



ПЛАМЕН БОЕВ, СЕО НА ЕЛИТ СОФТУЕР:

Бъдещето принадлежи на облачния софтуер

Г-н Боев, какви са най-важните тенденции в развитието на пазара на облачните услуги в България и в продажбите на софтуер като услуга (SaaS)?

- Пазарът на SaaS се развива. Според мен след първоначалния силен ръст на интереса от страна на клиентите с времето този интерес спря да нараства драстично. Сега сегментът расте със значително по-малки от очакваните темпове. Тоест интересът към закупуване все още остава висок. Но това е валидно при ERP системите, защото са по-скъпи и клиентите вземат решението си за SaaS или закупуване, правейки сложни финансови изчисления. При доста други по-евтини софтуерни системи, особено тези, които са изцяло уеб базирани, SaaS се налага значително по-бързо.

Също така колеблива е тенденцията в интереса на клиентите ни и към интерфейса на работа, дали да използват варианта на Zeron, инсталиран локално на техния компютър, или да ползват варианта на Zeron изцяло през уеб браузър. При ERP системите, където голям брой потребители въвеждат многоредови документи, определено по-удобен е вариантът програмата да е инсталирана на локален компютър. При други потребители пък работата през уеб браузър е по-удобна. Затова ние предлагаме и двата интерфейса на работа. Но за клиентите, които предпочитат да инсталират Zeron на локалните си компютри, е малко странно да го ползват като услуга, тоест под наем. В представите на хората „облачното“ решение е достъпно изцяло и само през уеб браузър.

Независимо от моментните тенденции обаче ние сме категорични, че облачният модел на предлагане на ERP софтуер е бъдещето. Със сигурност ще дойде момент, в който това ще е единственият начин на предлагане. Ние в Елит Софтуер сме подготвени за този момент, когато и да настъпи той.

Тенденциите във връзка с облачния изчислителен модел ли са най-важните и на тях ли ще залага Елит Софтуер в близките няколко години?

- Направили сме всичко необходимо, за да предложим на клиентите си пълноценен избор между закупуване на софтуер или ползването му като услуга. Инвестирахме сериозно в облачната ни инфраструктура и на практика предлагаме 100% завършени

и качествени облачни услуги. Нямаме какво повече да развиваме по отношение на предлагания SaaS модел и през следващите години по-скоро ще сме в ролята на „наблюдател“ на желанията на клиентите ни в това отношение. Плановете ни за развитие са по-скоро към добавяне в Zeron на още повече новости, автоматизации и системи за анализ на бизнеса. Имаме доста интересни идеи, над които работим с удоволствие.

Достатъчно възможности за развитие ли предоставя българският пазар за компания с вашата специализация? Обмисляте ли развитие на пазари в други страни?

- Българският пазар е относително малък, но предоставя достатъчно възможности. Ако една ERP система е наистина добра, то тя може да намери тук достатъчен брой клиенти, за да се развива. Пазарът в България обаче има граници, които в определени моменти се усещат. Затова обмисляме развитие и на други пазари през следващите години. Компанията ни е амбициозна, Zeron е наистина мощна ERP система от висок клас, с която успешно се конкурираме с големите ни международни конкуренти. Щом се конкурираме успешно с тях тук, защо да не започнем да го правим и извън България?

Какво бихте пожелали на вашата компания за следващата година?

- Нашата компания показва стабилност в растежа си. Без сътресения, като неочакван спад на приходите или прекалено рязък ръст. Растем стабилно и предвидимо. Това е и нашата стратегия, тъй като прекалено резкият ръст би могъл да доведе до „прегаряне“. Ние залагаме на плавен и стабилен ръст, постигаме го и си пожелаваме да продължим така и напред. Поне за българския пазар, на който вече имаме повече от 15-годишно присъствие. За следващата година в плановете ни влиза и сериозно проучване на възможностите за излизане и на пазари извън България.

