



Sašo Berger, predsednik uprave S & T Slovenija: »Leto 2016 smo v družbi S & T Slovenija končali uspešno. Rasli smo tako po prihodkih kot po dobičku. Doma in v tujini smo izpeljali več kot 200 projektov, ekipe vrhunskih strokovnjakov priklučili 30 novih sodelavcev ter zaznamovali 25-letnico obstoja. Letos pričakujem, da bodo naložbe v IT v slovenskih organizacijah nekoliko zrasle. Usmerjene bodo v digitalizacijo poslovnih procesov in dodatno okrepitev informacijske varnosti. Prepričan sem, da bodo v viziji in strateškem pristopom ter z izkušnjami, referencami in strokovnim znanjem naše ekipe ostale prva izbira naših strank.«



Filip Remškar, direktor SmartComa: »Leto 2016 ocenjujemo kot uspešno tako za SmartCom kot za razvoj panoge IKT. Na trgu se kaže ozaveščenost o pomembnosti IKT-infrastrukture kot podpore pri razvoju podjetij in ekonomije. Zato smo lani ustvarili večji delež prihodkov iz storitev z visoko dodano vrednostjo, na primer s projekti kibernetne varnosti. Te smo izvajali za finančne, storitvene in proizvodne B2B-segmente. Kot inovativno podjetje z lastnim razvojem, pa tudi s partnerstvi z najboljšimi globalnimi tehnološkimi podjetji, podpiramo digitalno transformacijo prek lastnega oblaka in terminala za tako imenovane naprave internet vsega. Ta trend bo zagotovo zaznamoval leto 2017.«



Robert Trnovec, generalni direktor Microsofta Slovenija: »Naše poslovno leto sicer še traja, saj ga končujemo junija 2017, a s prvo polovico smo lahko zadovoljni. Trend oblačnih storitev hitro raste, kar gre pripisati svetu, v katerem živimo in kjer je vse povezano v internet. Letos pričakujemo, da bodo poslovni odločevalci, ki še niso stopili na vlak digitalne preobrazbe, prepoznali prednosti oblačnih storitev in hitreje sprejemali nekatere za prihodnost svojega poslovanja ključne odločitve. Naše poslanstvo, da vsakemu posamezniku in organizaciji pomagamo doseči več, z vlaganji v storitve umetne inteligence dobiva nove razsežnosti in veselimo se nadaljnjih rešitev na tem področju.«



Iztok Klančnik, generalni direktor Hewlett Packarda: »Lani smo z Midis Group in strateškim partnerjem HPE začeli poslovati po edinstvenem poslovnem modelu. Odločitev se izkazuje za vizionarsko, saj pri naša poslovni uspeh in zadovoljstvo vseh deležnikov. Poslovni smo boljše od načrtov, naš čisti dobiček je za 54 odstotkov večji kot leto prej, kar vliva optimizem tudi za letos. Napovedujemo rast naše panoge, znotraj katere si bomo z inovativnimi rešitvami HPE prizadevali za večji tržni delež. Prepričan sem, da bomo v okviru digitalne preobrazbe slovenskega gospodarstva našli vrsto priložnosti. Ne nazadnje na poti v digitalno družbo stojimo v prvi vrsti.«



Miha Žerko, predsednik uprave SRC: »Leto 2016 smo končali malce bolje kot predhodno. V tujini smo ustvarili 14 odstotkov več posla, kar pa je še vedno daleč od naše želje, da bi zunaj Slovenije ustvarili vsaj polovico prihodkov. Zadovoljni smo, da smo prve pomembnejše posle podpisali v Avstriji, ki bo naš glavni fokus tudi letos. Pričakujemo dobro leto 2017, v katerem bomo praznovali tudi 30-letnico obstoja, kar pomeni, da smo zdaj že res zrelo slovensko podjetje. Trudili se bomo še več prihodkov ustvariti na zahodu in upamo, da nam bo uspelo. Hkrati želimo tudi drugim slovenskim IT-podjetjem uspešno poslovanje v tujini, saj imamo v Sloveniji dovolj znanja in izkušenj, da v segmentu IKT postanemo regionalna sila.«



