

Wydajne

aplikacje zarządzające

BARTŁOMIEJ TABĘDZKI

Popularność i zapotrzebowanie na aplikacje wspomagające zarządzanie czy też archiwizację danych jest aktualnie tak duża, że żaden z producentów nie musi się właściwie obawiać o brak odbiorców swoich produktów.

O szybkim tempie rozwoju polskiej gospodarki słyszy się bardzo często i bardzo wiele. Bardzo rzadko mówi się jednak o tym, co kryje się pod hasłem rozwój. Jest to natomiast nie tylko powstawanie nowych przedsiębiorstw, ale także stały wzrost już istniejących. Niezależnie od tego, czy firma dopiero pojawia się na rynku, czy też chce jedynie poprawić swoją sytuację, konieczne są inwestycje w infrastrukturę informatyczną, bez której raczej ciężko aktualnie wyobrazić sobie funkcjonowanie jakiegokolwiek instytucji. Właściwie nie ma już znaczenia, jaki jest profil działalności czy w jakim sektorze klasyfikuje się firma.

Poczynając od najmniejszych firm usługowych, kończąc na gigantycznych sieciach handlowych, wszyscy korzystają ze specjalnego oprogramowania, wspomagającego sprawne funkcjonowanie instytucji.

Skąd oprogramowanie

Jednym z producentów oprogramowania, przeznaczonych dla przedsiębiorstw jest firma Quest Software, istniejąca na rynku od 1987 r. Portfolio oferowanych przez firmę produktów jest bardzo szerokie, co sprawia, że popularność firmy i jej produktów już jest widoczna. W ofercie znaleźć można bowiem zarówno

aplikacje wspomagające zarządzanie bazami danych, współpracujące z wszystkim najpopularniejszymi standardami bazodanowymi. Dostępne są również rozwiązania przeznaczone do zarządzania wydajnością aplikacji, a także (ze względu na to, że Quest Software jest partnerem Microsoftu) aplikacje wspomagające zarządzanie infrastrukturą Microsoft. Oprogramowanie oferowane przez firmę jest stosunkowo elastyczne, może bowiem pracować na platformach opartych wszystkich najpopularniejszych systemach operacyjnych. Oferowane są również rozwiązania integrujące różne środowiska. W ofercie Questa znajduje się ponad 100 gotowych rozwiązań i na ich sprzedaży opiera się działalność firmy. Nie byłoby jednak możliwe osiągnięcie sukcesu rynkowego bez oferowania możliwości dostosowania produktów do konkretnych potrzeb klientów. Dlatego też każdy produkt może być indywidualnie dostosowany.

Kanał sprzedaży

Firma Quest Software sprzedaje swoje produkty na polskim rynku już od 2001 r. Jak dotychczas sprzedaż odbywała się jednak pra-

wie wyłącznie bezpośrednio do klientów końcowych. Firma nie była więc interesująca dla resellerów, stwarzała bowiem jedynie niewielkie możliwości współpracy. Sytuacja uległa jednak zmianie, ponieważ około dwóch lat temu Quest rozpoczął budowę resellerskiego kanału sprzedaży. Kanał ten ma się opierać wyłącznie na sieci resellerów, z całkowitym pominięciem dystrybucji. Jak dotychczas firma posiada w Polsce dwóch partnerów posiadających autoryzację, współpracuje także z kilkunastoma resellerami, którzy nie mają jeszcze prawa do prowadzenia wdrożeń. W przyszłości Quest planuje rozwój sieci autoryzowanych partnerów. Ich docelowa liczba będzie zależała od dynamiki rozwoju rynku. Jednak według założeń, liczba aktywnie działających firm integratorskich nie powinna być wyższa niż 10, aby firmy te nie konkurowały ze sobą we wzajemnie prowadzonych projektach. Dla firm, które zdecydują się na ścisłą współpracę Quest utworzył program partnerski, który ma umożliwić przystępującym do niego integratorom wzrost konkurencyjności na rynku. Widać więc, że Quest Software stawia raczej na jakość a nie na ilość, co tworzy szczególnie dobre perspektywy dla firm, której na współpracę się zdecydować. ■