

Frontstep

Как сообщило руководство компании Frontstep, ее оборот в 2006 г. вырос на 24%, а за два последних года — удвоился. Несколько снизилось общее число новых проектов: 7 против 12, стартовавших в 2005 г., но зато они стали масштабнее и дороже. Примерно 30% оборота дает «чистый» консалтинг. У компании только два партнера, и генеральный директор фирмы Мария Ильина не рассчитывает, что их в скором времени станет существенно больше: слишком сложно и долго готовить консультантов. Основной продукт, с которым работает Frontstep, Infor Syteline, нельзя освоить за 2—3 месяца, как Microsoft Dynamics, он требует большей подготовки. Однако интерес предприятий, в первую очередь машиностроительных, к этому пакету устойчиво растет. Frontstep была и остается компанией с четко выраженной отраслевой экспертизой, и этой же стратегии будет придерживаться в дальнейшем.

Правда, исполнительный директор Frontstep Сергей Питеркин

считает, что компания может работать по уникальной бизнес-модели: «супермаркет-бутик». Имеется в виду «супермаркет по предложению, а бутик — по уровню сервиса». Насколько это реально для системного интегратора с узкоотраслевой экспертизой, только время может показать, однако переход к мультивендорной стратегии заявлен. Ильина сообщила, что партнерство с новыми вендорами предполагалось наладить еще в 2006 г., но ввиду множества других дел и большого числа проектов (одновременно их велось 17) до этого руки не дошли. Но от такой идеи в Frontstep не отказались и теперь «посматривают в сторону SAP».

Это, очевидно, дело не быстрое, а вот вывод на рынок новых решений Infor — вопрос уже решенный. Среди них средства управления фондами, планирования ремонтов. Задачи интеграции Питеркин тоже считает одними из самых перспективных и востребованных. Речь идет не о применении интеграционных платформ, а о «сращивании» различных пакетов по схеме «каждый с каждым». Проекты



Мария Ильина: «Frontstep не отказывается от сотрудничества с новыми вендорами: возможно, это будет SAP».

такого рода уже завершены, и ожидается, что скоро их станет заметно больше. Планируется, что за счет названных изменений рост оборота Frontstep в текущем году должен превысить 40%.

Сергей Питеркин отмечает, что уже начало сказываться открытие в ноябре 2006 г. российского представительства Infor.

Хотя яркой маркетинговой стратегией пока не прослеживается, и, похоже, серьезные средства в продвижение своих продуктов на российский рынок Infor вкладывать не собирается, тем не менее некая общая партнерская политика формируется. Во всяком случае, поддерживается достаточно четкая специализация партнеров по отраслям и масштабам бизнеса клиентов, с которыми они работают. Видимо, такое разграничение, сложившееся исторически, теперь будет поддерживаться вендором уже сознательно.

Ольга Мельник

ПИРИТ

Начаты продажи ПК PIRIT Codex, рабочих станций PIRIT Doctrina и серверов PIRIT Foliant через онлайн-конфигуратор, размещенный на сайте компании. Теперь пользователь может создавать и запоминать по несколько конфигураций для каждой платформы с учетом уровня производительности, игровых возможностей и цены. Корпоративные заказчики получают возможность сформировать полную линейку компьютеров и серверов, дифференцированных по сфере применения и параметрам.