



Не всичко в бизнеса е проценти и пари

За г-жа Надежда Генова, директор на Поликомп, най-важно е разбирането, че един екип постига повече, ако работи заедно за успеха. Хубавата музика, книгите, изкуството във всичките му форми и заниманията с йога са увлеченията, които ѝ помагат да се обръща към себе си и да се чувства по-жива и заредена емоционално в трудни моменти. Омъжена е, с две деца. В бранша на информационните технологии е вече 14 години.

Въпроси: александрина караджова
фотограф: бояна бонева, NoFrame Studio

Как започна професионалната ви кариера и кога се присъединихте към екипа на Поликомп?

Започнах кариерата си в БОРА Системс – софтуерната къща на Експрес Консулт, където работих 6 години. От 2000 г. съм в Поликомп. Биографията ми не е богата с много фирми, тъй като не обичам да сменям работното си място. За мен това е почти като промяна в семейното положение. Дори и да срещам трудности, предпочитам да ги преодолявам, а не да бягам от тях. Харесва ми фирмата, в която работя, нейната идеология, работата, която върша, екипът, който ръководя, и се гордея с него.

През юни 2007 г. Поликомп навърши 8 години от основаването си, а 7 поредни години е дистрибутор №1 според класацията ИТ Топ 100. Малко или много са осем години за присъствие на българския ИТ пазар?

Осем години не са много, но пък са доста тично, за да се изгради име на една фирма. Успяхме да се наложим като най-сериозната дистрибуторска компания в България, специализираща в областта на информационните технологии. Смятам, че това се дължи на невероятния екип, с който работя, и на добрите взаимоотношения, изградени с дилърите. Въпреки силно конкурентната среда, в която работим, нашите партньори разчитат на човешкото лице на Поликомп, възможността да работят с хора, които познават добре и които винаги ще им помогнат в трудна ситуация. Според мен не всичко в бизнеса е проценти и пари – важни са дългосрочните отношения на коректност и колегиалност. Много съм щастлива, че тази формула е успешна и дава резултати.

Какви тенденции се очертаха през 2007 на ИТ пазара у нас и какво да очакваме през 2008 г.?

Основните тенденции в ИТ дистрибуцията са засилващият се интерес към мобилните решения – преносими компютри, джобни компютри, безжични мрежи, изобщо всичко, което прави бизнеса по-гъвкав и по-успешен. Очаквам засилване на продажбите на решения за съхранение и защита на информацията. Ако вземем предвид какво количество данни трупаме ежедневно и че голяма част от тях е критично важна за нашия бизнес, тези решения ще стават все по-популярни и необходими. Забелязваме и раздвижване в сектора на решенията за малки и средни предприятия. В голяма част от българските фирми преобладаваше остаряло ИТ оборудване и често софтуер с неясен произход. Но все повече компании у нас достигат до потребността

да изграждат истинска инфраструктура в офисите си – с обособени работни места, сървъри, лицензно чист софтуер. Неца, които доскоро бяха дори немислими.

Отрази ли се присъединяването към ЕС на бизнеса ви и ако да, в какъв аспект?

Мисля, че все още е твърде рано да се оценят глобално процесите, които са свързани с присъединяването ни към ЕС. Забелязват се промени, които считам за

фоторамки и др. Поликомп е компания, чиито позиции на пазара осигуряват възможности за бизнес с най-големите световни производители. Независимо от това за нас е важно да избираме правилно партньорите си – не колекционираме договори и марки. Във всяко наше партньорство влагаме много сили, залагаме собственото си име, отделяме човешки ресурси, работим упорито и даваме максимума от себе си за налагането на марката сред нашите

Дори и да срещам трудности, предпочитам да ги преодолявам, а не да бягам от тях.

положителни. Първото нещо, което бих споменала, са облекчените процедури за доставка на стоки, тъй като ние доставяме стоките си от Европа. Повишават се изискванията, свързани със защита на потребителите и опазване на околната среда. Разбира се, необходими са и очаквам да се случат още много неща. Промяната трябва да настъпи в цялото общество и това неминуемо ще се отрази и на нашия бизнес. Оптимист съм, макар да знам, че балканският синдром ще ни преследва и процесът ще отнеме доста време. Необходимо е да се изгради ИТ инфраструктура, отговаряща на европейските стандарти във всички държавни институции. Това ще облекчи живота на всички българи и ще се отрази положително на бизнеса. Има да се решават важни инфраструктурни проблеми, проблеми с образованието, здравеопазването, квалификацията на човешкия капитал. Надявам се на българския пазар да се генерира повече добавена стойност. В нашия бранш това означава не просто логистика на стоки, което само по себе си е доста сложен и отговорен процес, но и предпродажбени консултации, подкрепа при ключови сделки, обучение и т. н.

