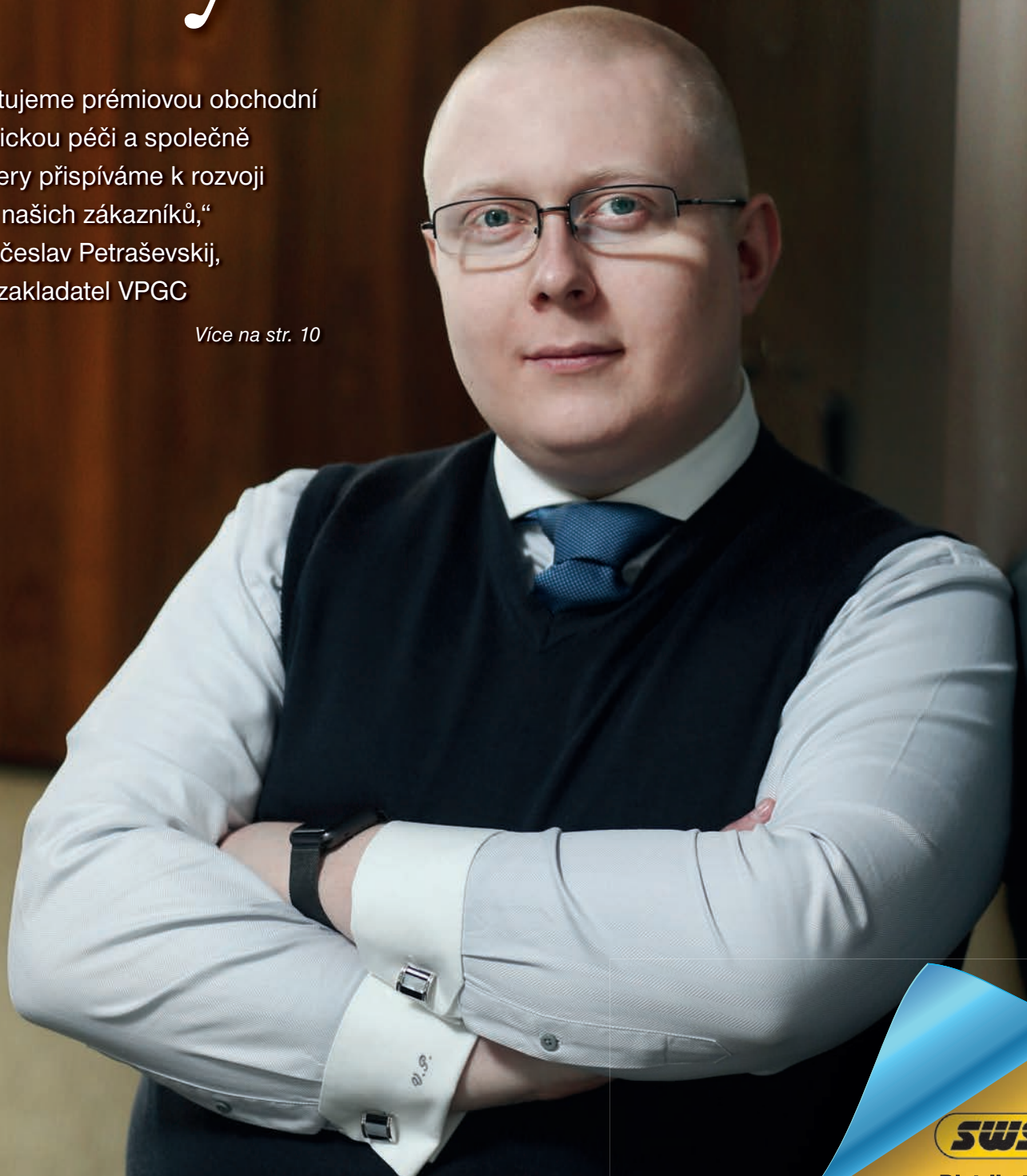


Nový hráč na trhu

„Poskytujeme prémiovou obchodní a technickou péči a společně s partnery přispíváme k rozvoji a růstu našich zákazníků,“ říká Vjačeslav Petraševskij, CEO a zakladatel VPGC

Více na str. 10



NOVÝ HRÁČ NA TRHU

Budovat úspěšnou značku vyžaduje plán, vytrvalost a silný tým

Představte si, že před vámi sedí třicetiletý člověk bez vysokoškolského vzdělání, CEO pro vás zřejmě neznámé čtyřčlenné firmy, a nabízí vám prémiovou obchodní a technickou péči. Kroutíte hlavou nad nepravděpodobným scénářem? Právě proto příběh firmy VPGC, která se prosadila v korporátním segmentu a nyní se rozrůstá v midmarketu, stojí za to přečíst až do konce.

