

12

innobai:

innovando:bizkaia:barritzen

bai.bizkaia.net

Soluketa

IKT konponbideak ETEentzat Soluciones TIC para pymes

2004tik Mungiaiko enpresa honek soilik ETEentzat pentsatutako Interneteko zerbitzuak eskaintzen ditu. Haren bokazioa enpresariei kalitatedun zerbitzua ematea da, benetan behar duen enpresariarengandik hurbil, bere IKT erabaki guztien kudeaketa erraztuz, helburua beti ere errentagarritasuna delarik.

Desde 2004 esta empresa de Mungia ofrece servicios de Internet pensados exclusivamente para pymes. Su vocación es ofrecer un servicio de calidad y de cercanía al empresario que realmente lo necesita y facilitarle la gestión de todas sus decisiones TICs, siempre bajo la óptica de la rentabilidad.

Dena begiratzeko den kolorearen arabera da. Eustatek argitaratu berri duen prentsa ohar batean Informazioaren Gizarteari buruzko azken inkestaren datuak azaltzen zituen eta honakoa zen izenburua "Informazio teknologien ekipamenduei dagokienez euskal enpresen arteko aldeak murrizten jarraitzen du 2008an". Eta azpitu-luan erantzen zuten: "enpresen %64,4k sarbidea du Interneten eta, horietatik, %42,6k web orrialdea dauka".

Zer irakurketa egiten duzu albisteari buruz? Positiboa? (aldea murrizten ari da). Negatiboa? (%33,6k ez du Internetik eta %57,7k ez du webik).

Beharbada ez zara seguru egongo eta irakurtzen jarraituko duzu; orduan jakingo duzu 10 langiletik gorako euskal enpresen %68,5ek Interneten presentzia daukala web orrialdearen bidez.

Webak edukitzea edo ez edukitzea ez da gai erabakigarria beharbada, baina a priori arraroa egiten da 10 langiletik gorako enpresa batek webik ez daukala jakitea, areago IKTak berrikuntzaren eta ekonomia garapenaren motor nagusia direla behin eta berriz entzuten dugunean.

Hauek gaur egungo datuak badira, imajina ezazu duela 5 urtekoak. Ez da harrigarria, horren arabera, Telyco Center-ek 2004an Interneteko zerbitzuak soilik ETEei emateko sozietate bat sortzea erabaki izana. Horrela Soluketa jaio zen.

IKTak errentabilizatu egin behar dira

Zenbait urtetan losu Martínez-ek, enpresa biotako gerenteak, Telefonicako aholkulari homologatu legez lan egin zuen eta baltzu hori utzi ondoren Telyco Center muntatu zuen. Garai hartako ikasgaietako bat izan zen operadore handiek ETEei zerbitzua ematerakoan gabezia handiak dituztela, eta horretatik beren merkatu nitxoak hantxe bilatzea erabaki zuen.

2004an beste urrats bat egin zuten eta Soluketa sortu zuten, ETEen beharrezko erantzuna emateko pentsatutako sozie-

Todo es del color con que se mire. Recientemente, el Eustat publicaba una nota de prensa para explicar los resultados de la última Encuesta sobre la Sociedad de la Información y titulaba "La diferencia en equipamientos de tecnologías de la información entre las empresas vascas, según tamaño, continúa recortándose en 2008". Añadían un subtítulo que indica que "el 66,4% de las empresas tienen acceso a Internet y, de ellas, el 42,6% dispone de página Web".

¿Qué lectura hace usted de la noticia? ¿Positiva? (la diferencia se acorta), ¿Negativa? (hay un 33,6 sin Internet y un 57,4 sin Web).

Quizás sienta indecisión y decida seguir leyendo, entonces sabrá que "el 68,5% de las empresas vascas de 10 ó más empleados tiene presencia en Internet mediante página web".

Es probable que tener o no tener web no sea una cuestión definitiva, pero a priori cuesta asimilar la idea de que una empresa actual con 10 o más empleados no tenga web, más aún cuando no dejan de llegar mensajes que explican que las TICs constituyen el motor principal de la innovación y el desarrollo de la economía.

Si estos son los datos a día de hoy, imagínense los de hace 5 años. No es extraño que, a tenor de ellos, Telyco Center decidiese crear en 2004 una sociedad proveedora de servicios de Internet dedicada única y exclusivamente a las pymes. Así nació Soluketa.

Las TICs hay que rentabilizarlas

Durante varios años losu Martínez, gerente de ambas empresas, trabajó como consultor homologado de Telefónica, tras dejar la compañía montó Telyco Center. Uno de los aprendizajes de aquella etapa fue que las grandes operadoras tienen importantes carencias a la hora de tratar a las pymes, y decidieron hacer de ése su nicho de mercado.

tatea, "haien interneteko saila izateko barruan izateko behar den egituraren kostua jasan beharrik izan gabe".

Hasieran oinarrizko zerbitzuak ematen zituzten, esate baterako eduki gutxiko orrialdeen hostinga eta diseinua. Gaur egun zerbitzu osoa ematen dute, beti berrikuntza eta IKT inbertsioa ETEen beste ekoizpen elementu bat izan da-din ahaleginduz.

IKTak, Iosu Martínezek azaltzen duenez, "errentabilizatu egin behar dira, ez da nahikoa esatea ordenagailu, web-orrialde eta abarretan inbertitu dudala esatea, inbertsio horrek errentagarritasuna izan dezan helburuak ezarri behar dira eta, gainera, antolakunde osoak kontzientziaturik egon behar du eta hori baliagarria izango dela prozesuak, kokapena, irudia, etab. hobetzeko jakin.

