



Powering progress

Corporate presentation

01-07-2011

Your business technologists. **Powering progress**

Atos

Introducing Atos

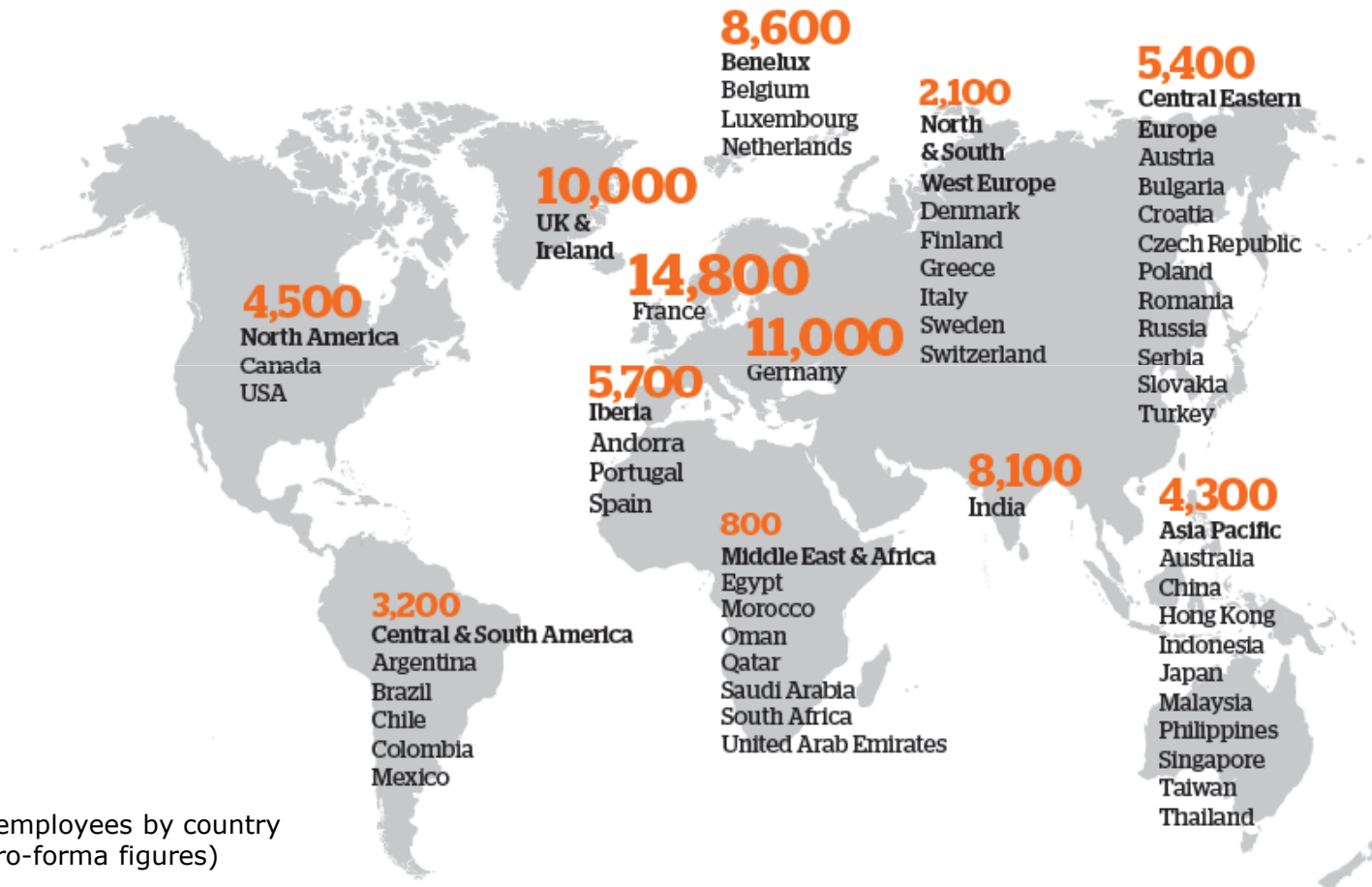
Atos is an international information technology services company, delivering hi-tech transactional services, consulting, systems integration and managed services. Atos is focused on business technology that powers progress and helps organizations to create their firm of the future. It is the Worldwide Information Technology Partner for the Olympic Games and is quoted on the Paris Eurolist Market. Atos operates under the brands Atos, Atos Consulting & Technology Services, Atos Worldline and Atos WorldGrid.

