

Liderazgo e Innovación: Los valores esenciales para Vision Solutions

Entrevista realizada por la Edición Internacional de **News/400** a **Nicolaas Vlok**, CEO de **Vision Solutions**

Vision Solutions, uno de los principales exponentes de la industria de gestión de disponibilidad de sistemas, fue fundada en 1990.

Durante más de una década su tecnología Vision Suite ha sido una de las soluciones más utilizadas para la gestión de disponibilidad de información, recuperación de contingencias y operación continuada para el entorno IBM iSeries (AS/400). Los productos de Vision Solutions hacen posible que sus usuarios mantengan sus Sistemas de Información activos con "horarios Internet" (24/7/365), pase lo que pase. En consecuencia, estos usuarios poseen una importante ventaja competitiva y eliminan las pérdidas de productividad originadas por paros de ordenador, tanto planificados como no planificados.

Vision Solutions tiene su sede en Irvine, California y está designado como "IBM Premier Business Partner" por sus soluciones para IBM iSeries 400. En Marzo de 2000 se integró con el Grupo IDION, empresa Sur - Africana que cotiza en la bolsa de Johannesburg.

Nicolaas Vlok que hoy, con 28 años, es el consejero delegado de Vision Solutions y de IDION, comenzó sus primeros negocios con hardware y software en África del Sur a la edad de 14 años. En su entrevista con News/400 explica la trayectoria que le llevó hacia Vision Solutions, expone sus ideas sobre la industria de la gestión de disponibilidad de información y



Nicolaas Vlok

habla sobre su visión del futuro y los absolutamente tangibles beneficios que aportan hoy las tecnologías de gestión de disponibilidad.

NEWS/400: ¿Cuáles han sido tus primeros pasos en informática?

Nicolaas Vlok: Recuerdo que desde muy pequeño me fascinaba la tecnología y empecé a vender hardware cuando tenía 14 años. Mientras estudiaba en el colegio, mi hermano, otro amigo y yo creamos TST, una empresa de hardware y de integración de redes. La idea era intentarlo y si no funcionara, siempre podíamos encontrar un trabajo "decente" en alguna parte. Nuestra primera operación comercial fue venderle un ordenador personal a una empresa. Recogimos el ordenador a las 8 de la mañana apenas abrió el negocio, lo entregamos a la empresa a las 10 y estuvimos esperando el talón hasta las 2. Lo ingresamos en nuestro banco una hora más tarde, para cubrir el talón con que pagamos por el ordenador a la primera hora.

TST empezó a crecer y gradualmente se orientó a soluciones y servicios, de acuerdo con las tendencias del mercado local de aquél momento. En Agosto

de 1998 decidí cambiar la marca comercial y registrar la empresa bajo su nuevo nombre IDION (Integrity, Direction, Innovation, Ownership and Nurturing) en la bolsa de valores de Johannesburg.

NEWS/400: ¿Que le llevó hacia Vision Solutions?

NV: El camino que inicié a los 14 años, prosiguió hacia Vision Solutions a través de la adquisición estratégica de varias empresas. Especialmente importantes han sido las compras de Silverlake Technology Solutions y de Racman que significaron el comienzo de la sección de software propietario dentro de IDION. También fueron mis primeras operaciones internacionales. Y después vino la integración de Vision Solutions, Inc. al Grupo IDION. Me cautivaron las posibilidades de la tecnología de Vision. La considero más avanzada y completa que la de otras empresas de su ramo y este liderazgo tecnológico me atraía poderosamente.

Aparte de esto, el mercado estadounidense de la gestión de disponibilidad de información es amplio y abierto. Solo el 7% de las empresas utilizan este tipo de software hasta el momento. Pero ese 7% de empresas posee una ventaja competitiva que el resto del mercado ya ha comenzado a percibir. Todavía queda mucha "labor de educación" pero las posibilidades son enormes y la lista de clientes potenciales es muy larga. Vision Solutions continúa progresando para convertirse en el líder de la industria, especialmente desde que ha sido nombrada "IBM Premier Business Partner".

NEWS/400: ¿Que retos percibe como Consejero Delegado de Vision Solutions?

NV: Creo que el reto más grande es ayudar al mercado a comprender la

importancia de la gestión de disponibilidad de información. Por aquel 93% del mercado que aún no ha adoptado la gestión de la disponibilidad como parte integral de su gestión de redes. Vemos un enorme mercado potencial, una base instalada potencial prácticamente intacta.

NEWS/400: ¿Cuales son las necesidades que mueven su negocio? O dicho de otra forma: ¿Cuales son las preocupaciones que no dejan dormir a sus clientes?

