

ATLAS IT GROUP

Sve ga branše trebaju jer dobra oprema za informatičku mrežu potrebna je svima

Poduzeće za distribuciju i proizvodnju opreme potrebne za izvođenje i funkcioniranje informatičkih mreža i mrežne infrastrukture repositionirat će se na tržištu kao jedan od vodećih dobavljača visokokvalitetne opreme za informatičke mreže. Osim što distribuira strane brendove, razvija i vlastiti brend Atlas IT

Ulaganja u proizvodnju vlastitih proizvoda na Tajvanu, proširenje portfelja i ekspanzija na strana tržišta obilježili su poslovanje kompanije ATLAS IT GROUP u posljednje dvije godine poslovanja otkad su kompaniju preuzeli **Krešimir Potočki** i **Siniša Perković**. Nakon njihova ulaska u vlasništvo tvrtke koja je dotad bila poznata po distribuciji i proizvodnji opreme potrebne za izvođenje i funkcioniranje informatičkih mreža i mrežne infrastrukture počinje se repositionirati na tržištu kao jedan od vodećih dobavljača visokokvalitetne opreme za informatičke mreže koji, osim što distribuira strane brendove, razvija i vlastiti brend ATLAS IT.

Proizvodnja na Tajvanu

Brend ATLAS IT temelji se na proizvodnji komponenata za bakrene i optičke mreže. Proizvodi se u pogonima na Tajvanu, a lokalni ured brine se za razvoj i unapređenje novih tehnoloških rješenja i proizvodnih linija te vodi računa o kontroli kvalitete i logistici.

– Osluškajući potrebe tržišta, konstantno širimo portfelj proizvoda brenda ATLAS IT i svakako pokušavamo biti korak ispred kako bismo tržištu uvijek mogli ponuditi najnovija tehnološka rje-

šenja. To sve ne bi bilo moguće bez velikog truda našeg tima na Tajvanu, gdje razvijamo vlastiti brend – naglasio je **Antonio Holenda**, koordinator suradnje i najmlađi član tima u Zagrebu. No to nije sve: osim vlastitog brenda, na čijem razvoju konstantno radi, kompanija je u vrlo kratkom roku znatno proširila svoj portfelj. Tako danas ATLAS IT GROUP distribuira neke od najpoznatijih svjetskih brendova kao što su Panduit, čiji je ATLAS IT ekskluzivni distributer za Republiku Hrvatsku, ali i druge proizvođače audioopreme i videoopreme, specijalnih alata te sustava hlađenja u podatkovnim centrima kao što su Conteg, Klein Tools, Keline i brend Atlona.

Ekskluzivni Panduitov distributer

U prodajnom portfelju Grupe sve su vrste brendova, od onih u vlasništvu malih i srednjih poduzetnika do korporacija. Osim toga, njegovi su klijenti i velike telekomunikacijske kompanije, sistemski integratori, trgovačke kuće i instalateri. Ponuda proizvoda za sve klijente, iz koje god branše dolazili, iznimno je široka, a grupacija nudi rješenja za sve vrste mrežnih infrastrukture. U kompaniji naglašavaju izvrsnu suradnju s partnerskom kompanijom Panduit čijim se rje-



šenjima i savjetima koriste u projektiranju i dimenzioniranju nekih sustava. Suradnja je, između ostalog, već donijela serijale kontinuiranih edukacija zaposlenika tvrtke ATLAS IT GROUP i kupaca grupacije.

Krajnji cilj kompanije nije razvijati samo stručne kompetencije svojih zaposlenika već na neki način educirati i tržište, odnosno krajnje korisnike. Sve tehnološke novitete koje Panduit lansirira i predstavi na tržištu potencijalni klijenti i budući kupci mogu vidjeti u ATLAS IT-u, a mogu se na licu mjesta i educirati o načinu funkcioniranja, instaliranja i puštanja u pogon ta-



Tim Atlas IT Grupa



Krešimir Potočki i
Siniša Perković

foto Danijel Berković

kvih rješenja. U kompaniji ATLAS IT GROUP ističu kao posebno zanimljivo rješenje Panduitove sustave za razvod optičkih kabela Fiber Runner, a u industrijskom programu izdvajaju program kablaskih vezica i alata te pribora.

Panduit je razvio alate koji su iznimno atraktivni i traženi u automobilske industriji, gdje se kablaski snopovi strojno učvršćuju vezicama i štede mnogo vremena, a sve to ATLAS IT distribuira po Republici Hrvatskoj – poručuju iz kompanije.

Nadalje, grupacija je s češkim partnerom, dobavljačem Contegom intenzivno krenula u distribuciju i promidžbu rješenja podatkovnog centra, pri čemu u njoj posebno ističu sustave hlađenja i nadzor sustava. Za te sustave svojim kupcima osigurava svu potrebnu edukaciju te prema potrebi i pomoć pri instalaciji i puštanju u pogon. Dugogodišnja jamstava koje Conteg daje kao proizvođač jamstvo su kvalitete sustava.