- ▶ Annual revenues of €8,7 billion (pro-forma 2010)
- ▶ Over 78,500 business technologists worldwide in 42 countries
- ▶ Worldwide headquarters in Bezons / Paris, France
- ▶ Atos was established on July 1st 2011, following the successful integration of Atos Origin and Siemens IT Solutions and Services and the establishment of a global strategic partnership with Siemens AG



From local offices to global powerhouse

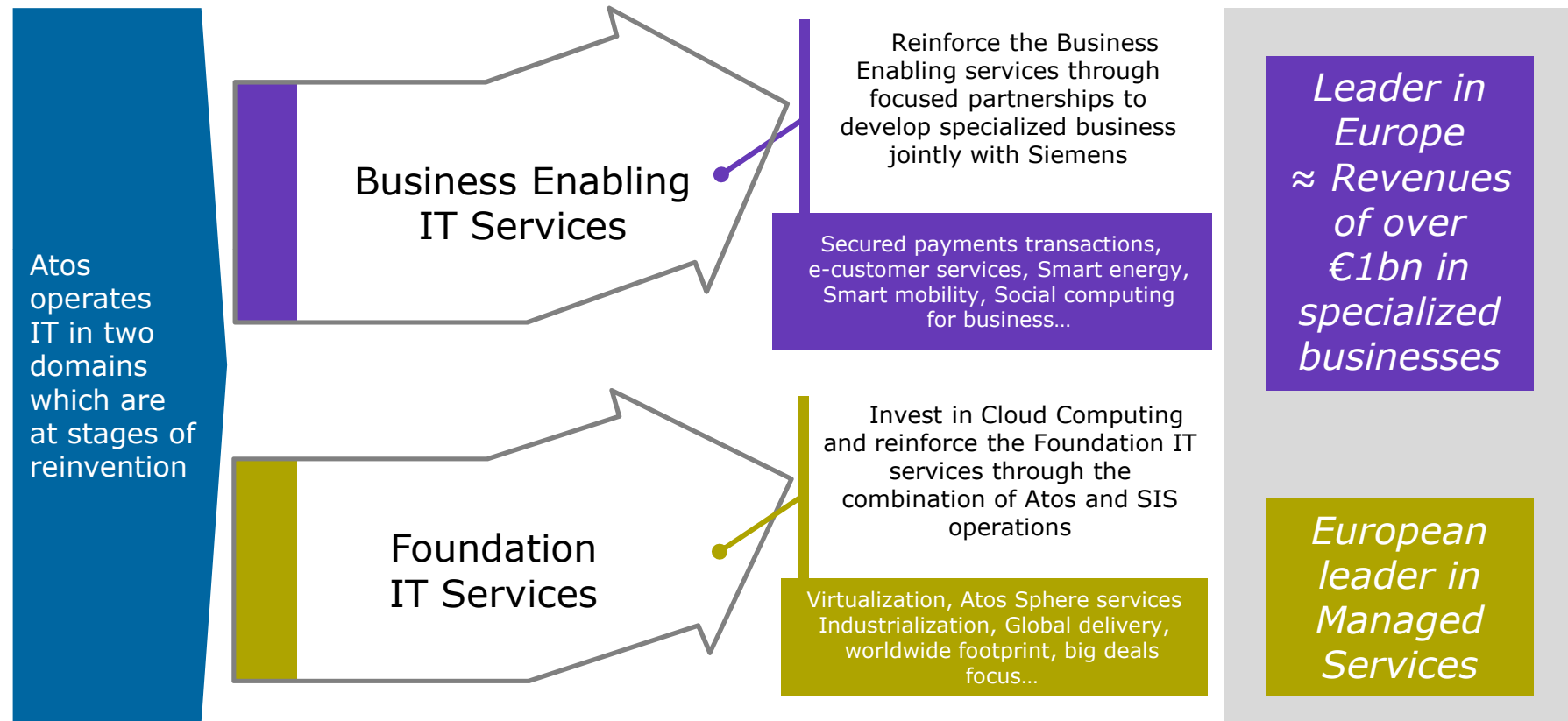
Atos worldwide locations



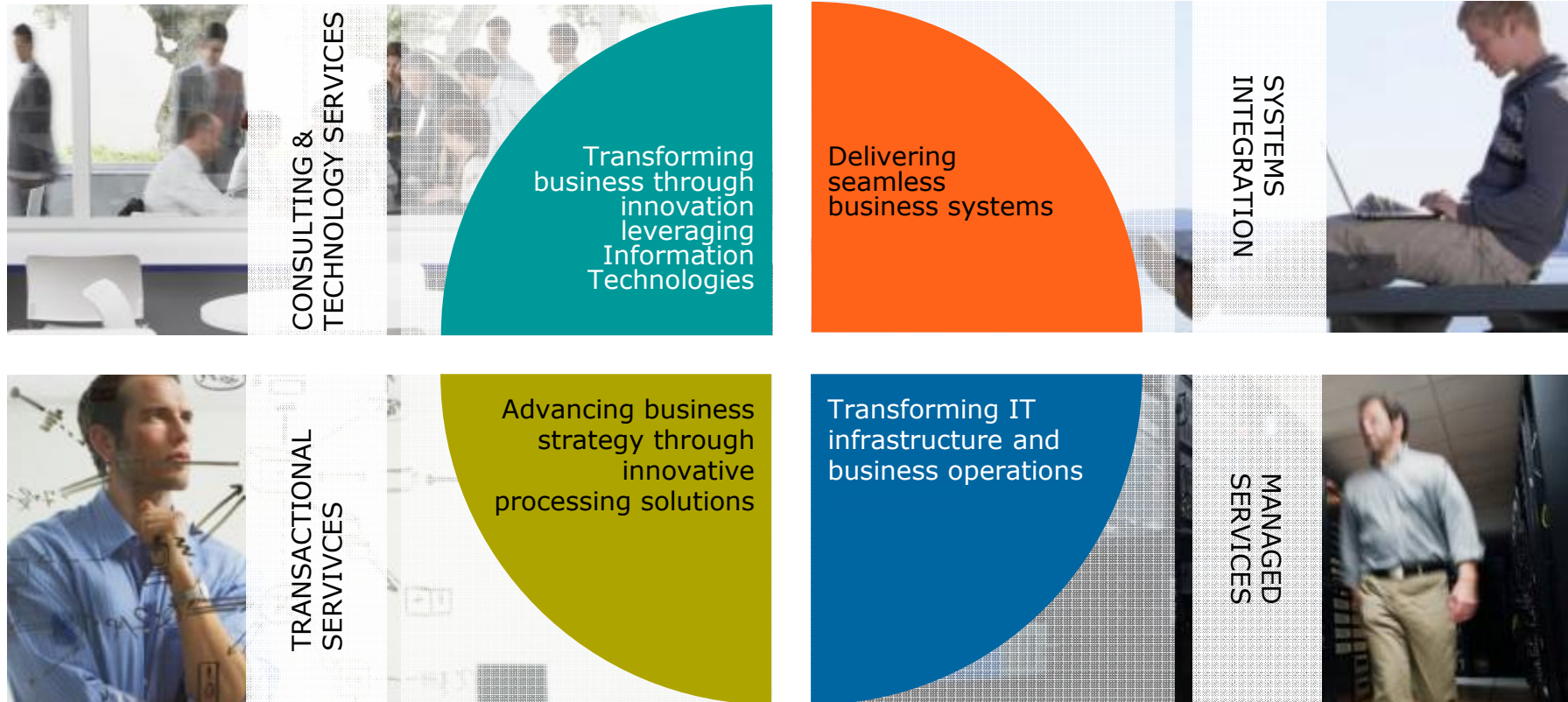
Number of employees by country
(12/2010 pro-forma figures)