Jan Mazal

V jačeslav se od malička zajímal o techniku. Stavebnice Seva, Merkur a Lego postupem času nahradily IBM PS/2 a první programovací pokusy v Basiku. Původním zlomovým okamžikem a počátkem kariéry byl projekt Internet do škol. Kdo by *Indoš* nepamatoval. Vjačeslav tehdy měl 14 let a svého učitele výpočetní techniky přesvědčil, že z hromady vyřazeného „šrotu“ postaví použitelné PC pro učitele do kabinetů. Projekt, který dělal ve volném čase po vyučování, mu tehdy přinesl pochvalu ředitele školy. „Tehdy jsem si myslel, jak mi papír, Pochvala ředitele školy za dlouhodobou a obětavou výpomoc učiteli výpočetní techniky při správě školní počítačové sítě a opravách počítačů‘ lemovaný emblémy s razítkem otevře cestu ke vzdělávání a úspěchům,“ směje se Vjačeslav.

Když končil devátý stupeň, otevřela se ve Slavkově u Brna na adrese Husova 63 prodejna a servis PC s internetovou kavárnou. Tehdejší majitel Zdeněk Bakič podlehl Vjačeslavovu nadšení a vůli pomáhat a nechal ho se šroubovákem v ruce vyměňovat ventilátory, doplňovat paměti a později odvírovávat a reinstalovat PC.

Mezitím mladý Petraševskij nastoupil na SPŠE Kounicova v Brně, všechna odpoledne ale trávil na prodejně, a učil se tak prvnímu „troubleshootingu“.

Ze studenta hlavním technikem

Prodeje šly postupně nahoru a z koníčku se stal stabilní příjem. Jednoho dne potřeboval majitel odjet na týden do zahraničí a nakonec tam zůstal několik měsíců. Přestože tehdy Vjačeslav nebyl ještě plnoletý, převzal odpovědnost za PC servis a s kolegy z internetové kavárny mu posílal pravidelné zprávy o stavu obchodu. „Byl jsem sice zodpovědný za opravy, nákup a prodej, ale peníze do banky museli nosit plnoletí kolegové,“ vzpomíná s úsměvem Vjačeslav.

Jako šestnáctiletý si na brigádě začal vydělat peníze, o nichž se spolužákům nesnilo,

a nakonec školu, která ho v IT nedokázala naučit nic nového, odsunul na druhou kolej. Na čem byznys roste? „V té době Makro prodávalo spoustu počítačů, my jsme lidem následně poskytovali servis a počítače podle potřeb upgradovali. Dále jsme od 100Mega Distribution kupovali sestavy HAL3000 a nabalili se nám první stabilní firemní klienti...“

Jenže majitel se rozhodl, že se bude věnovat více programování a PC servis a internetovou kavárnu prodal. Zájemci si tehdy dali jako podmínku, že v prodejně nesmí figurovat Vjačeslav, protože měli strach, že si odvede velké klienty. Část z nich si nakonec stejně vzal s sebou.

V té době začala růst poptávka po webových stránkách. „Pro lidi to byly v té době spojené nádoby – kdo rozumí IT, musí umět udělat weby. Tak jsem se obklopil grafiky, kodéry a jako obchodník zákazníkům, kterým jsem provozoval IT, nabídl weby na klíč.“ S prvními referencemi přišla poptávka na outsourcing projektů pro velké reklamní agentury v Praze.

V 19 letech odešel Vjačeslav Petraševskij do Prahy. Výnosy rostly, ale nabalování dalších aktivit v oblasti reklamy a marketingu ho přestávalo naplňovat. Začal se více zajímat o osobní rozvoj a rozhodl se vrátit ke kořenům IT.

Cesta do korporátu

„Chtěl jsem dělat projekty na globální úrovni. Můj tehdejší mentor mi poradil, když rozumím IT a byznysu, měl bych zkusit sbírat další zkušenosti v korporátu. Tak jsem napsal životopis a vyvěsil jej na jobs.cz.“

Jednadvacetiletého mladíka s dokončeným pouze základním vzděláním (pozn. red.: státní maturitní zkoušku na obchodní akademii složil Vjačeslav v roce 2012), s poměrně vysokými uváděnými zkušenostmi v oblasti IT a prodeje si možná spíše ze zvědavosti pozvala na pohovor Tech Data. Závěrem pohovoru v březnu 2008 byl nástup pod Romana Kovaříka na pozici obchodníka s odpovědností za přidělený set SMB large accountů. Přestože s ním byl šéf spokojený,

kolegové neskousli jeho volnomyšlenkářský přístup, který těžce nezapadal do korporátních pravidel a procesů, a po měsíci a pěti dnech zkušební doby kontrakt rozvázal.