Dejan Turk, predsednik uprave družb Simobil in Vip mobile: »Za Simobil je bilo leto 2016 začetek novega obdobja. Z združitvijo s podjetjem Amis smo močno okrepili svoj položaj na trgu konvergenčnih storitev in se hkrati odločili za pomemben strateški korak - prehod na novo blagovno znamko A1. Prehod bomo izpeljali letos in z njim dali nov zagon nadaljnji rasti podjetja na slovenskem trgu na področjih mobilnih in fiksnih storitev ter naprednih digitalnih rešitev. Vse to seveda z uporabniki v središču naše pozornosti.«

Igor Jecl, direktor sektorja za prodajo v Telekomu Slovenije: »V Telekomu Slovenije smo v



letu 2016 na področju IKT podarek namenili digitalizaciji ter sodelovanju z največjimi ponudniki in inovativnimi podjetji. Nadaljevali smo utrjevanje položaja vodilnega ponudnika celovitih IKT-rešitev, kar ostaja naše vodilo tudi letos. Tudi v prihodnje bomo razvijali nove poslovne modele, uvajali storitvene in tehnološke novosti ter zagotavljali optimalno ponudbo naprednih IKT-rešitev, ki bodo prilagojene potrebam uporabnikov. Pri tem je tudi pri najbolj kompleksnih rešitvah in velikih sistemih v ospredju enostavna, kakovostna in zanesljiva uporabniška izkušnja, s katero podjetjem omogočamo učinkovito in odzivno poslovanje.«



Miha Praunseis, direktor podjetja Avtenta: »Avtenta je lani rasla. Na obeh področjih delovanja - rešitve SAP in dokumentni sistemi BC - nam je z zagotavljanjem lažjega in učinkovitejšega poslovanja našim naročnikom uspelo povečati tržni delež celotnega prodajnega portfelja tako doma kot tudi v tujini. Po drugi strani je bilo leto 2016 izvedbeno izjemno zahtevno, saj smo na trgu pridobili kar nekaj novih projektov večjega obsega. Posebej bi bilo treba omeniti, da smo s Telekomom Slovenije za srednje velika in manjša podjetja pripravili celovito poslovno rešitev SAP ERP za fiksen mesečni znesek (najemni model), kar je v Sloveniji novost. Verjamemo, da bo omenjena rešitev postala prva ERP-izbira za uspešna srednje velika in manjša podjetja, ki iščejo vrhunsko informacijsko podporo po dostopni ceni. Glede na načrtovane aktivnosti za leto 2017 ocenjujemo, da bo polno izjemnih projektov in s tem zanimivih implementacijskih izzivov.«



Marjan Gobec, direktor podjetja KOPA: »Razvoj, v katerega smo zadnja leta vlagali veliko časa in sredstev in je bil usmerjen v avtomatizacijo, digitalizacijo in informatizacijo proizvodnih procesov, nam omogoča, da lahko podjetjem pomagamo pri implementaciji konceptov industrije 4.0. Prvi uporabniki že prepoznajo koristi. Letos pričakujemo še več uspešnih zgodb na področju digitalizacije poslovnih procesov. Zato načrtujemo precejšnjo rast prihodkov, dobiček pa bomo vlagali v krepitev ekipe in razvoj novih produktov.«



Michele Leonardi, izvršni direktor IBM Slovenija: »Za nam je zelo uspešno leto 2016. Kot partnerji smo s strankami izpeljali številne projekte na področjih analitike in digitalne preobrazbe. Glede na svetovne trende lahko pričakujemo, da bosta tako računalništvo v oblaku kot internet stvari področji s precejšnjo rastjo v Sloveniji v prihodnjih letih. Poleg tega pričakujemo veliko dialoga okoli CRM, analitike in kibernetne varnosti ter rešitev za zagotavljanje skladnosti z regulatornimi zahtevami, predvsem v luči nove direktive Evropske unije o varstvu osebnih podatkov.«



