

MEDIJ: Finance.si

DATUM OBJAVE: 26. 11. 2019

»V Aziji je veliko lažje poslovati kot v Sloveniji«

Andrej Boštjančič, direktor podjetja Softnet, prisega na telekomunikacijsko povezovanje z zahodom in vzhodom – predvsem na azijskih trgih vidi ogromno priložnosti



Foto: Barbara Reya

»Na hitro rastočih tehnoloških trgih, med katere sodi celotna Azija, v zadnjem času pa še prav posebej Vietnam, se mnogo slovenskim podjetjem odpirajo številne nove poslovne priložnosti,« pravi **Andrej Boštjančič**, direktor telekomunikacijskega operaterja **Softnet**, ki se je v Hošiminhu nedavno udeležil največje tamkajšnje tehnološke konference – **Vietnam ITO 2019**. Kot dodaja sogovornik, je zaradi velikih priložnosti za slovenska podjetja širitev na tuje trge nujna, pri tem pa nikakor ne smejo zanemarjati ali podcenjevati vzhodnih trgov.

Softnet je stranke že zgodaj začel iskati tudi v tujini. Kaj vas je vleklo tja?

V Sloveniji je registriranih več kot 200 tisoč podjetij. Za mnoga, predvsem za tista, ki se želijo razvijati in rasti, je naša država premajhna. Odločitev za poslovanje v tujini tako ni bila izhod v sili, ampak zavestna, dobro premišljena in predvsem skrbno načrtovana.

Kje vse ste prisotni?

»Smo prvi operater v Sloveniji, ki je začel ponujati neposreden dostop do vsebin na Kitajskem.«

V 23 letih smo poslovanje postopoma razširili v 11 držav. Imamo lastno omrežje in podjetja v Sloveniji, na Hrvaškem, v Bosni in Hercegovini, Srbiji, Makedoniji, Bolgariji in Romuniji. V Aziji pokrivamo Kitajsko, kjer imamo pisarni v Hongkongu in Šanghaju, prav tako imamo pisarne v Vietnamu, Singapurju in na Filipinih. Na nobenega od omenjenih trgov nismo vstopili po srečnem spletu okoliščin. Prav vsakega smo dodobra raziskali in nanj vstopili temeljito pripravljeni.

Ste eden redkih domačih ponudnikov, ki podjetjem zagotavlja zanesljivo telekomunikacijsko povezovanje s Kitajsko. Zakaj ste se odločili za ta korak?

Večina ponudnikov omogoča hiter in neposreden dostop do najetih strežniških vsebin prek svojih partnerjev. Mi smo prvi operater v Sloveniji, ki je začel ponujati neposreden dostop do vsebin na Kitajskem – gre za storitvi Alibaba Cloud express in Tencent Direct Connect. Ta storitev je za razvijalce v Evropi zelo pomembna, saj je mednarodni del spleta na Kitajskem precej počasnejši kot drugje po svetu, del spleta je celo onemogočen oziroma cenzuriran. S pomočjo teh storitev lahko razvijalci aplikacij za kitajski in azijski trg hitro dostopajo do svojih vsebin in jih povezujejo z ostalimi deli svojih platform.

Lahko bi dejali, da slovenskim podjetjem pomagata odkrivati tehnološko zanimive destinacije. Na ta seznam ste

poleg Kitajske, Hongkonga Singapurja in Filipinov uvrstili tudi Vietnam. Zakaj je ta tako zanimiv?

Preprosto zato, ker smo po natančni analizi trga ocenili, da so možnosti za rast našega podjetja velike. Država ima sedemodstotno gospodarsko rast in mlado populacijo, ki praviloma odprtih rok sprejema novosti v naši panogi. Glavni gonilni sili tamkajšnje ekonomije sta močno domače povpraševanje in tuje investicije, ki so lani dosegle rekordno visoko vrednost. Hkrati veliko pozornost posvečajo IT-industriji. V Vietnamu IT-podjetja plačujejo 10-odstotni davek na dobiček in 10-odstotni DDV na svoje storitve. Veliko podjetij se ukvarja z razvojem programske opreme in številna med njimi so tudi naše stranke. V Vietnamu smo pisarno odprli leta 2015 in posel vsako leto lepo raste, na kar sem zelo ponosen.

