



“U poslovanju se zaboravljaju granice i jezične barijere”

Andrej Broz, operativni menadžer Combisa BiH

MALA ŠKOLA GLOBALIZACIJE

# ZNATE LI DA JE BOSNA VELIKO TRŽIŠTE

Ono što su Slovenci, Austrijanci i Nijemci radili u Hrvatskoj prije pet godina, Combis danas nudi u Bosni i Hercegovini - uz prijenos znanja i preskok početnog razvojnog razdoblja

Goran Šikić  
sikic@privredni.hr

Najveći posao u informatičkoj branši već su niz godina usluge i poslovne aplikacije, i tu vlada veliki igrači, internacionalne kompanije koje na domaćem tržištu opslužuju velike tvrtke s kojima rade i u matičnim zemljama. U tako globaliziranom okruženju karte su unaprijed podijeljene i svatko igra s onim što ima u rukama. Kakve su u toj situaciji šanse domaćih ICT kompanija? Primjer Combisa u Bosni i Hercegovini, koji se kao i matična hrvatska tvr-

Svi očekuju da je konzultant iz neke strane tvrtke skuplji od onog koji je došao iz hrvatske tvrtke, makar taj hrvatski možda bio i pet puta bolji, kaže Broz

tka, bavi sistemskom integracijom, vrlo je zanimljiv, jer ta kompanija na bosanskohercegovačkom tržištu nastupa sa svojim partnerima iz Hrvatske, velikim kompanijama poput Agrokor, Dukata i Ine koje se šire na tržištu regije. To Combisu omogućava lakši ulazak na tržište, a lokalnim partnerima brži prijelaz prvog dijela razvoja tvrtke prijenosom znanja.

Već nekoliko godina Combis ima prekograničnu suradnju s tvrtkama s kojima surađuje i u Hrvatskoj, poput banaka i telekoma, a sada pokušava prenijeti svoja znanja i iskustva u području informatizacije državne uprave. U fokusu Combisa BiH, kao i u Hrvatskoj, je bankarski sektor, gdje sa 75 posto banaka imaju poslovni odnos.

## Kao Hrvatska prije nekoliko godina

“Bosna je prilično veliko tržište, samo što ni stranci, a ni sami Bosanci, još nisu toga svjesni”, kaže Andrej Broz, operativni menadžer Combisa BiH. Razvoj informatike na tom je tržištu, ocjenjuje Broz, na razini Hrvatske 2002. godine, kada su još uvijek i velike tvrtke same sklupale računala. “Ne postoje ni standardi u hardveru, a kamoli u softveru, poput integracija, povezivanja sustava; sve je vrlo disperzirano i ljudima nedostaju tvrtke koje bi s njima preskočile jedno razdoblje. Dakle, nedostaje im nešto što bi im pomoglo da preskoče razvoj i investicije od pet godina. Mi sada tamo radimo ono što su Slovenci, Austrijanci i Nijemci pokušavali raditi u Hrvatskoj prije pet godina. Ali, problem je u tome što smo mi u BiH strana tvrtka, iako smo registrirani u toj državi i zapošljavamo lokalno stanovništvo”, kaže Andrej Broz.

Ipak, tvrtke s prostorom bivše Jugoslavije imaju prednost u odnosu na bilo koju tvrtku koja do-

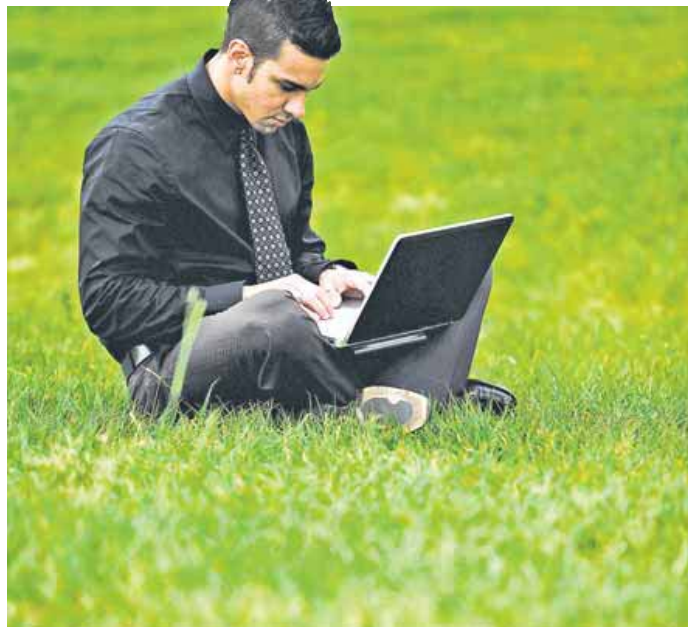
lazi izvan tog prostora, smatra Broz. “Ako ništa drugo, u poslovanju se zaboravljaju granice i jezične barijere. I hrvatske tvrtke itekako dobro rade u Republici Srpskoj ili u Federaciji BiH. S nama lakše surađuju nego, primjerice, s Amerikancima jer Amerikanca ne mogu pozvati na večeru. Zašto? Imali smo nekoliko situacija da se poslovne partnere ne može pozvati na

