

ÉRTÉKNÖVELT, PROFESSZIONÁLIS SZOLGÁLTATÁSOKON  
A HANGSÚLY

## A nemzetközi terjeszkedés a fókuszban

Idén a Gloster egy felhőtechnológiával foglalkozó céget és egy szoftverfejlesztő vállalatot is megvásárolt. Szekeres Viktor, a cégcsoport igazgatóságának elnöke szerint a nemzetközi terjeszkedés és az értéknövelt, professzionális szolgáltatások bővítése az elsődleges céljuk 2022-ben.

### – Hogyan sikerült a 2021-es év?

– Amikor 2020 júniusában megjelentünk a BÉT Xtend piacán, akkor azt mondtam, mindez olyan érzés, mintha felülne az ember egy rakétára. Nos, ennek a rakétának a hajtóművei akkora lökést adtak, ami még az optimista terveinket is felülmúlta. Ehhez az is hozzájárult, hogy 2020-ban a járvány miatt elhalasztott fejlesztéseket, projekteket ügyfeleink egy évvel később hiánytalanul megvalósították. A 2020 áprilisában megfogalmazott 20 hónapos tervünket sikerült 6 hónap alatt teljesíteni. A jó eredmények hatására az eredeti tervekhez képest 20 százalékkal megnövelhettük az eredményvárakozásokat. Arra is büszke vagyok, hogy a cég árstruktúrája is megváltozott, az összárbevétel 64 százaléka immár megújuló.

### – A két idei akvizíció hogyan befolyásolta a Gloster csoport teljesítményét?

– Azon túl, hogy a felvásárlásokkal megduplázódott a Gloster csoport létszáma, ahogy a várható EBIDTA is, új tudással és új szemlélettel is gazdagabbak lettünk. A Kingsol-felvásárlás például új üzleti nézőpontot hozott. Ebben a chiphiányos időszakban, amikor a hardverrendelésekre irreálisan sokat kell várni, a felhő válaszai nem lehetnek aktuálisabbak, mint valaha. Gőzerővel dolgozunk azon, hogy a Kingsol kínálata és a Gloster értékesítése jobban összefonódjon, ennek egyik fontos lépése, hogy januártól fizikailag is egy irodában leszünk.

### – A második felvásárlással a nemzetközi piacon is megjelent a Gloster.

– A Mineróval egy nemzetközi szinten is kiemelkedő tudású, szoftverfejlesztő céget vásároltunk meg, a német kisebbségi tulajdonos a 15. legnagyobb járműipari beszállító Németországban. A növekedés motorja a nemzetközi terjeszkedés tud lenni, ezért a német nyelvterületet helyi jelenléttel és irodával szolgáljuk ki, ennek pontos stratégiáját később ismertetjük.



SZEKERES VIKTOR, GLOSTER

FORRÁS: ITB

### – A BÉT-jelenléttel kapcsolatban milyen tervek vannak?

– A BÉT Xtend debütálásakor is említettem, hogy egy kategóriával feljebb szeretnénk lépni, a sztenderdbe, ennek előkészítése menetrend szerint folyik. Emellett 2023-ban tervezünk egy újabb nyilvános részvénykibocsátást, hogy jövőbeli terveinket ebből finanszírozzuk. Addig is hátra van még az osztalékpolitikánk megfogalmazása és közzététele.

### – Az IT-szolgáltatások és technológia mely területének fejlesztését tervezik?

– A vállalatok informatikai költségét megvizsgálva az látszik, hogy a szolgáltatásokra és fejlesztésekre megy el sok pénz. Ezért jövőre még több, magas hozzáadott értéket jelentő, professzionális szolgáltatást kínálunk ügyfeleinknek. Az akvizíciók segítségével mostanra a teljes értékláncot le tudjuk fedni, legyen az kábelezés, földi és/vagy felhős infrastruktúra. Erre már csak a nagyobb méretű versenytársaink képesek, az új lehetőségekkel nagyon sok ügyfelünk élni fog. Sok változás és a piaci hatás a felhő technológia terjedésének és erősödésének kedvez. Azt látjuk, jövőre növekszik a virtuális desktop és az 5G segítségével virtualizált LAN hálózatok iránti kereslet, ahogy a szoftverfejlesztés is cloud alapúvá válik.