IT Strategy **to** IT Services

- ▶ A “best in class” company in the two major IT domains









From critical IT **to** business support



From strong alone **to** strong together

Atos is partnering with global software leaders

Global Strategic Alliances

	... in ERP business with strong vertical solutions.
	... in hybrid cloud solutions for desktop and server.
	... in Exadata and vertical solutions for Telco and Banking.
	... in cloud and virtualization offerings.
	... in software solutions for Testing and Nuclear control.
	... in cloud software solutions for Testing and collaboration solutions.
	... in discrete and process industry for PLM and MES solutions.

How do you benefit from Global Alliances ?

Alliances move Atos forward in the markets by ...

- ▶ Delivering high end to end software solutions
- ▶ Jointly selling solutions which are complementary and not competitive
- ▶ Selling while utilizing the partner's sales force
- ▶ Joint Account development using AOW-P approach
- ▶ Driving committed and jointly managed pipeline activities
- ▶ Reducing bid cost as a result of early alignment
- ▶ Generate additional revenues from referral fees and marketing support

$$1 + 1 = 3$$

Clasifikacia TechVendorov v celom Enterprice Scope

Konsolidácia technológií a Infraštruktúry

Podnikové Informačné Systémy

Customer RelationShip management systemy

Asset Management systemy

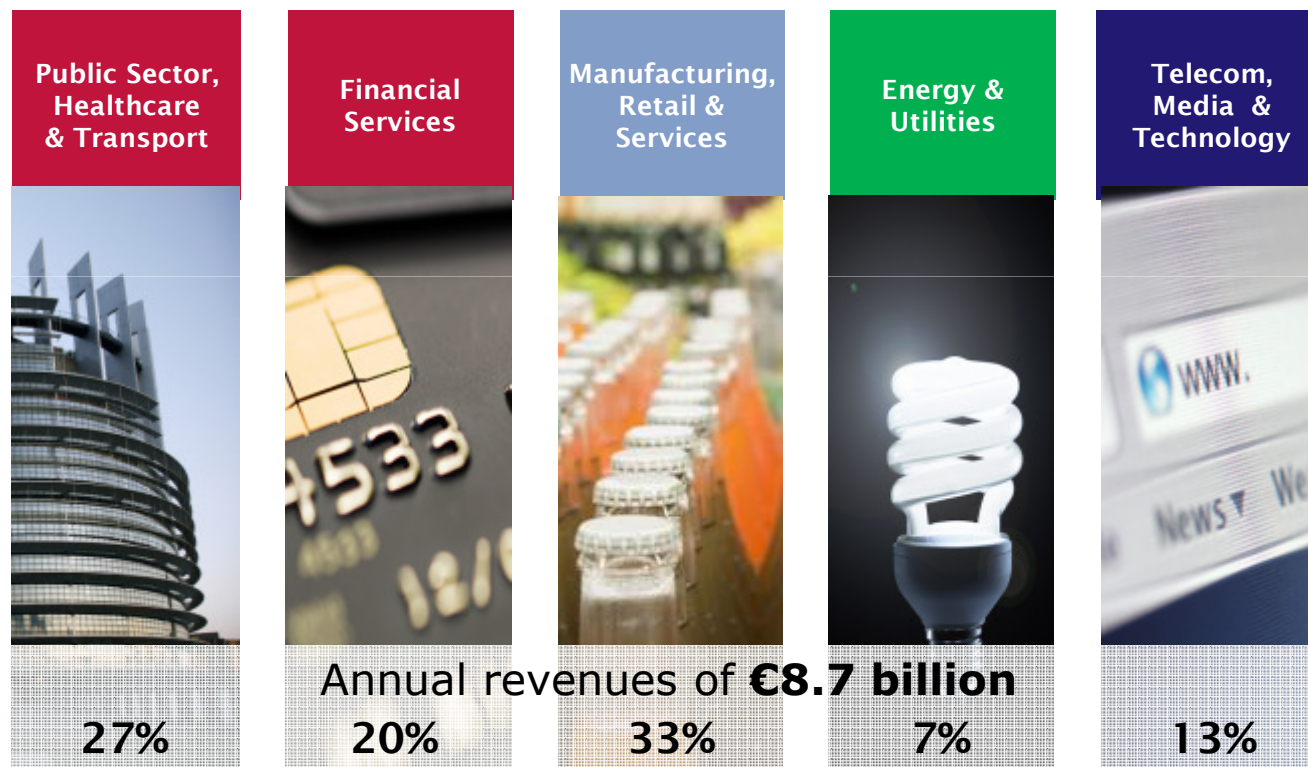
Document management systémy

Operation/Business Support systemy

K čomu to smeruje?

- ▶ Delivering full scope of solutions
- ▶ Nové techniky prístupu k zákazníkovi
- ▶ Stály nákup a predaj časti spoločnosti
- ▶ Nepriamo nižšie náklady. Stále drahšie služby no menej peňazí na vývoj
- ▶ Menej vendorov menej nákladov na aplikačný management
- ▶ Lepší a trvalejší vzťah dodávateľ a zákazník

From industry expertise **to** business value



From vision **to** Innovation

At Atos, we are very clear about what innovation truly means and about how we enable our clients to ensure that it becomes part of their company DNA, as it is part of ours

Innovation can be seen everywhere and particularly:


- ▶ in our set of Innovative Offerings growing over 10% a year