Marjeta Povalej, direktorica podjetja MIT informacijske rešitve: »Lani je prišla na površje želja podjetij po digitalizaciji poslovanja. Naročniki začinjajo bolj ceniti kompetence ponudnikov, kar se je poznalo tudi v naši uspešnosti, ki je temeljila predvsem na prodaji našega poslovnega znanja. Poslovni rezultati za leto 2016 so presegli načrtovane, saj smo bili uspešni tudi na obeh novih segmentih poslovanja. Tako smo povečali prihodek od najema programskih licenc za ERP-sistem MIT Orkester ter od prodaje rešitve za manjša proizvodna podjetja MIT OrkesterM. V ospredju izzivov za leto 2017 bo digitalizacija poslovanja naših naročnikov. Gre za optimizacijo procesov z uporabo rešitev za brezpapirno in mobilno poslovanje ter povezovanjem Orkestra z drugimi sistemi znotraj in zunaj podjetij. Poseben izziv bo povezovanje sistema ERP s stroji in napravami za oblikovanje pametne proizvodnje po vzoru industrije 4.0.«



Mag. Boris Novak, generalni direktor Pošte Slovenije: »Ocenjujem, da smo se uspešno soočili z izzivi poslovnega leta 2016. Uspešno smo razvijali informacijske storitve, ki jih tržišmo. Omeniti velja predvsem nov podatkovni center, tehnološko dovršeno rešitev za elektronsko vročanje PoštAr, prenovljene oblačne storitve. Ob tem smo posodabljali in informatizirali poslovanje, kjer velja posebej omeniti projekt informatizacije pismenosti, saj smo jih vse opremili s pametnimi telefoni in mobilnimi aplikacijami. Razvoj bomo tudi letos usmerjali v napredne informacijske tehnologije in sodobne digitalne rešitve, ki lahko precej olajšajo poslovanje naših strank. Smo eden največjih ponudnikov storitev najema informacijske infrastrukture v državi, ki jih nadgrajujemo z najsodobnejšim računalniškim oblakom v regiji, razvijamo pa tudi celovite storitve elektronskega poslovanja. Usmerjamo se tudi v tehnološke in poslovne inovacije. Ob tem naj postavim v ospredje kontejnerski podatkovni center, prvo tovrstno rešitev v Sloveniji, ki jo bomo ponudili našim strankam.«



Gregor Potočar, direktor podjetja SAP: »Leto 2016 nam je prineslo nadaljevanje skokovite rasti pri trženju oblačnih storitev, saj so se uporabniki začeli zavedati njihovih prednosti, hkrati pa so se znebili predsodkov glede zasebnosti in varnosti. Pravi AHA! trenutek je bil, ko se je na tiskovni konferenci več kot 20 novinarjev strinjalo, da varnost pri oblačnih rešitvah ne sme biti izgovor za vlaganje v lastno infrastrukturo. Take sklepčnosti še nisem videl. Leto 2017 bo posvečeno rasti pri

ANK

Prihodi sodelovanju

Direktorje slovenskih podjetij s p ocenjujejo leto 2016 in kaj pričakujejo

uvajanju oblačnih storitev SAP na slovenski trg. Naša ponudba je izredno pestra in pokriva vse ključne procese poslovanja, to je velika prednost, saj pri nas naročniki lahko dobijo širok spekter visoko kompatibilnih rešitev. Tako pridemo do prihrankov na področju integracije in se izognemo 'frankensteina' postavitvam, ki sicer zelo veselijo podjetja, ki ponujajo integracijske storitve, malo manj pa naročnike.«



Sonja Šinigoj, direktorica podjetja SAOP: »Minulo poslovno leto je bilo za SAOP zelo uspešno, saj smo dosegli vse zastavljene cilje. Leto si bomo zapomnili tudi po tem, da smo postali del mednarodne skupine Solitea, ki združuje 15 IT-podjetij iz sedmih držav. Po zaslugi konsolidiranega znanja celotne skupine in možnosti hitrejšega razvoja rešitev bodo te še inovativnejše in naprednejše. Na ravni skupine smo začeli tudi projekt razvoja novega informacijskega sistema ERP v oblaku, od katerega si veliko obetamo vsa podjetja v skupini.«



Ciril Kraševc, direktor podjetja Xenon forte: »Letos pričakujemo rast povpraševanja po storitvah. Storitve, ki so povezane s programsko opremo za nadzor in upravljanje, se uspešno selijo v oblak. Naše poslovanje bo vplivalo tudi internet svari (IoT). Prehod na bolj digitalno poslovanje bo počasi zmanjševal tudi potrebo po tiskanih dokumentih. Ker je trenutna svetovna konkurenca na področju procesiranja dokumentov precej velika, bo v prihodnjem letu prišlo do dodatnih sprememb, od prevzemov, združevanj in tudi do izstopov.

