

7838 százalékos növekedésével. Ezzel a kivételes teljesítménnyel a szakértők szerint a vállalat jó eséllyel pályázhat a jövőbeli Fast 50 rangsor vezető helyére.

CÉL A MÉDIANYILVÁNOSSÁG

– A Deloitte Technology Fast 50 lista célja lehetőséget biztosítani a gyorsan fejlődő technológiai cégeknek a megmérettetésre és nyilvános elismerésre – mondta *Karli Péter*, a Deloitte pénzügyi tanácsadás igazgatója, a közép-európai TMT- (technológia, média és kommunikáció) csoport vezetője. Ezek a cégek jól teljesítenek, komoly üzleti céljaik vannak, így teljes egészében megérdemlik, hogy a média révén a nagyobb nyilvánosság is felfigyeljen rájuk, és ez a fokozott figyelem is segítse munkájukat. *Karli Péter* szerint az eredmények azt mutatják, hogy a díjnak rendkívül magas a presztízse, hiszen 4000 magyar cég küldte be pályázatát. A győztesek számára az elismerés lehetőséget teremt, hogy nyilvánosság előtt is megmutassák magukat, és presztízszük növelésével nemcsak termékeik lehetnek ismertebbek, hanem vonzóbb munkaadóként is megjelenhetnek. *Karli Péter* úgy látja, hogy az utóbbi években a magyar cégek előretörték. A Fast 50 listán ugyanis 14 magyar cég szerepel. Az elmúlt években számbeli főként voltak a cseh és lengyel vállalkozások, ám idén a magyar cégek voltak a legtöbben. A Deloitte igazgatója szerint ez azzal is magyarázható, hogy a cseh információtechnológiai piac valamivel érettebb, mint a magyar, így ott nehéz látványos növekedést elérni. A magyar cégek sajátossága, hogy többnyire nem a hazai, hanem a külföldi piac jelenti számukra a növekedés zálogát. A magyar piac sajnos kicsi, így ezen a piacon a szolgáltatásokkal és szoftverekkel foglalkozó cégek (a hardverkereskedők ezen a listán nem lehetnek rajta) elsősorban a külföldi terjeszkedés révén tudnak nőni. A listát nézve úgy tűnik, a magyar cégek sikeres stratégiája a tudás exportja.

A KILÁBALÁS ALAPJA

Karli Péter úgy véli, egyelőre még nem lehet látni, hogy pontosan milyen mértékben hat majd a listán is szereplő cégekre a világgazdaság egészét érintő lassulás. A szakember korábbi tapasztalata szerint egy olyan helyzetben, amikor visszaesés várható a piacokon, a cégek első lépése a kiadások csökkentése, és ilyenkor a technológiával kapcsolatos összegeket is lefaragják. A következő lépésben azonban gyakorta előfordul, hogy megvizsgálják, miként tudnak az új helyzethez alkalmazkodni, azaz milyen eszközökkel tudnák hosszú távon

növelni a hatékonyságukat. Ebben a fázisban IT-szolgáltatásokat és technológiákat is kezdenek vásárolni, így bizonyos cégek számára ez lehet a kilábalás alapja az IT-piacon.

A NYERTESEK

A listán szereplő élenjáró cégektől kérünk adatokat, az *összeállításban azok szerepelnek, akiktől a válaszok lapzártáig visszaérkeztek*. A cégeket a listán elfoglalt sorrendjük szerint szólaltattuk meg.

ALERANT INFORMATIKAI ZRT.

A teljes üzleti megoldások kivitelezésével, alkalmazások fejlesztésével, integrációjával, bevezetésével, valamint támogatásával foglalkozó Alerant idén harmadik éve vesz részt a Deloitte felmérésében. *Szabó Tamás* ügyvezető

Alerant Informatikai Zrt.	
Alkalmazottak száma	100
Árbevétel 2007-ben	1,7 milliárd forint
Tervezett árbevétel 2008-ban	2,5 milliárd forint



Szabó Tamás
ügyvezető igazgató
Alerant

igazgató elmondta, hogy 2006-ban fiatal cégeként a Rising Star kategóriában indultak, amikor is az első helyen végeztek. Idén a már több éve piacon lévő vállalatok részt vehettek a Technology Fast 50 felmérésében, és ők a negyedik helyen végeztek. A Deloitte elismert felmérése hiteles képet fest a közép-európai cégek növekedési üteméről, így lehetővé teszi, hogy általa figyelemmel kísérjük a környező térség és Magyarország fiatal vállalatának fejlődési tendenciáit, stratégiáit, megoldásait. Az ügyvezető szerint induló cégeként egy másik előnyét is érezkelhetjük a részvételnek. Jelentős segítséget nyújtott abban, hogy az Alerant nevét megismerjük itthon és külföldön egyaránt.