Наскоро добавихте и ViewSonic към списъка си с партньори, има ли какво да се почерпи като опит от чуждестранните компании като модел на работа и може ли да се внедри ефективно в българските условия?

Да, неотдавна сключихме дистрибуторски договор ViewSonic – утвърден световен лидер в производството на визуални технологии – LCD монитори, LCD телевизори, мултимедийни проектори, цифрови

клиенти. От друга страна, сме длъжни да отговорим на нуждите на нашите дилъри, които изискват от нас завършени решения и все повече нови възможности за бизнес. Целта ни е да запазим и развием позициите си на техен естествен избор, предпочитан доставчик и верен партньор. Така работят най-успешните дистрибуторски компании в Европа. Затова към традиционните силни страни, които имаме – перфектна логистика, значителни складови наличности, богато портфолио от продукти, се стремим да поддържаме високо ниво на професионализъм, за което спомагат изключителните специалисти, работещи в Поликомп. Те винаги са готови да съдействат при решаване на специфични и сложни проблеми, изискващи високо ниво на експертиза – за конфигуриране на сървъри и сторидж решения, кластери, лицензиране или цялостно изграждане на ИТ инфраструктура, които дилърите ни полесно да могат да представят на своите клиенти.

Каква атмосфера на работа създавате като мениджър и на какво се опитвате да научите екипа, с който работите?

Опитвам се да наложя атмосфера на взаимно приятелство и разбирателство, на коректност и толерантност. Все пак факт е, че прекарваме заедно в офиса повече време от това, което отделяме на семействата си. Ключов елемент към успеха на фирмата е хората в нея да работят с желание и да идват с усмивка на работа. Разбира се, винаги е възможно да възникне конфликтна ситуация, но ако у всеки има желание за разрешението ѝ и за диалог, то тя може да се преодолее и да се продължи



Да смениш работата си е почти като да смениш семейното си положение.

напред. Най-важното е разбирането, че сме един екип и постигаме повече, ако работим заедно за успеха – това се опитвам да внуша на своите колеги.

Каква е цената да си жена в ИТ бранша, и то на ръководна позиция?

На всяка работеща жена, каквито между другото са повечето българки, се налага да отдели повече сили, за да постигне синхрон между служебните и семейните задължения. Цената за жените на ръководна позиция е още по-голяма. За съжаление понякога се налага тази цена

да се плати не само от нас, но и от нашите най-близки хора – семействата ни. Щастлива съм, че винаги съм имала опората на моя съпруг и семейство. Те са ми помагали в трудни моменти. Въпреки това се старая винаги да запазвам баланса между служебния живот и личния, тъй като нищо не може да замени грижите на майката. Старая се да възпитам децата си така, че да бъдат достойни българи, с които да се гордея след време. Може би основното, което ми е помогнало през всички тези години, е, че кариерата за мен никога не е била фикс-идея, тя дойде като резултат от последователната ми работа и отговорното отношение към задълженията ми. Не ми се е налагало да жертвам своите лични ценности, за да стигна до тази позиция.

Как един съвременен мениджър се справя с непрекъснатия недостиг на време?

Трудно е понякога. Необходима е сериозна дисциплина и отговорно отношение към всички задължения. Не бива да се омаловажават нито контактите с колежите, нито да изостават ежедневните срещи с клиентите и партньорите. Разбира се, няма универсална рецепта, най-важното е желанието за работа и това да влагаш повече от себе си в работата си, да я превърнеш в част от своя живот.

Делят ли се съвременните устройства, които наричаме джаджи, на "женски" и "мъжки" и кои са любимите ви джаджи?

Не бих могла да разделя устройствата по тип на мъжки и женски. Може би от дълги години работя в този по-мъжки бранш и съм свикнала да харесвам тези т. нар. "мъжки играчки". Ако има разделяне, според мен то се дължи по-скоро на привързаността на мъжете към техниката и технологиите и на стремежа да демонстрират сила, увереност и превъзходство – такава са и "мъжките джаджи". За жените са по-важни красивият дизайн, практичността, удобството. Е, няма да ви разкривам съдържанието на дамската си чанта, но за мен са важни устройства като флаш памети, мобилният ми телефон, компютърът, без които животът вече изглежда невъзможен. Естествено те трябва да отговарят на определени критерии за дизайн и красота – толкова нужни на всяка жена.

Какво ще си пожелаете за Коледа тази година?

За Коледа по традиция ще си пожелаю много здраве за моето семейство – за съпруга ми, децата и нашите родители, също така и за моите колеги и техните семейства и близки. За всичко друго, което искам, няма да разчитам на Дядо Коледа, а ще се постарая да го постигна сама.