očekuju da je konzultant iz neke strane tvrtke skuplji od onog koji je došao iz hrvatske tvrtke, makar taj hrvatski možda bio i pet puta bolji”, kaže Broz koji je rođen u Zagrebu, studirao u Moskvi, a sada koordinira tri Combisova ureda u BiH - u Sarajevu, Mostaru i Banjoj Luci.

Od najzahtjevnijih poslova u BiH Broz ističe Combisov projekt integracije Za-

jekt, sumnjali da je moguće u tako kratkom roku od dvije banke fizički napraviti jednu”, kaže.

Combis mnogo pozornosti pridaje edukaciji svojeg kadra, s planom da tvrtka u BiH bude kompletno matičnoj tvrtki, što znači da se u BiH neće ustrajati na znanjima koja postoje u hrvatskom Combisu, već će se razvijati nova. “Razvijamo nova znanja u BiH, a ko-



večeru zbog njihovog običaja dijeljenja troškova. U BiH to se doživljava kao uvreda. Dakle, tu smo sličniji”, objašnjava Broz.

Druga prednost je u povoljnijoj cijeni. “Ne kažem da je naše znanje jeftinije i da su naši ljudi manje sposobni, ali svi

grebačke banke i HVB CPB-a koji je završen u ožujku.

## Nova znanja za novo tržište

“Ponosni smo što su kolege uspjeli sve odraditi na vrijeme, dok su Austrijanci, koji su nadzirali pro-

leže iz Sarajeva preuzet će održavanje dijela internog Combisovog IT-a u Hrvatskoj. Tako ćemo određene projekte u Hrvatskoj pokrivati iz Bosne budući da smo tamo postigli neke kompetencije koje su bolje od onih u hrvatskih kolega”, dodaje Broz. ■

## \*vijesti

**Omega software  
sukladno ISO  
9001:2000**



Prilično aktivna na području Hrvatske i regije, tvrtka Omega software je nakon šest mjeseci uvođenja certificirala sustav upravljanja tvrtke u skladu s normom EN-ISO 9001:2000, prema ocjeni tvrtke Det Norske Veritas. Spomenuti certifikat vrijedi za područje projektiranja, izgradnje i integracije složenih informacijskih sustava, uvođenja aplikativnih i programskih rješenja, informatičko savjetovanje, podršku, pomoć i održavanje informacijskih sustava.

## Prihod Oraclea 25 posto veći

Ukupni prihodi kompanije Oracle porasli su za čak 25 posto u odnosu na proteklu poslovnu godinu i iznose 22,4 milijarde dolara. Na rast je značajno utjecala prodaja licencija novih proizvoda koje je Oracle akvizirao u protekle tri godine. Nove licencije za aplikacije bilježe porast od čak 38 posto. Oracle u Hrvatskoj bilježi najuspješniju poslovnu godinu do sada, navodi se u priopćenju. Prema još neslužbenim podacima, Oracle drži između 15 i 20 posto tržišta softvera u Hrvatskoj.

## Predviđa se šest puta veći internet promet

Cisov indeks vizualnog umrežavanja predviđa porast globalnog IP prometa na više od pola zeta bajta u sljedeće četiri godine. Riječ je o pola bilijuna gigabajta, što je količina podataka koja bi se pohranila na 125 milijardi DVD-a. Šest puta veći promet između 2007. i 2012. godine predviđa se prvenstveno zahvaljujući videotehnologiji i društvenom umrežavanju putem Web 2.0. aplikacija.