Balioa emateko, Soluketaren ustez eskaintzen dituzten proiektuak eta zerbitzuak pertsonalizatuta egon behar dute bezero bakoitzaren beharrezan araber. Izan ere beren bereizgarrietako bat hau da uste dute.

"Ez diegu proiektuei ekiten aurretiaz enpresako gerentearekin eseri gabe —zer espero duen, zer behar duen esan diezagan— eta, bestalde, Soluketak egitura horretan berrikuntza gauzatzeko zer eskain dezakeen aztertu gabe, egingo duten inbertsioak lehenbailehen emaitza izan dezan".

Haien zerbitzuaren beste ezaugarri funtsezko bat diru-laguntza publikoen kudeaketa da. Soluketak proiektu bat burutzen duenean lor daitezkeen diru-laguntzak bilatzeaz ere arduratzen da. "Funtsezkoa da bezeroak tresna bat ikusten duenean ezartzeko bere eskura dituen baliabideak ere ikustea. Zenbait proiekturen kasuan, fondo galdurako



Vicente Paredes

En el 2004 dieron un paso más y crearon Soluketa, una sociedad pensada para atender las necesidades de las pymes, para "ser su departamento de internet sin el coste de estructura que supondría tenerlo dentro".

Empezaron dando una serie de servicios muy básicos como el alojamiento, el hosting, y el diseño de páginas con poco contenido. Hoy ofrecen un servicio global, intentando siempre que la innovación y la inversión en TICs sea un elemento productivo más de la pyme.

Las TICs, explica Iosu Martínez, "hay que rentabilizarlas, no se trata de decir he invertido en ordenadores, en página web, etc. hay que marcarse unos objetivos de rentabilidad de esa inversión, además de concienciar a toda la organización de que eso va a servir para mejorar los procesos, el posicionamiento, la imagen, etc".

Para aportar valor, Soluketa entiende que los proyectos y servicios que ofrecen deben estar personalizados en función



diru-laguntzak eta Sozietateen gaineko Zergaren fiskalitatea baliatuz kostua zero izan daiteke”.

IKT kultura sustatzea

Ez jakitea gabezia handia da, ez administrazio baliabideei dagokienetz soilik. Telekomunikazioen sektorean berrikuntzak hain arin aurreratzen duenez zaila da jakintza berriak bereganatzea.

IKT kultura sustatzeko Soluketak garatu duen produktu-bildumak ETEei aukera ematen die IKT arloan urrats logikoak ematen joateko eta, garrantzitsuagoa dena, “ikasten jarraitzeko pentsatuta dago”.

Horrela, produktuen artean daude: “INITIA” packa, Interneten agertu nahi duten enpresei zuzenduta, web korporatibo simple batekin, domeinua eta posta elektronikorako kontuak barne; “INITIA Plus”, online BackUp zerbitzua erantzen duena eta ETE helduagoei begira dagoena; edo osoagoa den “Innov@Web” proiektua (estraneta, intraneta, e-faktura, e-commerce...).

Bere bezeroekin batera bilakatzen joateko, 2009an etorkizuneko proiektuei heltzea erabaki dute, ETEei bizpahiru urteko aldiari kokapen hobea izateko estrategiak prestatzen lagunduz, beti teknologia berriak erabiliz.

Gainera eskuartean daukate proiektu bat Administrazioaren laguntzaz berrikuntza ETEetara eramateko, nahiz eta oraindik kontatzeko goiz den.

www.soluketa.com

berrikuntzarako plan bat ezarri behar da: ezin da itxaroten egon kasualitatez gerta dadin

es fundamental que cuando el cliente ve una herramienta vea también las armas que tiene a su disposición para implantarla

de las necesidades de cada cliente. De hecho consideran que ése es uno de sus rasgos diferenciales.

“No acometemos ningún proyecto sin sentarnos previamente con el gerente de la empresa, intentando que nos diga qué espera, qué necesita y, por otro lado, sin analizar qué puede aportar Soluketa para que la innovación sea una realidad en esa estructura, y cómo lograr que la inversión que va a realizar tenga un retorno cuanto antes”.

Otro aspecto clave de su servicio es la gestión de ayudas públicas. Cuando Soluketa realiza un proyecto, se ocupa también de buscar aquellas subvenciones a las que puede acogerse. “Es fundamental que cuando el cliente ve una herramienta vea también las armas que tiene a su disposición para implantarla. Hay determinados proyectos que, entre subvenciones a fondo perdido y la fiscalidad en el Impuesto de Sociedades, pueden tener un costo cero”.

Fomentar la cultura en TICs

El desconocimiento es una lastra importante y no sólo el de los recursos administrativos. En el sector de las telecomunicaciones, la innovación avanza tan rápido que es difícil asimilar nuevos conocimientos.

Para fomentar la cultura TIC, Soluketa ha desarrollado una cartera de productos que permite a las pymes ir dando pasos lógicos en el mundo internet y, lo que es más importante, “está pensada para incitar a seguir aprendiendo”.

Así, entre sus productos es posible encontrar el “Pack INITIA”, dirigido a empresas emergentes que quieren tener presencia en Internet e incluye una web corporativa sencilla con su dominio y cuentas de correo electrónico; el “INITIA Plus”, que añade el servicio de BackUp online, y está enfocado a pymes más maduras; o el ya más completo “Proyecto Innov@Web” (extranet, intranet, e-factura, e-commerce,...).

Con esa idea de ir evolucionando con sus clientes, en el 2009 se han propuesto empezar a trabajar en proyectos de futuro, ayudando a las pymes a planificar estrategias que les permitan, en dos o tres años, posicionarse mejor, utilizando siempre las nuevas tecnologías.

Entre manos tienen también un proyecto que intentará, apoyándose en la Administración, llevar la innovación a la pyme, aunque aún es pronto para contarla.