Mnoho slovenských firiem pri zmienke o ich možnej účasti na najväčšej svetovej IT výstave CeBIT len „krúti hlavami.“ Niektoré argumentujú zbytočnosťou prezentácie, mnoho poukazuje na vysoké náklady. Prenájom sa aj v prípade malého stánku s pätnástimi štvorcovými metrami v menej atraktívnej časti pavilónov pohybuje okolo 5 000 EUR (162 000 Sk). Ešte podstatnejšie sú náklady na cestovné, diéty či ubytovanie personálu.

V prípade Českej republiky sa pozitívne prejavuje dotovanie účasti na podobných výstavách, hoci po istých zmenách došlo k výraznému poklesu vystavovateľov na deväťnásť. Slovensko však nemá žiadnu podporu. Aj to môže byť príčinou nízkej účasti Slovákov: tento rok prišlo len šesť firiem, minulý rok ich bolo len o jednu viac. Celkovo však CeBIT počtom firiem neklesá a aj tento rok boli v januári už problémy zarezervovať si miesto, čo nám potvrdili viaceré oslovené firmy. Živé.sk zisťovalo, čo majú zúčastnené slovenské zúčastnené firmy nové, aká je ich motivácia vystavovať a či CeBIT skutočne „stojí za to“. Popri dvoch stáliciach prinášame i pohľad na kvarteto menej známych, no zaujímavých firiem. Všetky firmy sme oslovili až pred koncom druhého dňa výstavy, aby sme získali reálny obraz z ich pôsobenia na podujatí, nie dojmy z prvých niekoľkých hodín.

Eset: Plus 100% percent

Stálicou na CeBITe je bratislavský ESET. Firma koncom minulého októbra konečne spustila predaj dlhoočakávenej tretej verzie antivírusu NOD i balíka s firewallom, antispyware a antispamom - Eset Smart Security (ESS). Čakali sme preto propagačné materiály s grafmi o náraste predaja. Suverénne najväčší stánok spomedzi slovenských firiem však nič podobné nepriniesol. Podľa PR manažéra Martina Baranoviča sa pritom predaj produktov uvedením novej verzie zdvojnásobil. Čísla v niektorých krajinách, napríklad v ČR, vraj rástli „šialene“.

Samotnému ESS pomohla firma aj cenovou politikou: nová verzia ESS stojí len o 300 Sk viac než samotný NOD a pri prechode z neho na ESS sa rozdiel zmenšuje na dve stovky. Aktuálne firma podľa svojich slov eviduje už oveľa viac, než pred časom avizovaných 22 miliónov používateľov – no presné čísla tají.

Stánok ESETu sa týči pomerne vysoko. Prevedenie je z minulého roka, líšia sa len nápisy

Eset podľa M. Baranoviča naďalej rastie a neustále hľadá nových ľudí. 100% balíka vlastnia Slováci a vraj tiež nie je na predaj – naopak, Eset zvažuje akvizovať sám. Zálusk má vraj na českú firmu, ktorá sa zaoberá sieťovou bezpečnosťou, všetko je ale otázka rokovaní. Z plánov spoločnosti sa spomenula len príprava nových „viruslabov“ – centier pre odhaľovanie a monitorovanie činností vírusov.

M. Baranovič v hornej časti stánku

TIP:
Eset Smart Security: Jeden svet nestačí
(Recenzia)

Megastánok s mapovým softvérom

Sygic má okrem slovenských majiteľov aj minoritného vlastníka, anglickú spoločnosť Gotive s podielom okolo 35%. Na CeBITe má druhý najväčší stánok spomedzi slovenských firiem. 90 štvorcových metrov je riešených formou ostrova, teda s prístupnosťou zo všetkých strán. Firma sa chce prezentovať vo veľkom štýle a musí „ukázať zákazníkom, že nie sme malá firma.“, uvádza jeden z majiteľov firmy, Martin Kališ. Hneď dodáva, že stánok prilákal okrem vopred pozvaných súčasných i nových potenciálnych zákazníkov (pomer je vraj 50:50) i zlodejov. Tento rok zmizli dva telefóny, minulý rok dokonca notebooky. Firma má smolu aj na zmenu miesta stánku – hoci sa s usporiadateľom na tom dohodla ešte začiatkom roka, v CD katalógu figuruje pôvodné umiestnenie. Na internete i infopultoch je už všetko v poriadku, no práve katalóg dostávajú novinári a kupujú si ho návštevníci. Wi-Fi pripojenie v sálach je drahá vymoženosť a infopulty pomerne plné, katalóg teda môže byť pomerne využívaný.

