

PC Week/RE №23 (629) 24 июня — 30 июня 2008 Arbyte выходит на международный рынок ИТ-услуг

Автор: Елена Гореткина

На зарубежном ИТ-рынке тенденция слияний и поглощений проявляется уже давно, но в России она усилилась лишь в последнее время. Не осталась в стороне от этого процесса и компания Arbyte. За минувший год она поглотила двух отечественных игроков — “Риккон” и “Клондайк Компьютерс”, а сама вошла в состав международного холдинга. О причинах этих событий шла речь на партнерском форуме Arbyte, прошедшем недавно в Турции.

Перспективы “среднего” сегмента

Главной новостью форума стало сообщение о том, что компания Arbyte вошла в международный холдинг Sparxent, созданный в США в середине прошлого года. По словам управляющего директора Arbyte Олега Кукушкина, сделка оформлена путем обмена акциями, а ее цель — обеспечить рост бизнеса его компании в области ИТ-услуг, поскольку именно этой деятельностью и собирается заняться Sparxent.



Идея ИТ-сервисов помогла Олегу Кукушкину (слева) и Дэйву Тейлору найти общий язык

Как рассказал Дэйв Тейлор, один из основателей и директор по маркетингу Sparxent, холдинг образован для предоставления ИТ-сервиса предприятиям среднего масштаба. Он уверен, что сейчас этот сегмент слабо охвачен провайдерами: “Ведущие мировые поставщики ИТ-услуг занимаются крупными заказчиками. Но кто уделит внимание небольшим компаниям, насчитывающим от 200 до 2000 сотрудников? Им непросто найти поставщика всех необходимых для ведения их бизнеса услуг. Такие провайдеры есть, но они работают на локальных рынках. Идея нашего проекта — объединить данных игроков и создать единого оператора, который будет предлагать ИТ-сервис среднему бизнесу по всему миру”.

Г-н Тейлор выразил надежду, что такие предложения будут востребованы, так как размер целевой аудитории огромный: по оценке аналитической компании IDC, в структуре общемировых затрат на ИТ на долю предприятий среднего бизнеса приходится 48%, причем в этих расходах 43-процентную долю занимают услуги.

В настоящее время холдинг находится в процессе становления. Он был создан в 2007 г. и сейчас включает восемь компаний из стран США и Европы, имеющих разную специализацию. По плану уже в этом году оборот превысит 100 млн. долл. В ближайшей перспективе расширение будет продолжаться, и к 2010-му предполагается охватить 40 стран и достичь капитализации порядка 1 млрд. долл.

По словам Дэйва Тейлора, стратегия новой компании подразумевает работу в разных географических регионах и предоставление клиентам широкого спектра предложений: ПО, оборудования, хостинга, тренингов, ИТ-сервиса, т. е. всего, что нужно предприятию, причем от одного поставщика.

Что касается конкуренции, то г-н Тейлор ее пока не ощущает: “Наш холдинг единственный в мире предлагает ИТ-услуги средним предприятиям в глобальном масштабе. Существует много компаний, работающих в этом сегменте, но они ограничены границами своей страны. А есть глобальные поставщики, но они ограничены одной технологией, например, совместное предприятие Microsoft и Accenture продвигает только решения Microsoft. Гиганты, в частности IBM Global Services и EDS, также не представляют для нас угрозы. Они уже пытались выйти на рынок среднего бизнеса, но потерпели неудачу, так как их методы работы нацелены на крупных заказчиков”.

Новые направления

Со своей стороны Олег Кукушкин полагает, что вхождение в международный холдинг позволит Arbyte расширить сферу деятельности: “Мы планируем уже в этом году вывести на рынок новые услуги, например по обеспечению информационной безопасности. Выигрыш в том, что добавление сервисов

требует меньше затрат, чем раньше. Ведь в холдинге имеются компании, обладающие компетенцией в самых разных областях, поэтому мы сможем воспользоваться их опытом, нам придется только создать некоторые элементы для поддержки этих услуг в России". По его словам, начальный пакет сервисов для России будет сформирован к концу лета. Предположительно в него войдет резервное копирование, услуги по управлению ИТ-безопасностью корпоративных сетей, консалтинг в области бизнес-процессов и др.

К тому же у Arbyte появится возможность выйти на зарубежный рынок. Как подчеркнул г-н Тейлор, российская компания обладает такой компетенцией, которой нет у других членов группы, например выпускает системы хранения. "Мы сможем продвигать их в разных странах через другие наши компании", — сказал он.

Что касается партнеров Arbyte, то, по словам г-на Кукушкина, их заинтересовали новые возможности: "В регионах растет конкуренция между местными и центральными компаниями, и местным игрокам становится все труднее вести бизнес. Средний рынок — их единственная надежда, потому что крупные региональные предприятия работают с московскими интеграторами. Мы сможем предлагать решения, которые позволят им выживать, а для нас они станут каналом для будущих продаж".