- ▶ in our innovation policy involving every single employee's ideas through our social platforms
- ▶ in the works of our scientific community actively upgrading our vision of the technologies for the future

This is how we are able to constantly propose new solutions and ideas to our clients, and to help them invent their own new way towards growth and profitability



Prístup k Inováciám

Prerozdelenie trhu:

- *Líder trhu*
 - *Adaptér trhu*
 - *Oportunitér trhu*
- 

▪ *Inovácie (nákup, vlastný vývoj), procesne orientované spoločnosti*

▪ *Searching, mešie náklady na inovácie, lacnejšie trhy,*

▪ *Oportunitér trhu (zväčša malé spoločnosti, lean MGMT, dynamický prístup)*



**Úspešné firmy neumierajú pre zlú situáciu na trhu
ale pre to že ich hodnoty neodpovedajú činnom**

Atos and the International Olympic Committee



Long-term relationship based on trust and proven performance since Barcelona 1992

From partnership **to** writing history

- ▶ Siemens AG is the largest customer of Atos with the largest outsourcing contract signed with Atos for 7 years
 - 200 countries
 - 400,000 employees using daily the services
- ▶ Siemens and Atos have signed an agreement to jointly go to market
 - Atos will be the single IT services partner of Siemens One
 - Atos and Siemens have committed to co-invest 100 M € over the 2011-2013 period in R&D
- ▶ Siemens is a 15% shareholder of the Group, showing its commitment and trust in this partnership



Maturity of the IT World

- ▶ **Cloud computing, Sw as a service, obmedzenie CAPEXov a riedenie OPEXov**
- ▶ **Svet rozdeleny na HCost Countries, MCost, LCost countries a Offshorecentra**
- ▶ **HCost, sluzby >100e, onside 120e**
- ▶ **MCost, sluzby >70e. onside 90e**
- ▶ **LCost, vyvoj 30e, sluzby >50, onside 80e**
- ▶ **Offshore, vyvoj 15e**

Pracovný trh

Pozitívne faktory

- Job rotácia (neustále naberanie skúseností)
- Atraktivita sektoru (č.1 Pharmace, č.2 IT a FS)
- Rastúca kvalita pracovných podmienok (desckSharing, HomeOffice)
- Poloha v EU
- Konkurenti sú nútení medzi sebou komunikovať
- Snaha o prirodzený benchmark UNI
- IT spoločnosti intenzívne spolupracujú s Univerzitami (spoločné projekty, diplomovky, odborné praxe, sponzoring – zlepšujúca sa HW a SW vybavenosť)