„Ostrov“ Sygicu na CeBITe priťahuje zlodejov

Prezentovaným produktom je mapový softvér pre GPS navigácie. Od konkurencie sa líši tým, že je nezávislý od rozlíšenia obrazovky, ale najmä od funkcií operačného systému. Pár hodín po príprave novej verzie je tak dostupný pre všetky platformy v ponuke – Windows Mobile, Windows Vista, symbian i Linux Embedded. Sygic dodáva aplikáciu na 2 GB SD karte.

Firma zatiaľ na slovenskom trhu zatiaľ nepôsobila. Dôvodom bola neexistencia podrobných má pre Slovensko. Tie už v súčasnosti dodávateľ TeleAtlas má. Vstup na náš trh je preto vraj otázkou krátkeho času. Aktuálne sa netradičnou formou hľadajú testeri. Dostanú testovaciu, 14-dňovú verziu softvéru a ak o ňom napíšu kvalitnú recenziu, firma im venuje licenciu, hoci nedodá SD kartu. Ide o spôsob, ako si pri nízkych nákladoch otestovať funkčnosť na mnohých zariadeniach.

Poznámka: Pre záujemcov uvádzame aj e-mailovú adresu: testing@sygic.com.

Ukážka z aplikácie

M. Kališ hovorí, že záujem ľudí o prezentáciu je veľký. Týka sa to aj budúcich možných obchodných partnerov . Firma má zasadaniu miestnosť rozdeliteľnú priečkami na tri časti, no pôvodne vraj netušila, že ich „bude musieť“ použiť.

TIP:
Webová stránka s informáciami

So štátnym znakom

2J so sídlom v Bardejove je prezentovaná ako slovenská firma, jej minoritná vlastníčka Janette Jarvie nosí na tričku dokonca slovenský štátny znak. Firmu ale vlastní najmä francúzska strana, má 70% balík. Zaoberá sa anténami pre GPS navigácie, mobily či dátové zariadenia. Veľký záujem je vraj práve o antény pre GPS, nalepiteľné na mnohých miestach auta. **Za Slovensko sa firma 2J nehanbí** Na CeBIT prišla osloviť nových zákazníkov, ale aj stretnúť sa so súčasnými. Rovnako ako ostatné firmy, aj táto ich pozvala cez e-mail. Väčšina zákazníkov 2P je vraj zo zahraničia, prevláda vraj Francúzsko, Anglicko, Grécko a Nemecko. Pri stánku sa vraj taktisto pristavia najmä zahraniční návštevníci. Čechov je vraj málo, Slovák prišiel počas úvodných dvoch dní len jeden. Firma má podobne ako tri ďalšie prenajatú len menšiu plochu – okolo 25 štvorcových metrov.

Malá časť prezentovaných antén

Hľadá sa strategické partnerstvo

Plne slovenská firma RadioCOM otvorene hovorí, že na CeBIT prišla hľadať nielen obchodných partnerov, ale aj spojenca. Cieľom je strategické partnerstvo s podobne zameranou firmou, ktorá by pokrývala iné trhy a zároveň by vhodne dopĺňala súčasné portfólio produktov. Majiteľ vraj rozhodne nechce firmu predať. „Nejde o financie, ale o rast a zachovanie značky“, hovorí majiteľ a CEO Martin Marcinčák. Druhým zámerom je získať klasických distribútorov. Oba druhy okovania vraj vyzerajú sľubne. Na CEBITe prezentuje výrobky, navrhnuté i zhotovené na Slovensku – hoci ďalšia časť sa vyrába v Číne. Na pätnásťmetrovej ploche nájdeme napríklad plne pasívne antény. Tie má povešané aj na niekoľkých stĺpoch stánku, čo vyzerá efektne. Antény majú plne zabudovaný adaptér a svojím dosahom do štyridsať metrov vraj postačujú na 90% inštalácií. Modely firma prezentovala už aj dva uplynulé roky a tento rok si vraj v inom stánku všimla presnú kópiu modelu. To je podľa M. Marcinčáka dôkazom, že produkt je dobrý.

