

SystemGroup

Итоги II SystemGroup Partner's Meeting

24 апреля 2009 года в Киеве состоялась ежегодная конференция SystemGroup Partner's Meeting, которую организовала SystemGroup Украина для своих партнеров. Конференция прошла в самом центре архитектурного заповедника «Древний Киев», в нескольких шагах от знаменитого Андреевского спуска, в отеле «Воздвиженский».

Традиционно SystemGroup Partner's Meeting собирает партнеров SystemGroup Украина со всех регионов Украины. На данное мероприятие, приехал топ-менеджмент 39 компаний-партнеров.

«Такие встречи, безусловно, проводить целесообразно. Сейчас общение как раз приобретает весомое значение. Понятно, что у всех трудности, поэтому и это общение, обмен мнениями, обмен информацией, действиями, рекомендациями, безусловно, полезен, - говоря о целесообразности проведения мероприятия, в сегодняшних реалиях, подчеркнул Николай Трейтяк, генеральный директор SystemGroup Украина. - Яркий пример, все кого пригласили, все приехали. Это говорит о том, что люди хотят пообщаться, получить информацию, поделиться своими наработками, наблюдениями. Да если на то пошло, показать: «мы живы - мы работаем».

Первая бизнес-сессия «Повышение эффективности компании» была посвящена насущным темам, с которыми сегодня столкнулась каждая компания вне зависимости от формата бизнеса: действия которые позволяют сократить затраты, оптимизировать бизнес-процессы, защитить активы, реструктуризировать бизнес и т.д. «Многие записывали доклады, это говорит о том, что люди интересуются, делают для себя какие-то заметки, чтобы это переосмыслить и, в будущем, применить на практике», - рассказал Николай Трейтяк.

Доклады и презентации были построены по принципу непосредственного вовлечения аудитории в диалог во время бизнес-сессии. Докладчики оставляли время на вопросы в конце своих выступлений, а также давали ответы по ходу презентаций.

Рассказывая, были ли «неудобные» вопросы, Николай Трейтяк, поделился своими наблюдениями и отметил: «Я сказал бы так: в новых экономических условиях, практичные люди стали более конструктивны. И мне кажется, что именно это и характеризует наших партнеров, т.е. все прекрасно понимают, что происходит как на рынке, так и в компаниях. Повторюсь, что был только конструктив, я бы не назвал это «неудобными» вопросами. Все вопросы были по существу».

На вопрос: «Получился ли конструктивный диалог между участниками SystemGroup Partner's Meeting и какие следует ожидать результаты?», Василий Сеньковский, директор Департамента дистрибуции, SystemGroup Украина, ответил: «Получился довольно обширный диалог, затронувший актуальные вопросы. Прогнозы в данной ситуации дело неблагодарное. Но четко можно сказать, кто грамотно расставит приоритеты в развитии компании, тот придет к финишу кризиса в несколько раз сильнее, а это значит с большей долей рынка. Кто будет направлен только на выживание в текущей ситуации, тот имеет шанс выйти из кризиса с наибольшими потерями. Обороняться всегда легче, чем нападать, но есть риск не отбиться».

В рамках второй бизнес-сессии «Расширение доли рынка и развитие бизнеса» больше говорили о практических действиях, которые проводит международная группа компаний SystemGroup. Вопрос бюджетирования как нельзя остро встал для многих, потому что это эффективный инструмент в данной экономической ситуации. «Еще в далеком 2005 году, мы для своих партнеров проводили занятия по бюджетированию. Кто-то у себя применил эти

технологии на практике, кто-то внедрил не полностью, кто-то имеет представление, что это такое, - подчеркнул Николай Трейтяк. – А это значит, что мы делали все верно и вовремя. Еще раз отмечу, что такое участие наших партнеров говорит о том, что подобные мероприятия жизненно необходимы, и мы их будем их проводить».

<http://www.systemgroup.com.ua>