

OD TRZYDZIESTU LAT DOTRZYMUJEMY SŁOWA

Z Piotrem Paszczykiem, prezesem zarządu w firmie APN Promise, rozmawia Mariusz Laurisz, redaktor naczelny IT Reseller.

Panie prezesie, gratuluję nagrody IT Championa dla dystrybutora specjalizowanego.

– Bardzo dziękuję. Wiemy, co chcemy robić i cieszymy się, że zostało to docenione.

Przez dłuższy czas firma APN Promise nie była bardzo widoczna na rynku. Ostatnio to się zmieniło. Mocno rozwija technologie chmurowe (z partnerem technologicznym Microsoft). A od niedawna jest dystrybutorem rozwiązań firmy Quest.

– Tak, to dopiero nasze początki na rynku dystrybucji. Ale za jakiś czas chcemy oczywiście być liderem w swojej specjalizacji. Jednak nie zgodzę się, że wcześniej nie byliśmy widoczni. Cofnę się o dwadzieścia lat. Podpisaliśmy wtedy kontrakt dystrybucyjny i wydawniczy Microsoft Press. Zaczęliśmy od tłumaczenia książek z serii Resource Kit, czyli podręczników dotyczących różnych technologii Microsoftu. Często mówiło się o nas wtedy jako o wydawcy książek. Ale rynek się zmienia i zaczęto nas określać mianem sprzedawcy licencji. Faktycznie, jesteśmy największym sprzedawcą licencji na polskim

rynku. Natomiast od ponad dziesięciu lat tworzymy między innymi kanał dystrybucyjny licencji SPLA Microsoftu dla firm hostingowych. Mamy ponad 250 partnerów. Poza tym nastąpiły bardzo duże zmiany w obszarze usług. Dzięki współpracy z Microsoftem w dziedzinie technologii chmurowych trzykrotnie zwiększyliśmy liczbę partnerów – aktualnie mamy 730. A z drugiej strony, oferujemy tym partnerom wsparcie techniczne na najwyższym poziomie, nieosiągalnym dla naszych konkurentów.

”
JAKOŚĆ OBSŁUGI PARTNERÓW, TO JEST ISTOTA NASZEGO BIZNESU. NASZYM CELEM JEST WSPÓŁPRACA Z JAK NAJWIĘKSZĄ GRUPĄ DOSTAWCÓW ROZWIĄZAŃ CHMUROWYCH. CHCEMY, BY NASZA OFERTA BYŁA JAK NAJBARDZIEJ ATRAKCYJNA DLA NASZYCH PARTNERÓW I KLIENTÓW.

Czyli oferujecie między innymi pełen zakres szkoleń certyfikowanych.

– Tak, poprzez jedną z naszych spółek z grupy CloudTeam. A oprócz tego organizujemy szkolenia w internecie. To jest ciężka praca, intensywniektórą wykonujemy na rzecz naszych partnerów. Ale efektem jest przyrost liczby partnerów, bo u nas dostają odpowiedzi na wszystkie pytania.

Wygląda na to, że był to dobry wybór.

– Naszym celem jest współpraca z jak największą grupą dostawców rozwiązań chmurowych. Chcemy, by nasza oferta była jak najbardziej atrakcyjna dla naszych partnerów i klientów. Opracowujemy przy tym bardzo ciekawą platformę dla partnerów. Tak jak dwadzieścia lat temu platforma innego dystrybutora była nowością, która zmieniła rynek (łatwość obsługi, szybkość zamówień), tak obecnie nasza ma być nowoczesna. Bo nie chodzi o to, żeby ona była jak każda inna. Całość musi nie tylko dobrze działać, ale być intuicyjna w obsłudze. Sukces odnoszą nie ci, którzy po prostu sprzedają produkty, ale



ci, którzy dołączają zaawansowane usługi. Dlatego my jako dystrybutor nastawiamy się na taką ofertę dla partnerów.

Chodzi zatem o kompleksowość oferty chmurowej.

– Z punktu widzenia dystrybucji mówimy o zaawansowanych rozwiązaniach chmurowych.

Jak ocenia Pan niedawne zmiany na rynku dystrybucji w naszym kraju?