KETA

Prostost je v in zaupanju

Področja IKT smo vprašali, kako jejo oziroma načrtujejo v letu 2017

Vsi svetovni proizvajalci se v svojih digitalnih transformacijah pripravljajo na zmanjšanje obsega osnovne dejavnosti in ustvarjanje novih storitev. Xenonu forte je skupaj s partnerji iz Slovenije že uspelo nekaj našega znanja spraviti na globalni trg, se pa v prihodnjem letu nadejamo še dodatnega povečanja. Svojo osnovno dejavnost pa bomo še širili in utrjevali v celotni regiji.«



Tilen Rebec, direktor Perftech: »Poslovno leto 2016 smo v podjetju Perftech končali uspešno - finančno v skladu z načrti, vsebinsko pa odlično. S poslovnimi partnerji smo gradili še pristnejše odnose, kar se kaže v večji konkurenčnosti na svetovnih trgih, saj smo skupaj s njimi inovativno rešili izzive, ki jih prinaša njihovo poslovanje. Letos bomo dodatno poglobljali odnose z našimi partnerji, skupaj z njimi pa bomo trgu ponudili nove komplementarne IKT-storitve za še večji odskok v konkurenčnosti. Zavedamo se, da je prihodnost v sodelovanju in zaupanju.«



Alexis Lope-Bello, glavni izvršni direktor Comtrada za Slovenijo: »Leto 2016 je bilo skladno z našimi pričakovanji, prav tako pa je bilo to leto, ko smo utrdili svojo širitveno strategijo. Letos se bo Comtrade še naprej razvijal predvsem v regiji Adriatik, pri čemer se bomo osredotočali na ključna področja poslovanja in partnerstva.«

Simona Kogovšek, direktorica Mikrocopa: »V Mikrocopu smo poslovno leto 2016 skleni-



li uspešno in skladno s pričakovanji. Minulo leto je močno zaznamoval trend digitalne preobrazbe, kar se je pokazalo tudi v poslovanju Mikrocopa. Povečano zanimanje organizacij za digitalizacijo dokumentnega poslovanja sicer v Mikrocopu zaznavamo že več let. Digitalni bum v prejšnjem letu je to zanimanje le še dodatno spodbudil. Močno se je povečalo zanimanje za digitalizacijo procesov v vložičih in uvedbo dokumentnih sistemov. Letos zato pričakujemo, da se bodo aktivnosti organizacij v smeri brezpapirnega poslovanja še okrepile. Še posebej spodbudno je, da se zanimanje za tovrstne rešitve povečuje tako v regiji kot na domačem trgu.«



Boštjan Gaberc, direktor Mikrografije: »Za leto 2017 predvidevamo krepitev razvoja in rast prihodkov, upoštevajoč že sklenjene posle in naročila v teku. Zato iščemo nove strokovnjake za vodenje projektov na domačem in tujih trgih. Podjetja in organizacije so spoznali, da je tako imenovana digitalna transformacija poslovanja postala neizogibna. Tudi oblačne storitve pridobivajo čedalje večji delež pri odločitvah o tem, kje in kako bodo naročniki upravljali in hranili svoje dokumente, pri čemer je ključni argument varnost podatkov, zagotavljanje neprekinjenega poslovanja ter plačilo dejanskih stroškov, kar vse omogoča racionalizacijo in dvig kakovosti poslovanja naročnikov.«

Dr. Gregor Veselko, predsednik uprave Actuala I. T.: »Leto 2016 je bilo v vidiku poslovanja dobro. Večletni napor na nam



zanimivih trgih so obrodili sadove. Dogovorili smo se za kar nekaj velikih poslov doma in v tujini ter močno povečali našo prepoznavnost. Veliko aktivnosti je bilo izvedenih v okviru združenih procesov in usklajevanja strategij z našimi novimi lastniki. V leto 2017 zato vstopamo z optimizmom, saj smo postali močnejši in bogatejši za zmogljivosti, s katerimi bomo lažje osvajali tuje trge. Rezultati bodo vidni prav kmalu, saj pravkar končujemo prevzem enega slovenskega podjetja in z našimi storitvami vstopamo v dve novi državi kaspjskega bazena.«