Brza isporuka korisniku

Komparativna prednost grupacije ATLAS IT, ono što je izdvaja od konkurencije i na čemu ostvaruje znatan tržišni rast, velike su logističke mogućnosti i ušteda vremena za krajnje korisnike. Naime, zbog logističkih resursa kojima grupacija

raspolaze većina opreme dostupna je odmah.

– U vrijeme kad većina dobavljača mrežne infrastrukture i vezanih proizvoda proizvode isporučuje u dva do tri mjeseca ATLAS IT se ističe po iznimnoj brzini isporuke. Naime, grupacija može sa skladišta u svakom trenutku isporučiti razne komunikacijske i serverske ormare, bilo u varijanti zidnih bilo samostojećih. Odmah je dostupan i kompletan program za izvođenje instalacija u bakru, od panela i utičnih modula preko instalacijskih kabela do raznih vrsta kućišta i utičnica. Budući da posljednjih godina vlada vrlo velika potražnja za mrežama izvedenima s optičkim kabelima, ATLAS IT lider je u tom području zato što može ponuditi i široku paletu proizvoda i za sustave podatkovnih centara i za manje mreže u malim poduzećima ili domovima – navode u kompaniji.

Nakon prijelomne 2021. godine ATLAS IT GROUP posluje stabilno, fluktuacija zaposlenika je niska, a što se tiče financija, njegovi prihodi kontinuirano rastu zbog ekspanzije na nova tržišta. Planovi za iduću godinu već se ostvaruju, najavljuje se širenje baza kupaca u Hrvatskoj i jugoistočnoj Europi te konstantno unapređivanje i razvoj portfelja proizvoda, kao i ulaganje u edukaciju zaposlenika i krajnjih kupaca.

Potentna tržišta na Balkanu

U kompaniji tako najavljuju pozitivne efekte dogovorenih partnerstava u regionalnim zemljama. Fokus će, osim na domaćem tržištu, biti i na potentnim tržištima Srbije, Bosne i Hercegovine, Sjeverne Makedonije te Albanije. ATLAS IT GROUP ima dugogodišnje poznanstvo s partnerima iz navedenih zemalja, klijenti na tim tržištima gaje povjerenje u visokokvalitetne proizvode, a kompanijski *know-how* omogućuje prilike za ekspanziju.

– Širenje poslovanja na susjedne zemlje smatramo ključnim potezom za daljnji razvoj. Svako od tih tržišta ima specifičnosti i zahtjeve, koje svakako poštujemo i iz njih učimo te se na temelju tih spoznaja razvijamo. Ciljeve i planove s partnerima u regiji postavljamo realno i nastojimo im pomoći u svim segmentima prodaje – istaknuo je Perković.

Grupacija ima vrlo stabilnu strukturu zaposlenika, a trenutačno joj je prioritet širenje prodajnog tima radi ekspanzije na tržišta u regiji. U njoj su posebno ponosni na stabilnost kadrovske strukture i povjerenje vlasnika u zaposlenike, ali i obratno.

– Od samog početka kolega Perković i ja bili smo svjesni da nas ljudi mogu činiti efikasnijima i boljima u odnosu na konkurenciju. Podjela odgovornosti unutar tima, samostalnost u radu, poticanje kreativnosti te izvrstan sustav praćenja realizacije koji nam omogućava brze korektivne akcije u poslovanju čini ATLAS IT GROUP efikasnim na tržištu – zaključio je Potočki.

Sjedište
kompanije u
Zagrebu



Danas ATLAS IT GROUP distribuira neke od najpoznatijih svjetskih brendova kao što su Panduit, čiji je ATLAS IT ekskluzivni distributer za Hrvatsku, ali i druge proizvođače audioopreme i videoopreme, specijalnih alata te sustava hlađenja u podatkovnim centrima kao što su Conteg, Klein Tools, Keline i brend Atlona

Planovi za budućnost, osim onih povezanih s rastom prodaje i prihoda, obuhvaćaju nastavak digitalizacije poslovanja, prije svega s pomoću aplikacija koje kompanija razvija u suradnji s partnerskom tvrtkom Getim, a koje će kupcima omogućiti vrlo brz pristup potrebnim informacijama, materijalima te ubrzati prodaju. U skoroj budućnosti planiraju finalizirati i u cijelosti pustiti u rad edukativni centar ATLAS eduIT u kojem će svim partnerima omogućiti edukacije, radionice te razna certificiranja instalatera koja zahtijevaju njihovi dobavljači. Edukacijski program bit će i uvjet koji će morati zadovoljiti svi instalateri, odnosno izvođači mreža, a održavat će se periodično u edukativnom centru ATLAS eduIT. U finalizaciji je i izrada dokumentacije i programa za davanje 25-godišnjeg jamstva na proizvode brenda ATLAS IT.

Uza sve planove rasta i razvoja Potočki i Perković najvažnijim smatraju da se svaki trenutak upotrijebi za unapređenje odnosa u poduzeću odnosno timu, a osim toga fokusirani su na razvijanje dobrih partnerskih odnosa s kupcima, koje nastoje voditi drukčije, zbog čega odbacuju standarde koje su nametnule velike korporacije, za koje su partneri samo šifra u ERP sustavu. ■