

Warszawa, dn. 5 października 2015

## Referencja

Pan Zbigniew Szkudlarek był moim klientem B2B w latach 2007 – 2015. Występowałem wówczas jako Opiekun Klienta Biznesowego z ramienia dużego producenta sprzętu komputerowego i oprogramowania. W tym czasie zrealizowaliśmy kilka transakcji kupna – sprzedaży w zakresie sprzętu i oprogramowania biznesowego.

Podczas naszej współpracy Pan Zbigniew dał się poznać jako człowiek dbający o interes swojej firmy. Analizował dostępne opcje, by na koniec wybrać opcję najbardziej korzystną. W szczególności brał pod uwagę:

- całkowity koszt rozwiązań, włączając w to cenę początkową, koszt wdrożenia i koszt utrzymania przez cały okres użytkowania platformy,
- ograniczenie do minimum liczby planowych przestojuów i czasu ich trwania – dobierał sprzęt w taki sposób, by nie było konieczności wyłączenia systemów w trakcie użytkowania,
- ograniczenie do minimum prawdopodobieństwa wystąpienia awarii poprzez budowę systemów wysokiej dostępności oraz odpowiednio wysokie umowy serwisowe.

Wybierał takie rozwiązania, które zabezpieczały interes firmy w długim okresie.

Kilkakrotnie negocjowaliśmy zarówno cenę jak i zapisy umowne. Pan Zbigniew szczegółowo analizował proponowane zapisy i dał się poznać jako twardy negocjator.

Powyższe fakty sprawiają, że polecam Pana Zbigniewa jako eksperta w dziedzinie budowy i zarządzania data center.

Karol Dominiczak

