

„Телеком Бизнес Солюшънс“ и I.E.N.

ДОГОВОР ЗА СТРАТЕГИЧЕСКО ПАРТНЬОРСТВО

В средата на февруари т.г. българската компания „Телеком Бизнес Солюшънс“ ЕООД и гръцката Integrated Enterprise Networks Ltd. (I.E.N.) сключиха договор за стратегическо партньорство. Общото, което свързва двете компании, е, че са представители на глобалния телекомуникационен лидер Aastra (Ericsson). Българската фирма е оторизиран дилър на Ericsson от 2006 г., а гръцката е създадена през 2000 г. като наследник на техническия департамент за корпоративни комуникационни решения на Ericsson. В последствие става оторизиран дилър, а понастоящем е оторизиран партньор за всички корпоративни решения. От 2008 г. I.E.N. има представителство и в България. Целта на сключения договор е осигуряване на висококачествено обслужване на клиентите в България съгласно стандартите на новият собственик Aastra, което включва оптимизиране на цените, разширяване на сервизната дейност, въвеждане на модерни решения от типа кол център, IP телефония, компютърно-телефонна интеграция и пр. Компанията I.E.N., която е лидер в решенията за изграждане на кол центрове и в IP технологиите, ще сподели дългогодишния си опит с българския си партньор „Телеком Бизнес Солюшънс“.

По този повод представител на редакцията разговаря с г-н Гълъбов, собственик и управител на „Телеком Бизнес Солюшънс“ ЕООД.

Computer: *Бихте ли споделили повече информация за партньорството ви с гръцката фирма?*

Стефан Гълъбов: Сключеният договор ще бъде събитие от изключително значение както за настоящите, така и за бъдещи клиенти на „Телеком Бизнес Солюшънс“. Най-важното в стратегически план е, че всеки от нас участва с това, в което е по-силен, а целта, която ни обединява, е с общи усилия да развиваме и разширяваме присъствието на продуктите и решенията на Aastra на българския телекомуникационен пазар, както и да наложим марката Aastra, която досега беше позната единствено с решенията Aastra Matra, а днес се свързва до голяма степен и с авторитета и традициите на Ericsson. Компанията I.E.N. изпитва голям интерес към бизнеса в България, а ние имаме нужда от партньор, който да ни осигури достъп до дългогодишен опит и висококачествено ноу-хау. Както знаете екипът, създаде I.E.N., идва от техническия департамент на Ericsson.

Computer: *Г-н Гълъбов, бихте ли ни представили по-подробно Aastra.*

С.Г.: Канадската компания Aastra Technologies Limited придоби през м. май м.г. бизнеса за корпоративни комуникационни решения на шведския производител Ericsson, който взе решение да стесни фокуса си до оборудването за мобилни оператори, където е световен лидер. Преди придобиването Ericsson бе водещ доставчик на корпоративни комуникационни решения, а продуктовото му портфолио включваше вътрешнофирмени телефонни централи, IP решения, мобилни решения, телефонни терминали и услуги за малки, големи и средни предприятия. Придобивайки бизнеса на Ericsson, от Aastra запазиха целия екип от 630 души в над 30 държави и поеха ангажимент да инвестират приблизително 160 млн. канадски долара в него. По този начин Aastra стана водещ играч в Западна Европа и успя да завоюва сериозни предимства в ключови пазари в Източна Европа, Азия, Австралия,

Близкия изток, Африка и Южна Америка. За сравнение, до май м.г., когато продажбата бе официално обявена, Aastra заемаше третата позиция в света, непосредствено след телекомуникационните гиганти Siemens Telecommunications и Alcatel Lucent.

Computer: *След смяната на собственика промени ли се нещо за „Телеком Бизнес Солюшънс“?*

С.Г.: Още от основаването си „Телеком Бизнес Солюшънс“ избра Ericsson за свой единствен партньор и досега е работила упорито за налагането на марката и продуктите му в България. Днес, вече като утвърден партньор на Ericsson, ние запазваме позициите си, на базата на които занаят ще развиваме активно партньорството си с Aastra. Предимството на Aastra е, че е фокусирана само в сектора, в който работим, и активно инвестира за развитието на нови продукти. Във връзка с това, ще си позволя да цитирам Тони Шен, CEO на Aastra: „Ще градим върху успеха на фирмения бизнес на Ericsson, като защитаваме вече направените от клиентите инвестиции в продукти и приложения... Нямаме никакви планове да спираме никой от продуктите, услугите или поддръжката от сегашното портфолио и планираме да продължим досегашния курс...“

Computer: *Кои са основните решения, които предлагате в момента?*

С.Г.: Глобалната тенденция е към постепенен преход от класическите телефонни централи към цялостни IP решения, преминавайки през хибридни системи. Ние предлагаме решения и от трите типа, като ключово предимство на телефонните ни централи е модулната им архитектура, която позволява в зависимост от индивидуалните нужди на клиента те да бъдат конфигурирани в класически, хибриден или IP вариант. Решенията, които предлагаме, са от серията Business Phone с капацитет до 300 абоната и MX-ONE, който поддържа до 50 000 абоната. MX-ONE е наследникът на централата MD110, която и досега обслужва множество институции в системата на държавната администрация в България. Най-новите разработки на съществуващите продукти са версията 8.1 на Business Phone и версията BC13 на MX-ONE. Отличителна черта на оборудването, което предлагаме, е възможността за бърз и лесен ъпгрейд на вече инсталирана централа до последна версия.

Computer: *И накрая, бихте ли посочил най-важните постижения на ръководената от вас фирма през 2008 г.*

С.Г.: Миналата година бе изключително динамична за нас. Както вече споменах, имаше известен смут в пазара относно продажбата на бизнеса от Ericsson на Aastra, но въпреки това съм горд от факта, че успяхме да спечелим и изпълним успешно обществени поръчки за МВНР и „ТЕЦ Марица Изток 2“ ЕАД, а също и да удвоим клиентската си база. Сред нашите стратегически клиенти към днешна дата са Министерство на здравеопазването, Български пощи, ДАИТС и др. Смя да твърдя, че доверието на нашите клиенти е най-доброто доказателство за компетентността и професионализма на фирма „Телеком Бизнес Солюшънс“. През изминалата година успяхме да увеличим екипа си от сертифицирани специалисти и да разширим своята сервизна дейност. Позициите и доброто име на фирмата бяха и основната причина I.E.N. да избере нас за свой стратегически партньор в България.