

Az üzleti célok elérésének kulcsa a sikeres együttműködés

Budapest, 2010. október 21. – A globális recesszió következményeként az európai vállalatok menedzsmentjeinek napirendjén az első helyen a költségmegtakarítás szerepel. A [Canon Europe](#) és az [IDC](#) egy közös [cikken](#) és videoüzenetben hívja fel a figyelmet, hogy a szervezetek becsapják önmagukat, ha az üzleti és technológiai beszállítókat kizárólag költségcsökkentési szempontból értékelik.

Az IDC elemzése szerint miközben az európai üzleti vállalkozások időt és pénzt nem sajnálva a növekedésre koncentrálnak, reménytelenül küzdenek az üzleti tevékenységükkel együtt járó problémákkal.

Az IDC véleménye szerint a megoldás a megbízható beszállítói háttér kialakításában, valamint az üzleti szempontból kulcsfontosságú és specifikus rendszerek és megoldások megfelelő kezelésében rejlik. Az IDC a [videoüzenetben](#) kifejti, hogy a növekedés fenntartása érdekében a költségek csökkentése mellett van lehetőség az üzleti folyamatok javítására is. Ehhez azonban olyan üzleti partnerkapcsolatokra van szükség, amelyek az ügyfelek szempontjából valóban értéket teremtenek.

"A technológiai kihívások tekintetében a világ már túllépett az egyszerű hardveres és szoftveres kérdéseken, és csupán e két tényező egyesítésével nem minden esetben biztosítható a legjobb végeredmény. A vevői elégedettség harmadik alapvető eleme a két- vagy több résztvevős együttműködés. Ennek keretében a felek saját, de egymást kiegészítő erősségeiket egyesítve, személyre szabott megoldást és minőségi szolgáltatást nyújtanak. Azon informatikai szervezetek és tanácsadók, akik nem ezen az úton próbálnak piacra jutni, végül elbuknak" – mondta Phil Sargeant, az IDC kutatási igazgatója.

Az IDC második [cikke](#) szintén azt elemzi, hogy az együttműködéseknek sokféle megvalósulási formája lehetséges, az együttműködési megállapodásoktól kezdve az akkreditációs programokig. Az együttműködésbe a szolgáltatók széles köre (pl. tanácsadók, gyártók, szoftverfejlesztők) valamint maguk az ügyfelek is bevonhatók.

„Alapvető fontosságú, hogy a beszállítói-vevői együttműködések a bizalomra épüljenek, valamint az egyszerű típusmegoldásoktól eltérő végeredményre törekedjenek. Akkor teremtünk értéket, ha egy adott problémára keresünk technológiai megoldást, nem pedig egy már meglévő megoldást próbálunk ráerőszakolni az ügyfeleink igényeire. A költségmegtakarítás gyakorlatilag a teljesítmény és a termelékenység fokozására hivatott, és a teljes megoldás jótékony mellékhatásaként jelentkezik az adott üzleti kihívások megoldása közben" – mondta Gary Horsfall, a Canon Europe tanácsadó szervezetének vezetője.

Az IDC és a Canon közös sajtóközleménye, cikkei és videoüzenete az alábbi linken érhető el angol nyelven:

<http://multivu.prnewswire.com/mnr/prne/canoneurope/44218/>