Negatívne faktory

- Nedostatok ľudských zdrojov
- Nutné investície (personalne agentúry, rekvalifikácie, neflexibilita, personálne náklady)
- Kvalita absolventov IT odborov rastie len mierne
- Zlepšujúca sa no stále nedostatočná previazanosť škôl a podnikov (však sa všetci uplatnia)
- Nezdravé sebahodnotenie (preceňovanie svojich kvalít)
- Čím bohatší tým menej flexibilný

Trend IT v SK

- ▶ **Nad'alej pretrvávajúci trend prílevu nových zakázok čo bude generovať nové pracovné miesta hlavne v oblasti priemyslu a Verejnej správy**
- ▶ **Budovanie Cloudov**
- ▶ **Pokles odlivu expertov do zahraničia kto chcel už odišiel**
- ▶ **Stále dobrý pomer výkon cena**
- ▶ **Väčši dopyt po pracovníkoch so schopnosťou pracovať s vysokou pridanou hodnotou**

- ▶ **Žiadaní odborníci schopní ponúkať integráciu, customizáciu a kompletné riešenia produktov a služieb)**
- ▶ **Nové support a call centrá**
- ▶ **Upevnenie IT aj v iných oblastiach hospodárstva**

- ▶ **Nad'alej budeme skúšobnou krajinou**

Vdelanie – moje odporúčenie

- Študujem ten správny odbor?
- Viem už po ANGLICKY?
- Baví ma to, poznám svoje silné a slabé stránky?
- Rozvíjam svoje silné stránky?
- Čomu sa chcem venovať? čo ma baví a som v tom lepší ako iný?
- Jazyková spôsobilosť – ešte stále neviete po ANGLICKY?
- Rozvíjam aj svoje hard a softskills?
- Zbieram svoje prvé praktické skúsenosti už počas štúdia?
(semestrálky, seminárne práce, Bc a Dipl práce = reálne projekty,
prístup k infraštruktúre a SW, ktorý na škole chýba)
- Viem čo viem?
- Učte sa predávať svoje vedomosti
- Učte sa po ANGLICKY?

Vieš si vybrať zamestnávateľa?

- Nečakajte, začnite s tým hneď ...
- Ktoré spoločnosti sa angažujú v spolupráci s UNI?
- Čo viem o firme?
- Procesná orientácia, team, samostatnosť, medzinárodný aspekt, stabilita
- Chcem cestovať, alebo radšej zostanem doma?
- Dynamická „garážovka“ alebo procesne orientovaná spoločnosť
- Hľadá firma nových ľudí? Poznám niekoho v tej firme?
- Pracovné prostredie, lokalita
- Spôsob riadenie (US, Japan, D)
- Karierny rast, vzdelávanie, Inovácie
- Sú firmy zamerané na zisk iné na starosť o svojich zamestnancov
- POZOR NA JOB TRAVELING

Prijímací pohovor

- Dokonalá príprava
- Poznám informácie o pracovnej pozícii na ktorú sa hlásim
- HR profesional odhalí „nekorektné“ odpovede
- Čo môžem ponúknuť JA (nie triviálne veci – to diskvalifikuje)
- Zameriavam sa na svoje prednosti, exkluzivitu, skúsenosi
- Čo očakávam? Od spoločnosti ale aj od seba
- CV pošlem vopred ak sa dá.
- Nie vždy je dôležité okamžité know-how, ale flexibilita a schopnosť učiť sa nové veci
- List referencií a ukončených projektov, bývalí zamestnávateľia
- Nie predsudky, ale otázky
- Odchádzam s jasným vedomím ďalšieho kroku
- Katastrofa nie je neuspieť, ale neuspieť a nevedieť prečo

Návod na úspech

**Ako dlho sa pripravujete na jednu skúšku? čo je cca
1/50 úspechu vášho štúdia.**

- zvažte svoje možnosti, potreby a ambície
- stanovte si svoje ciele a držte sa ich
- ak ešte nevíete po ANGLICKY dávate šancu iným
- tvrdo na sebe pracujte

A budete úspešní!

Florian Kevicky

Tel.: +421 2 598 6740

Fax: +421 2 5968 6870

Mobile: +421 903 564880

florian.kevicky@atos.net

Einsteinova 11, Bratislava

www.sk.atos.net