Входя в состав крупной организации, компания может потерять контроль над своим бизнесом, но г-н Кукушкин считает, что в данном случае этого не произойдет, так как стратегия Sparxent нацелена на предоставление региональным компаниям значительной самостоятельности. Как пояснил Дэйв Тейлор, в холдинге есть небольшая управляющая компания, которая объединяет много региональных фирм. Центральная компания будет давать рекомендации и, в свою очередь, получать информацию из регионов, а окончательные решения будут принимать местные игроки. Для планирования общей деятельности создается коллегиальный орган, в который войдет один-два менеджера из каждой компании холдинга.

Выход на новые рынки требует инвестиций. По словам г-на Тейлора, сейчас основные средства вкладываются в покупку новых компаний, но часть из них будет направлена на развитие бизнеса нынешних участников холдинга, причем именно они будут предлагать направления для капиталовложений с целью общего роста. Ведь приобретаются только растущие компании, не требующие финансовой помощи, сказал он и привел в качестве примера Arbyte, у которой оборот стабильно увеличивается год от года.

Движение в сторону диверсификации

Выход Arbyte на международный рынок ИТ-услуг может показаться смелым шагом, но отнюдь не неожиданным. Компания уже давно занимается диверсификацией своего бизнеса. Она начинала со сборки ПК, а теперь также продвигает собственные серверы и рабочие станции, ПО и оборудование других вендоров. При этом доля ПК в обороте сократилась с 41% в 2006 до 32% в 2007-м. Но это не значит, что производство персоналок уменьшается, напротив, в прошлом году объем их продаж, по данным компании, вырос на 21%. Однако по другим направлениям подъем происходит гораздо быстрее, например, бизнес, связанный с ПО, вырос на 125% и уже в нынешнем году принесет почти такой же доход, как и выпуск ПК.

Стремление к диверсификации объясняется переменами на рынке ПК. По словам Олега Кукушкина, конкурировать в области ПК и серверов становится все труднее, а приход в нашу страну зарубежных сборщиков только усугубляет ситуацию: "Мы не видим особой перспективы в сборке ПК, но будем продолжать эту деятельность, так как заказчикам и партнерам нравится наша марка".

Более того, недавно Arbyte расширила данное направление, приняв в свои ряды коллектив фирмы "Клондайк Компьютерс", которая в прошлом году прекратила работу. "Нам удалось сохранить почти всю техническую команду, которая обладает огромным опытом", — объяснил Олег Кукушкин цель этого шага и выразил надежду на достижение выгоды за счет увеличения масштаба деятельности и получения ценных ноу-хау. И хотя он признал, что объединить два подхода было непросто, все же обе технологии удалось унифицировать. Но Arbyte решила сохранить имя "Клондайка" и сейчас выпускает ПК под двумя торговыми марками. "Это сделано для тех партнеров, которые принципиально не хотят переходить на марку Arbyte, однако компьютеры отличаются только корпусами", — сказал г-н Кукушкин.

Данное поглощение произошло в русле традиционной деятельности Arbyte. Но второе событие этого рода связано с выходом в совершенно новое направление. В начале нынешнего года в состав Arbyte вошла консалтинговая компания "Риккон" и был сформирован новый департамент корпоративных систем управления. "Это опытный коллектив, который с 1996 г. занимается управленческим

консалтингом и более четырех лет — продвижением систем Axapta и DataStream. Мы надеемся, что этот департамент станет катализатором роста нашего бизнеса, так как он действует на очень быстро развивающемся рынке и имеет собственные наработки и технологии”, — сказал Олег Кукушкин и пояснил, что синергетического эффекта удастся добиться за счет расширения спектра предложений имеющимся и потенциальным заказчикам, а также благодаря партнерам, которые смогут предлагать новые услуги своим клиентам. “Консалтингу быстро не обучишься — это долгий процесс, но в случае запуска проекта партнеры смогут отвечать за работу с этим предприятием, а руководить проектом станут специалисты Arbyte”, — объяснил Олег Кукушкин идею такого подхода.

Смена идеологии

На примере Arbyte можно проследить действия российского сборщика ПК в условиях снижения прибыльности этого рынка. Компания давно занимается расширением сферы деятельности. Но раньше она старалась найти перспективную нишу и занять в ней ведущее положение. Например, такой стратегии придерживалась компания при выходе в сегмент рабочих станций и открытии направления по продвижению системы управления ИТ-ресурсами LANDesk. Но теперь Arbyte поменяла концепцию развития бизнеса. “Мы не хотим быть узкоспециализированным поставщиком некоторых решений, а стараемся стать компанией, предлагающей широкий спектр услуг”, — сформулировал новый подход Олег Кукушкин.