Azijski trg je specifičen, tuja podjetja se mu morajo dodobra prilagoditi in ga spoznati. Kakšen je vaš recept, kako poslovati v azijskih državah?

Slovenija se, na primer, rada pohvali, kako prijazna je do tistih, ki želijo odpreti svoje podjetje, češ da lahko to naredijo v enem samem dnevu, večinoma prek spleta. Vse lepo in prav, ampak od trenutka, ko ustanoviš podjetje, prav nikogar, še najmanj pa državo, ne zanima, kako tvoje podjetje posluje. Pomembno je le, da redno vplačuje svoje obveznosti v državno blagajno. V Aziji je drugače. Običajno je tam tako, da najprej skleneš prvi posel. Če se izkaže, da trg obeta, najameš pisarno in zaposliš ljudi. Kitajska je dober primer tega, kako država bedi – v pozitivnem smislu – nad tem, kdo bo ustanovil podjetje, oziroma kakšno dejavnost bo opravljal. Naj bo domačin ali tujec, vsak mora najprej narediti poslovni načrt in ga predložiti pristojnim institucijam. Te ga vzamejo pod drobnogled in ocenijo, koliko osnovnega kapitala je potrebnega za njegovo uresničitev. Ni pomembno, ali je to 10.000 ali 100.000 evrov. Dokler nimaš v roki potrdila banke, da imaš ustrezen znesek na računu, tvoje vloge za registracijo podjetja niti ne pogledajo, kaj šele, da bi jo začeli obdelovati. Čeprav je azijski trg zelo specifičen, je tam veliko lažje poslovati kot v Sloveniji. Brez večjih težav se dogovoriš za

predstavitev svojega izdelka ali storitve v nekem podjetju, njihovo zanimanje za vse, kar jim imaš ponuditi, je pristno. Če si zanimiv in konkurenčen, bodo storitev oziroma izdelek kupili. Če jih zadeva ne zanima, ti bodo to takoj povedali, brez olepševanja in izgovorov.

Softnet je hkrati tudi prvi slovenski operater, ki se je priključil stičišču internetnih ponudnikov v New Yorku, torej na povsem drugem koncu sveta. Kaj imajo vaše stranke od te povezave?

Na ameriškem stičišču DE-CIX New York je več kot 400 internetnih ponudnikov, predvsem iz Severne in Južne Amerike. Glavna prednost naše priključitve na omenjeno vozlišče je, da bodo lahko naši uporabniki bistveno hitreje in brez vmesnih skokov dostopali do virov, ki jih ponuja omenjenih 400 operaterjev. To je pri nas pomembno predvsem za velika podjetja, ki se, na primer, ukvarjajo s finančnimi storitvami, ali pa te povezave uporabljajo za tako imenovane VPN-povezave.

Kako vi gledate na tehnološko bitko med zahodom in vzhodom? Bo na koncu zmagala tehnologija, cena, politika ali kaj četrtega?

Azija s svetlobno hitrostjo tehnološko napreduje, ker je trg postal navajen hitrih sprememb. Če na Kitajskem ne moreš plačati z mobilno denarnico, skoraj ne moreš več ničesar kupiti. Prav tako je spletna prodaja dosegla ali preseгла 50-odstotni delež prodaje, da ne omenjamo hitrih vlakov in ostalih dosežkov. Menim, da sta tako Evropa kot ZDA zaspali na lovorikah. Dinamika razvoja tehnologije je tista, ki narekuje napredke in nazadovanja. Evropa težko tekmuje z državami, kjer so ljudje delovni in imajo veliko željo po uspehu. Slovenija bo v tej tekmi kolateralna škoda, ker je preveč vezana na Nemčijo.