Stánok firmy nie je prázdny, no nik sa nechcel fotografovať

Zaujímavé sú aj Wi-Fi prístupové body (AP). Zvládnuť by podľa RadioCOMu mali limit počtu spojení na TCP i UDP vrstve, čím eliminujú DDoS útoky. Marcinčák hovorí aj o výhode administračného centra – konkurencia ho údajne nemáva a ak áno, je spoplatnené. V zariadeniach firmy je bezplatné, neskôr sa spoplatí 10% profesionálnych funkcií. Centrum je riešené webovo a údaje sa medzi klientom a AP vymieňajú e-mailami či cez HTTP hlavičky kvôli zachovaniu funkčnosti pri prechodoch cez NAT. Nevýhodou je absencia pokročilého šifrovania typu WPA2. Firma tvrdí, že ju klienti nepotrebujú – povolenie prístupu do siete ošetrujú inak.

Invex v Brne považuje Marcinčák za zbytočný, ak chce firma nadväzovať obchodné partnerstvá, hoci uznáva jeho prínos pre návštevníkov z radov spotrebiteľov.

Antény na niektorých stĺpoch

Zaujímavá licenčná politika

Slovenský TrioCom sa špecializuje na vysokokapacitné mikrovlnné spoje. Vznikol koncom minulého roka. Aj táto firma si vybrala štandardných 15 metrov štvorcových na svoj stánok.

Dve prezentované zariadenie zvládajú 8-50 Mbps, resp. 20-300 Mbps prenosy na frekvenciách od sedem do 38 Ghz. Nevšedné je, že hoci si zákazník kúpi ten istý hardvér, cena sa môže diametriálne líšiť. TrioCom totiž určí cenu podľa maximálnej rýchlosti prenosu, ktorú zákazník požaduje. Neskôr pri potrebe vyššej rýchlosti sa mu rozdiel doúčtuje. Zákazník dostane odblokovací kód.

Stánok TrioComu je pomerne nenápadný

Základná cena môže byť napríklad len tretinová z ceny plnej verzie. Firma priznáva, že v niektorých prípadoch zariadenie aj dotuje. (Priame náklady sú identické, len nepriame môže firma teoreticky odlišovať.) Očakáva však, že snáď každá firma po čase bude prechod na vyššiu rýchlosť potrebovať. Na prvý pohľad nekonvenčný model vraj uplatňuje asi 30 percent firiem. TrioCom sa vraj snaží lákať aj dobrými cenami. Zatiaľ má len klientov zo Slovenska, so zahraničnými rokuje.

Záložná linka sa zíde

Zadako na CeBITe prezentuje bezdrôtové riešenia svojej vlastnej výroby i tie, čo iba distribuuje. V portfóliu má internetové produkty (modemy a karty pre notebooky, routery) i tie, ktoré „bezdrôt“ využívajú inak. Ide najmä o rôzne alarmy. Firma vystavuje na zrejme najmenšej ploche zo všetkých, odhadom má desať štvorcových metrov. Firma má klientov na Slovensku, v ČR, Rumunsku, Nemecku, Švajčiarsku či Švédsku. V počte návštev stánku ich ale predbehnú arabské krajiny a Taiwan, uviedol manažér pre predaj Pavol Figusch.

Stánok Zadaka je zrejme najmenší zo všetkých slovenských firiem, ale stačí

Produktovou novinkou je zariadenie TeleWall, ktoré kombinuje funkcionalitu ADSL2+ routera so záložným pripojením cez 3G, pokiaľ nie je DSL k dispozícii. Konektivita sa môže šíriť aj cez Wi-Fi. Zariadenie vraj zvládne všetky bežné karty na trhu. Hoci nevyzerá vábne, cena okolo 5 000 Sk poteší. Aktuálne riešenie od T-Mobilu sa predáva za 9 500 Sk, Orange to svoje ešte len pripravuje.

Škaredé káčatko nabité funkciami

Zaujalo nás i zariadenie, ktoré po pripojení dvoch telefónov dokáže preniesť obsah úložnej pamäte z jedného na druhý. Ide o adresár, MMS či fotografie. Vyrábané je špecialne na mieru T-Mobilu.