– Toczy się normalna gra rynkowa. Zmiany na rynku dystrybucji były, są i będą. I ci, którzy przyjęli sensowną strategię i konsekwentnie ją realizują, radzą sobie dobrze. A zawsze za wynikami stoją ludzie. Pozostaje zatem pytanie, z kim się dobrze robi biznes. Wysoko kwalifikowani, dobrze zmotywowani ludzie prowadzą firmę do sukcesu. Jeżeli coś się psuje, wyniki są gorsze.

APN Promise ma dobry, solidny zespół.

– To prawda. Nasi ludzie są doświadczeni i trzymają się firmy.

Jaką rolę odgrywają pracownicy?

– Oni są zawsze najważniejsi.

Jakie są plany na najbliższą przyszłość? Podkreśla Pan znaczenie usług. Stawiacie na kompleksowość usług w chmurze.

– Zawsze naszym celem jest jakość obsługi partnerów. To jest istota naszego biznesu. Jako użytkownik samochodu chcę wierzyć, że jest on dobrze serwisowany. Nie chcę martwić się o to, że za jakiś czas będę musiał zgłosić się na przegląd. To oczywiście musi trochę kosztować, ale daje mi pewność. Tak samo podchodzimy do relacji biznesowych. Uczymy naszych partnerów i pomagamy im na róż-



ne sposoby. Również formy współpracy zależą od partnerów.

A jak pomagacie małym partnerom?

– To jest także kwestia umowy. Jednym partnerom zależy na marżach, inni wolą unikać ryzyka. Jeżeli mówimy o dostawie prostego produktu, w grę wchodzi niewielka marża przy minimalnym ryzyku. W modelu subskrypcyjnym partner dokonuje transakcji co miesiąc i wtedy marża jest wyższa. Pokazujemy partnerom, że świat bardzo szybko się zmienia. Do zwykłych licencji można dodać bardziej zaawansowane narzędzia, na przykład na

potrzeby migracji do Exchange'a, użyć rozwiązań które posiada Quest Software w swojej ofercie, również dostępne w naszym kanale dystrybucyjnym. Partner wie, czego potrzebuje i to on decyduje, co my mamy dostarczyć. Mały partner nie byłby w stanie zaoferować klientom wszystkich usług. Z nami jest to możliwe.

Firma APN Promise bardzo szybko reaguje na zmiany na rynku. W jaki sposób udało się pozyskać takiego dostawcę jak Quest?

– Odpowiem tak: konkurencja czyni nas lepszymi, bo sprawia, że podejmujemy wysiłek.

Ale dlaczego Quest?

– Bo jest świetnym partnerem technologicznym w dziedzinie technologii chmurowych. Dlatego dla nas był to naturalny wybór. Ale nie jest jedynym dostawcą. Rozmawiamy również z innymi liderami chmury.

W takim razie rozumiem, że chcecie stać się dystrybutorem pierwszego wyboru, jeżeli chodzi o rozwiązania chmurowe.

– Myślę, że tak to można ująć. A z drugiej strony, chcemy być partnerem dla firm, które wspierają klientów, by zarabiali więcej, szybciej i byli trwale obecni na rynku rozwiązań chmurowych. To nie

zawsze może być pierwszy wybór. Dla mnie istotne jest to, żeby każdy partner był zadowolony ze współpracy z nami. Zależy nam na tym, żeby firmy IT wiedziały, że jesteśmy, co robimy i żeby zwracały się nas wtedy, kiedy nas potrzebują...

W tym może pomóc również IT Reseller...

– Niedawno mieliśmy (firmy dystrybucyjne) spotkanie z szefem Microsoftu w regionie wschodniej Europy. Zgodziliśmy się, że rozwój chmury służy wszystkim. To jest kwestia edukacji kanału partnerskiego, by klienci mogli lepiej wykorzystywać możliwości chmury. Bo wiele rzeczy można zrobić szybciej i prościej. Dlatego zawsze podkreślam: rozmawiamy z partnerami.

Pan kieruje spółką od 2008 roku. Natomiast ostatnio w firmie APN Promise sporo się dzieje. Do zarządu dołączył Paweł Kołakowski, który został dyrektorem finansowym. Co się zmieni w najbliższym czasie?