Přišel čas se posunout dál a Vjačeslav si založil znovu vlastní firmu. „Rozhodil jsem síť a využil kontakty z prostředí reklamních agentur, kterým jsem nabídl správu serveru a koncových stanic. Byznys se začal rozjíždět.“

Už v té době ho nejvíc lákal korporátní segment. Fascinoval ho hlavně svět Microsoftu, s jehož technologiemi měl nejvíce zkušeností. Tehdy se začal rozjíždět prodej Office 365, ale „one man show“ bez potřebných kontaktů a certifikací nedokázala oslovit velké zákazníky.

„Uvědomil jsem si, že jediná cesta, jak růst, je zevnitř ven. Musel jsem si udělat kontakty a začít znovu.“ Po čtyřech letech budování firmy všechno opustil a šel zkusit korporátní svět podruhé. Ze tří pracovních nabídek byla nejlepší od NextiraOne (dnes Dimension Data, pozn. red.), kam v červnu 2012 nastoupil jako account manager bez portfolia zákazníků. Díky velké firmě v zádech mohl začít budovat silné vztahy od nuly.

„Nejvíc mě lákalo IBM, protože to byla ještě z dob mého dětství (prvního PC) srdcová záležitost. Věděl jsem, že pro ně chci jednou pracovat. Začal jsem kolem IBM hodně kroužit a pomohl rozvinout vzájemný obchodní vztah s Nextira One. Tehdejší obchodní ředitel Petr Sulan mi poděkoval a současně mě uzemnil, že rozvoj vztahu s partnery není má náplň práce, jednání převzal s tím, že se o to postarají jiní. Za čtrnáct dní jsem podal výpověď,“ shrnuje další kariéru Petraševskij. Jak to dopadlo, je ze současného stavu jasné.

Logickým dalším směrem pro Vjačeslava bylo IBM, ale dobrá rada zevnitř zněla: „Ty jsi natolik jiný, že tě procesy semelou, nepochodíš tady.“ Kontakty už měl, takže mohl do třetice začít znovu budovat vlastní byznys.

Vstup do vod value add distribuce

„V té době jsem se potkal s jednatelem Veracompu Petrem Jandou a dohodli jsme se, že začnu budovat externě data-centrovou divizi. Myslím si, že Veracomp



je nejlepší VAD na českém trhu, jenže je nastaven na prodejní cyklus tři až šest měsíců a roste na ‚vysokoobrátkovém‘ zboží. Polská matka se po pěti měsících začala divit, že ještě nemám výsledky a navázané partnery. Nedokázala pochopit časový rozdíl v rozjezdu prodeje firewallu za deset tisíc dolarů a enterprise řešení za sto tisíc dolarů, což trvá dva až tři roky. Náš rozdílný pohled na další vývoj vedl k postupnému ukončení spolupráce.“

Vjačeslav Petraševskij chtěl pokračovat v tom, na čem pracoval, měl stále svou firmu a věděl, že jeho hlavní silou je poradenství a business development. Chtěl spolupracovat s velkými vendory a rozvíjet

globální projekty pro korporátní zákazníky. Když se zástupci A10 Networks dozvěděli o ukončení spolupráce, ozvali se s tím, že pro ně mezi distributory v regionu udělat nejvíc a chtěli by na spolupráci navázat.

„Na stole bylo otevření nové pozice v regionu CEE, jenže já si řekl o distribuční smlouvu. V té době v porovnání s ostatními enterprise distributory, jako jsou Arrow, Alef nebo Avnet, jsem měl doslova holý zadek, žádnou partnerskou síť, žádný kapitál, úvěrové limity v bance nebo splatnosti u výrobců. Přesto se mi podařilo je přesvědčit. Ukázal jsem Michaelu Schefflerovi, tehdejšímu regionálnímu řediteli, svoji vizi a podnikatelský



Vjačeslav Petraševskij (30)

CEO a zakladatel VPGC, otec tří dětí, začínající golfista, vášnivý geek a milovník PC a deskových her.

plán VPGC na pět až deset let a s jeho slovy „tohle chci vidět“ jsme si plácli.“

Ještě ve Veracompu se Vjačeslav Petraševskij seznámil s Yellow Cube, jihovýchodoevropským VAD bezpečnostních výrobců. S majitelem si padli do oka, Vjačeslav mu nabídl smlouvu na A10 Networks v ČR a SR výměnou za sdílené zázemí, a tak se stejnými podíly založili joint venture Yellow Cube CZ/SK. Vjačeslav začal vykazovat výsledky a zanedlouho držel jediný kontrakt na A10 Networks pro ČR a SR.

Yellow Cube CZ/SK rostlo i díky nabytým zkušenostem a synergii s VPGC, které se soustředilo na business development. Významné partnerství s Microsoftem odstartovala v červnu 2015 kromě správných kontaktů také úspěšná prezentace bleskově zprovozněného dema A10 Networks ADC pro Azure Marketplace. „Ve středu jsme měli úvodní schůzku a v pondělí jsem volal, že mám připravenou funkční ukázkou,“ vzpomíná Vjačeslav, jak mu rychlost, funkčnost a zajímavost pro Azure Marketplace otevřely dveře k další spolupráci.