Az Alerant szolgáltatásportfóliója a jövőben sem változik, a cég továbbra is arra törekszik, hogy teljes körű üzleti megoldásokat kínáljon, technológiájuk középpontjában pedig a szolgáltatásorientált megközelítés (SOA) áll. Az Alerant árbevétele dinamiku-

san nő, 2008-ra mintegy 40 százalékos bevételnövekedést vár a cég.

ONLINET KFT.

Az ONLINET fő tevékenysége a hardver- és szoftverfejlesztés, gyártás és kereskedelem. Elsősorban banki front office termékekkel (információs kioskok, ügyfélhívó rendszerek), marketingkommunikációs eszközökkel (digitális poszter, interaktív kirakatok), illetve menedzsmentinformációs szoftverekkel foglalkoznak.

Marczali Tibor ügyvezető és egyben tulajdonos szerint felemelő érzés a Deloitte által összeállított, Közép-Európa kilenc országát átfogó elit cégek társaságában szerepelni. Ugyanakkor ez korrekt visszacsatolás a közeli régió piacáról és arról, hogy az álmuk, amelynek megvalósulásáért mindent megtesznek, jó irány. Olyan út, amelyen érdemes továbbmenni.

Az ügyvezető szerint munkájuk során voltaképpen a jövő bankját álmódják meg, amelyben az ügyfél és a banki vezetők is szolgáltatások hadát élvezhetik. Ezek a szolgáltatások öltének testet új termékekben. „Például, az ügyfeleket digitális tartalmakat sugárzó plakátokkal, kirakatokkal csábítanánk a pénzintézetekhez, ahol az ügyintézők, a teljes ügyféltörténetet látva tudják kiszolgálni őket, míg a bankot vezetők egy menedzsment műszerfalon látnák a döntést támogató valós adatokat” – választa elképzeléseiket *Marczali Tibor*.

A jövőképeknek megfelelően dinamikusan szeretnék fejleszteni sales csa-

ONLINET System Technologies	
Alkalmazottak száma	54
Árbevétel 2007-ben	650 millió forint
Tervezett árbevétel 2008-ban	1 milliárd forint



Wortmann Ádám, Marczali Tibor, Reiser Gábor
tulajdonosok
ONLINET

tornákat, tehát az eddigi moszkvai, román, bolgár, lengyel és brit leányvállalat után a cseh, szlovák és ukrán piac meghódítása következhet. Közép-Európán túllépve egy neves amerikai partnerrel folytatnak tárgyalásokat többek között közös fejlesztésekről, és ennek a partnerségnek köszönhetően a teljes világpiacon megjelenhetnek.

THEAM COMMUNICATION KFT.

Az online reklámügynökség internetes kampányok tervezésével és vásárlásával, weboldalak, kreatív anyagok gyártásával és stratégiai tanácsadással foglalkozik. *Darázs Attila* ügyvezető igazgató szerint a listán való szereplés az elmúlt öt év munkájának és fejlődésének elismerését jelenti, ugyanakkor visszajelzés arra nézve, hogy sikerült a régiós összehasonlításban is helytállni képes cé-

THEAM Communicaton Kft.	
Alkalmazottak száma	12
Árbevétel 2007-ben	270 millió forint
Tervezett árbevétel 2008-ban	350 millió forint



Darázs Attila
ügyvezető igazgató
THEAM
Communication Kft.

get létrehozni. Úgy látja, a 2008-as év mérföldkő volt a vállalkozás életében – az elmúlt öt évben lerakott alapon most már sokkal professzionálisabb managementeszközökkel folytatódhat a növekedés, és ezzel párhuzamosan a vállalkozásukat igazán emberközpontúvá – és ezáltal még sikeresebbé – tudják tenni.

ARKON ZRT.

Az *ingatlan.com* üzemeltetésével foglalkozó Arkon ZRt. vezérigazgatója, *Korbuly Krisztián* szerint a Deloitte név által fémjelzett szigorú kritériumrendszer és a hivatalos pénzügyi adatokból kalkulált rangsor objektivitása nagyon értékesé teszi ezt a díjat. – Felemelő érzés volt szembesülni azzal a számmal, hogy 5 év alatt összesen közel 1200 százalékkal növeltük árbevételeinket, és ezzel régiós szinten az első húsz technológiai cég közé tartozunk – mondta. A cégnél nem szoktak ennyire hosszú távra visszatekinteni, bár a magyar in-