– APN Promise to firma, którą zakładaliśmy z moim bratem w 1991 roku. Jako pierwsi sprzedawaliśmy wówczas legalne oprogramowanie. Minęło sporo czasu, my nadal działamy i dobrze sobie radzimy. W ciągu ostatnich trzech lat prawie podwoiliśmy przychody. W zeszłym roku przekroczyły one 500 milionów złotych. Obecnie pracuje ponad 160 osób. Poszerzenie zarządu jest związane z tym rozwojem. Chodzi nam też o zgodność działania z procedurami (compliance). Paweł Kołakowski będzie odpowiadał również za ten obszar.

Wszyscy nasi rozmówcy twierdzą ostatnio, że są to trudne czasy dla dystrybucji. Jak Pan je ocenia?

– My trzymamy się swojej strategii

**”
KONKURENCJA
CZYNI NAS LEPSZYMI,
BO SPRAWIA,
ŻE PODEJMUJEMY
WYSIŁEK. CHCEMY
BYĆ PARTNEREM
DLA FIRM, KTÓRE
WSPIERAJĄ KLIENTÓW,
BY ZARABIALI WIĘCEJ,
SZYBCIEJ I BYLI
TRWALE OBECNI NA
RYNKU ROZWIĄZAŃ
CHMUROWYCH.
DLA MNIE ISTOTNE
JEST TO, ŻEBY
KAŻDY PARTNER
BYŁ ZADOWOLONY
ZE WSPÓŁPRACY
Z NAMI**

i nie narzekamy. Nigdy nie handlowaliśmy telefonami komórkowymi...

Konsekwentnie stawialiście na oprogramowanie, edukację...

– Przed chwilą mówiłem o trymaniu się ustalonych procedur. Dzisiaj widzimy wyraźnie, że jest to bardzo ważne dla organizacji. Chcąc kontynuować wzrost, musimy pilnować, by wszystko działało bez zastrzeżeń. Uważamy, że to nas wzmacnia i pozwala spokojnie myśleć o przyszłości.

Jakie są Wasze największe atuty?

– Myślę, że to są nasze wartości: zaangażowanie, zaufanie, odpowiedzialność, dotrzymywanie obietnic. Możemy to zagwarantować i nasi partnerzy o tym wiedzą. My jesteśmy odpowiedzialnym partnerem.

Mocno stawiacie na edukację całej branży. Dlatego Wasi partnerzy mogą czuć się bezpieczni.

– Mamy zasadę: partner jest zawsze pierwszy. Ale na przykład jesteśmy partnerem LSP (Licensing Solution

Partner) Microsoftu. W tym przypadku obsługujemy duże kontrakty, których nie mogą podjąć się mali partnerzy, bo nie mają autoryzacji. Natomiast wszędzie indziej nie wchodzimy im w paradę.

Czyli gwarantujecie resellerom bezpieczeństwo współpracy z ich klientami właśnie na zasadzie pełnego partnerstwa. Edukujecie ich, a także dajecie gwarancję kontynuacji biznesu.

– To jest również prawie trzydzieści lat naszej tradycji jako firmy działającej na rynku IT, która zawsze dotrzymuje obietnic. I to się sprawdza. Efekty, jak już mówiłem, widać po liczbie współpracujących z nami partnerów.

Jakie macie plany na najbliższe lata?

– Jako prezes spółki giełdowej, objętej określonymi regulacjami, nie mogę mówić o szczegółach. Dotychczasowy wzrost rynku chmurowego pokazuje jego siłę.

Inni mówią o trudnościach, zawirowaniach na rynku, małej liczbie przetargów i tak dalej. A Pan o wzroście rynku chmurowego.

– Bo takie są fakty. Mamy świetnych, wykwalifikowanych pracowników, ale ciągle nam ich brakuje. To nasz kłopot. Poza tym rynek chmurowy jest najbardziej dynamicznie rozwijającą się częścią rynku IT. I bez fałszywej skromności mogę powiedzieć, że APN Promise jest jednym z najważniejszych graczy w tym segmencie. Dlatego mówię o osiągnięciach, a nie o trudnościach. Chcemy się nadal rozwijać. I oczywiście życzymy sobie dalszego wzrostu naszej gospodarki, bo bez tego nie ma mowy o rozwoju naszego biznesu. ■