NV: Bueno, antes que nada, creo que precisamente nuestros clientes duermen muy tranquilos. Han comprado la solución y están completamente confiados de que este “seguro de disponibilidad de información” ha sido una inversión acertada. Muchos de ellos nos han hablado de los temores que les hemos quitado de encima. En aquellas empresas, cuyo funcionamiento depende totalmente de sus aplicaciones informáticas, los responsables de este funcionamiento están expuestos a un temor intenso de que un pequeño error de software, un despiste o desastre natural puede poner la empresa “fuera de combate”. Y todos sabemos que este escenario – desafortunadamente – es completamente posible. Una tormenta eléctrica en Londres puede causar que las delegaciones de la empresa en Madrid y Milán pierdan la información de sus clientes, sus transacciones, importantes documentos y aplicaciones. Estos documentos y aplicaciones que son indispensables para el día a día de la empresa, pueden volverse temporalmente inaccesibles o perderse para siempre. Esta situación significa por un lado una pérdida de negocio y un período de baja productividad – mientras que los competidores funcionan a plena velocidad - y por otro lado un gran esfuerzo para volver a la normalidad.

Los clientes potenciales quedan muchas veces sorprendidos y aliviados al enterarse de que existe la forma de evitar estos peligros. Así que creo, que en principio, solo hay que correr la voz.

NEWS/400: ¿Que ventajas competitivas proporciona Vision Solutions a sus clientes?

NV: Hablando con franqueza, estoy convencido que casi ningún cliente puede tolerar tiempos de paro del ordenador. Por ejemplo en la televisión americana, las pérdidas por una hora de paro del sistema “pago por ver”, son de \$93.000, porque el espectador se va a otra programación. Las instituciones financieras o tarjetas de crédito, pueden perder en una hora hasta 6 millones de dólares en transacciones que se dejan de realizar. Salta a la vista el hecho que teniendo los datos disponibles en el estado y formato en que el usuario final los necesita, te pone en posición de ventaja para realizar transacciones y compartir la información. Pero si tienes esta información disponible en forma continuada, la oportunidad es aún mucho mayor. Nuestros clientes nunca quedarán “aparcados”, sin poder servir a un cliente que lo necesita, puesto que saben que un competidor está preparado para llevarse este negocio.

NEWS/400: ¿Que piensa hacer respecto a la posición competitiva de Vision Solutions?

NV: Lo básico es – y lo creo sinceramente – que tengamos el más avanzado y más completo producto de gestión de disponibilidad de información de la industria: con mayor disponibilidad, más alto rendimiento, mayor posibilidad de prevención y de recuperación de contingencias. La convicción que el producto de Vision Solutions es el mejor fue lo que me trajo a esta empresa.

NEWS/400: ¿Que piensas de la situación actual de la industria de la gestión de la disponibilidad de información?

¿Cómo ha venido evolucionando?

NV: La industria está evolucionando a partir de lo básico – la tecnología de alta disponibilidad que permite que la información y las aplicaciones se mantengan siempre accesibles, hacia la tecnología multiplataforma que suministra la información digital a petición, independientemente del lugar, hora o dispositivo utilizado.

Con la era digital encima y las crecientes posibilidades (y dependencia) de las comunicaciones – inclusive las inalámbricas -, el volumen de

información generado y puesto a compartir entre las empresas, se duplica cada 18 meses. Aquellas compañías que tienen la información disponible en cualquier momento, en cualquier lugar, con cualquier dispositivo, poseen una decisiva ventaja competitiva. Esto es lo que le pedirán las empresas a la industria de gestión de disponibilidad de información.

NEWS/400: Desde la posición de Vision Solutions como proveedor global ¿Piensan que los retos de disponibilidad de información son diferentes, dependiendo de la región?

NV: Desde el punto de vista de infraestructura, la economía global hace que la ubicación geográfica es cada vez menos relevante. Los requerimientos de disponibilidad los dictan las necesidades del cliente – y todas las empresas quieren estar en disposición de servir al cliente, en cualquier circunstancia, pase lo que pase, en España, Canadá o Africa. Y para servir al cliente, se necesita el acceso a la información y a las aplicaciones en cualquier momento, formato, lugar y en cualquier circunstancia, por más adversa que ésta sea. Esto es una necesidad urgente que se percibe globalmente.

NEWS/400: ¿Cómo ve el futuro de Vision Solutions?

NV: Creo que Vision Solutions es una empresa auténticamente global, una organización viva y dinámica, para la cual las cualidades como innovación e integridad son claves. Y estas son cualidades que se encuentran en muy pocas empresas. Estoy dedicando mucho tiempo a pensar en este tipo de cualidades, en vez de pensar de dónde va a venir nuestro pan mañana. Porque si piensas en lo último, puede pasarte que mañana no estés aquí.

Pienso que sólo hemos dado los primeros pasos y que se puede lograr mucho más y esto me hace sentir ansioso de conseguir cosas nuevas. Voy a disfrutar mucho viendo como la empresa sigue creciendo. ■