Marko Šter, direktor Telemacha: »Telemach želi zanesljivo, preprosto in dostopno uporabnikom omogočiti najbolj priljubljene vsebine kjerkoli in kadarkoli. S tem vodilom smo se v lani uspešno pozicionirali kot najhitreje rastoči mobilni operater na slovenskem trgu ter združili mobilne in fiksne storitve. Glede na spreminjajoče se tržne razmere v skrbi za uporabnike ostajamo prilagodljivi, zato v prihodnost gledamo optimistično in s pričakovanji. Še naprej bodo v ospredju uporabniki, saj jim želimo omogočiti nove izkušnje in inovativne rešitve.«



Pavle Jazbec, namestnik generalnega direktorja podjetja Unistar PRO: »Obladovanje poslovanja danes zahteva kakovostno IT-podporo, še

več, informatika v svetu, ki se pospešeno digitalizira, skrbi tudi za razvoj novih poslovnih priložnosti in konkurenčnih prednosti. Digitalna preobrazba prinaša nove izzive, še večjo usmerjenost k strankam, zahteve po boljših storitvah - IT-podjetja se transformirajo v ponudnike celovitih 'back2back' sistemskih rešitev. Unistar PRO je z lansko vsebinsko in organizacijsko prenovno poskrbel za vrsto novosti. Najbolj smo okrepili področje informacijske varnosti, kot novost na domačem trgu pa ponujamo varnostni center kot storitev.«



Aleš Leskošek, direktor Comparexa: »Trg je lani nadaljeval transformacijo iz investicijskega modela v model najema glede na porabo, kar pospešujejo proizvajalci, kot so Microsoft in Amazon. Posledično organizacije ne vlagajo več sredstev v drage rešitve, ampak bodo s pomočjo najemnih modelov hitro preizkušale nove rešitve in prehajale med različnimi proizvajalci. Letos bomo na trg uvajali edinstvene rešitve v modelu najema kot storitve, kar bo za organizacije pomenilo manj potreb po dragih infrastrukturnih projektih, veliko fleksibilnost in nižje stroške.«



Igor Lesjak, direktor podjetja Crea: »Poslovno leto 2016 ocenjujemo kot uspešno, splošne gospodarske razmere pri nas in v svetu pa še vedno kot negotove. Letos bomo nadaljevali nekatere ključne projekte in nadgradnjo rešitve CREA Procesna Pisarna, saj našim naročnikom s tem omogočamo urejanje poslovnih procesov ter doseganje precej večje prilagodljivosti in učinkovitosti. Nadaljevali bomo tudi raziskave, ki nam omogočajo zagotavljanje visoke ravnin inovativnosti in kakovosti naših izdelkov in storitev, po čemer smo prepoznani na trgu.«



Beno Ceglar, vodja prodaje v Ciscu Slovenija: »Globalno prepoznavni tehnološki trendi so močno zajeli tudi našo regijo. O tem govorimo že vrsto let, a se kljub temu zdi, da IKT pravzaprav še le zdaj dobiva dominantno vlogo v razvoju, optimizaciji delovanja podjetij in vplivu pri iskanju novih poslovnih pri-

ložnosti. IT dveh hitrosti pridobiva veljavo v obdobju digitalne preobrazbe, o kateri tako veliko govorimo. Agilen IT je odločilen za pravočasen poslovni odziv na odprtem trgu. Večina slovenskih podjetij močno sledi globalnim tehnološkim trendom in s tem vzdržuje ne le lokalno, temveč tudi globalno konkurenčnost. Smernice in sprejete strategije pa bo treba tudi izraziteje urediti in letu 2017 bo tu eno od prelomnih. Potrebni bodo pogum, medsebojno sodelovanje in prilaganje.«