„Jsem původem ‚šroubovák‘, rozumím infrastruktuře a udělal jsem si ve světě velkých vendorů spoustu kontaktů, takže nebylo těžké zapojit další výrobce a začít budovat pro platformu Azure

Marketplace cestu na trh,“ s těmito predispozicemi získal Vjačeslav Petraševskij pro VPGC status významného partnera Microsoftu, se kterým mimo jiné společně pořádají už třetí ročník konference Azure Days.

Mezitím se rozjžděl i byznys Yellow Cube CZ/SK, ale bohužel se nepodařilo sjednotit názor obou majitelů. Výsledkem bylo převedení podílu a začlenění firmy jako VAD divize VPGC. Vjačeslav navázal důležité kontakty mezi předními integrátory a s A10 Networks vytvořil na lokálním trhu hlavního vyzyvatele F5 Networks a Arbor Networks na polích ADC, CGNAT a anti-DDoS.

Štíhlý a flexibilní VAD

Business development dnes skutečně prorůstá všemi aktivitami VPGC, často proto komunikuje přímo s koncovými zákazníky a pořádá pro ně konference a školení. „Navrhujeme v předprodejní fázi celé řešení, mluvíme se síťáři, bezpečáky, správci aplikací... Fungujeme tedy jako architekti, částečně jako integrátoři, ale v konečném důsledku vždy prodáváme jako čistý VAD pouze přes partnery, kteří k tomu přidávají svoje služby a servis,“ popisuje Vjačeslav Petraševskij značně flexibilní fungování VPGC.

Český trh má stále rezervy v péči o zákazníky a partnery. V porovnání se Západem máme co dohánět. „S partnery fungujeme jako jeden tým – oni domluví schůzky u zákazníků a my se účastníme jako konzultanti, netlačíme svoje řešení za každou cenu a respektujeme reálné potřeby zákazníků. O tom je budování důvěry a hlavně nám to otevírá dveře pro přístě.“

„Spolu s velkými integrátory dokážeme obsloužit desítky korporátních accountů a dohlížíme, aby zákazník nasazené technologie správně konzumoval a dále rozvíjel své IT. Fakturou to pro nás nekončí,“ shrnuje práci týmu a partnerů **Václav Paur**, který zastává roli technického ředitele VPGC a přináší zkušenosti z HPE

a O2. V těchto společnostech pracoval jako enterprise solution architekt a pre-sales manažer.

Štíhlý a pružný distributor tak dnes v několika lidech konkuruje v korporátním prostředí velkým VAD. Má za sebou velké značky, a když je potřeba, další technické konzultanty čerpá i od vendorů a partnerů.

„Když jsme v počátcích řešili 180denní splatnosti projektů v O2 IT Services pro mateřskou O2, v Raiffeisenbank se mě ptali, jak můžeme konkurovat velkým firmám. Odpověď byla snadná, jednotlivé výrobce u velkých distributorů vždy řeší konkrétní divize. A ty nejsou větší než náš tým o čtyřech lidech,“ vysvětluje Vjačeslav Petraševskij, jak získali v bance status korporátního klienta hned od začátku. Jednotlivé projekty pak nově financují ve spolupráci s J&T Leasing.

Růst do dalšího segmentu

Tým se rozrůstá, stabilizovala se cashflow, a nastal tak čas na další kroky ve strategii rozvoje VAD divize – růst do šířky, budovat strukturu partnerů v midmarketu a rozšiřovat portfolio výrobců.

„Čím dál více se nám daří prodávat kognitivní Wi-Fi řešení **Mojo Networks**, a konkurovat tak Aruba Networks a dalším tradičním výrobcům. Už dnes spolupracujeme s několika partnery v midmarketu a moc rádi bychom získali dalších aspoň deset partnerů na území ČR a SR,“ říká obchodní ředitel **Michael Knittl**, který je součástí týmu třetím rokem a sekunduje Vjačeslavovi v péči o korporátní segment. Nyní má na starost budování obchodních vztahů v midmarketu. Jejich pravou rukou je čtvrtá členka týmu

a „provozní guru“ **Kateřina Špundová**, která si přináší zkušenosti ze svého působení v EY.

„Poskytujeme prémiovou obchodní a technickou péči a společně s partnery přispíváme k rozvoji a růstu našich zákazníků,“ uzavírá Vjačeslav Petraševskij. ●

.....
*„Poskytujeme
 prémiovou obchodní
 a technickou
 péči a společně
 s partnery
 přispíváme
 k rozvoji a růstu
 našich zákazníků.“*

Vjačeslav Petraševskij