkatársaink képzésével, szolgáltatásaink további fejlesztésével. ▽