Janko Štefancič, direktor Genisa: »Trg se je otresel strahov glede brezpapirnega poslovanja, naglas se je začelo govoriti o digitalizaciji v gospodarstvu in državni upravi. To za nas pomeni vrsto novih priložnosti, saj se z digitalizacijo poslovanja ukvarjamo že več kot 20 let. Organizacijam, ki se želijo digitalizirati, pomagamo s preizkušenimi procesnimi, organizacijskimi in tehnološkimi rešitvami. Minulo leto je zaznamovala tudi informacijska varnost. Zaradi kriptovirusov bo vse več podjetij motiviranih za uporabo procesnih dokumentnih sistemov, kjer so dokumenti in postopki ločeni od ranljivih lokalnih okolij. Več bo zato tudi računalništva v oblaku. Podjetja se počasi ogrevajo za storitveni pristop, predvsem zaradi cenovnega modela, zato predvidevamo, da bo tudi še več najema programske opreme.«



Anka Brus, direktorica Agita: »Uspešno smo sklenili še eno poslovno leto, rasli smo po prodaji, zvišali dodano vrednost na zaposlenega in razširili ekipo sodelavcev. Delež opravljenih storitev na tujih trgih se je povečal in po tej poti nameravamo tudi v prihodnje. Cilj nam je pridobiti dve novi strateški stranki v tujini, lansirali bomo novo različico produkta, delamo pa tudi pri več razvojnih pobudah. Največji izdov v prihodnje vidim na področju pridobivanja ustreznih kadrov, saj je v naši dejavnosti povpraševanje precej večje od ponudbe.«



Mag. Aljoša Jerman Blažič, direktor SETCEE: »S tehnologijami za e-podpis smo se znašli v središču trenda di-

gitalizacije. Lani smo presegli pričakovanja in dosegli 48-odstotno rast, kar je deset odstotkov več od napovedi za naš vsebinsko specifični del poslovanja. Obrestovala so se večletna vlaganja v razvoj in vzpostavljanje storitev v oblaku, kjer smo določali trende doma in na tujem. Letos bo glede na živahno dogajanje in nadaljevanje digitalne transformacije izzivov še več. Praktično vsak mesec se srečamo z inovacijami na področju tehnologij in poslovnih modelov, ki prodirajo tudi v ortodoksne industrije, kot je finančna. Časa za počitek ne bo. Pričakujem pa precejšnjo prevetritev ponudnikov IT, zato je intenzivno vlaganje v nove razvojne cikle pogoj za obstoj in nadaljnjo internacionalizacijo poslovanja, ki smo si jo strateško zastavili.«



Vasko Berden, generalni direktor podjetja NIL: »Minulo leto je potrdilo, da je uspeh v panogi pogojen s preobrazbo v ponudnika visoko specializiranih storitev, katerih dodana vrednost temelji na strokovnem znanju. NIL je po tej poti kljub zicer manjši prodaji glede na leto 2015 povečal svojo dobičkonosnost. Naša usmeritev v leto 2017 bodo zato rešitve s področja nove generacije programsko opremljenih in avtomatiziranih omrežij (SDN), kibernetiske varnosti in naprednih podatkovnih centrov. Prek svetovnih, integracijskih in tudi učnih storitev se bomo s temi rešitvami aktivno obračali na slovenski trg ter si še naprej prizadevali za širitev na tuje trge. V tujini namreč lahko tekmujejo le s specializiranim znanjem in veseli nas, da je kakovost naših storitev prepoznana tudi širše, saj smo lani prejeli prestižno priznanje za partnerja leta na področju Ciscovih izobraževanj za območje Evrope, Bližnjega vzhoda, Afrike in Rusije.«



Igor Paletič, direktor podjetja FrodX: »Leto 2016 smo v Frodxu glede na vse zaplete na koncu fantastično sklenili. Poslovanje v Sloveniji smo povečali za okrog 20 odstotkov, celotna skupina pa je zrasla za 30 odstotkov. Zaradi lanskih naložb v širitev nabora storitev in rešitev ter sklenitve novih partnerstev v leto 2017 stopamo še z nekoliko ambicioznejšimi pričakovanji. Znova pričakujemo hitrejšo rast poslovanja v tujini v primerjavi z domačim trgom. Glavni izziv v letu 2017 vidimo v iskanju novih sodelavcev.«