

Kinh tế Sài Gòn Thời báo

www.saigontimes.com.vn/tbktsg

CƠ QUAN CHỦ QUẢN: SỞ THƯƠNG MẠI TP HCM

Năm thứ 16 ■ ISSN:0868-3344

Số 13-2006 (797) ■ 23-3-2006

Giá: 8.000 ĐỒNG

CẠNH TRANH "ƯU ĐÃI"!

- ▶ TIỀN ĐANG ĐỢI NGOÀI CỬA
- ▶ KINH TẾ MỀM VẪN LÀ LỰA CHỌN ƯU TIÊN
- ▶ NHỮNG KẺ CHINH PHỤC MỚI



|| Môi trường tự do
cho đại học

Anh em DIGI-TEXX và GHP

DIGI-TEXX và GHP Far East là hai trong số rất ít công ty Đức hoạt động tại Việt Nam trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Frank Schellenberg, Giám đốc điều hành GHP và là người sáng lập hai công ty, nói rằng đó là hai môi duyên đã gắn ông với cuộc sống tại Việt Nam đồng thời là chiếc cầu nối ông với nước Đức của mình...

từ
rời
ân
chi
đã
ác
rất
êu

iệt
lai
iệt
ệc
eo
ia
và
ác
xó
ng
m

Anh em DIGI-TEXX và G

DIGI-TEXX và GHP Far East là hai trong số rất ít công ty Đức hoạt động tại Việt Nam trong lĩnh vực công nghệ thông tin. Frank Schellenberg, Giám đốc điều hành GHP và là người sáng lập hai công ty, nói rằng đó là hai môi duyên đã gắn ông với cuộc sống tại Việt Nam đồng thời là chiếc cầu nối ông với nước Đức của mình...

QUÉ SƠN

DIGI-TEXX VÀ GHP

Công việc thường ngày của các nhân viên DIGI-TEXX ở Công viên Phần mềm Quang Trung, TPHCM, là nhập liệu hoặc thiết kế các trang báo cho các khách hàng ở Đức. Trong khi đó, những nhân viên GHP lại chuyên về số hóa các dữ liệu từ hình ảnh hay âm thanh để lưu trữ và truyền tải cho khách hàng. Mỗi ngày GHP nhập và quản lý cơ sở dữ liệu của khách hàng từ 50.000-70.000 bản ghi. Chênh lệch múi giờ giữa châu Âu và châu Á cho phép họ làm xong công việc trong ngày và khách hàng bên Đức nhận được dữ liệu ngay vào sáng hôm sau. Theo Schellenberg, yêu cầu lớn nhất đối với ngành đặc thù này là bảo đảm chất lượng và đúng hạn để các dự án hoặc quy trình xuất bản của khách hàng không bị ảnh hưởng.

Quan hệ về thị trường và kinh nghiệm nghề nghiệp của Schellenberg đã giúp cho hai công ty có được nguồn gia công ổn định trong những năm qua với 90% khách hàng đến từ Đức. Năm 2005, ông bắt đầu tập trung vào lĩnh vực phần mềm, đồng thời chú trọng vào các dịch vụ thông tin hỗ trợ khách hàng (call center)... Schellenberg cũng dự tính mở rộng thị



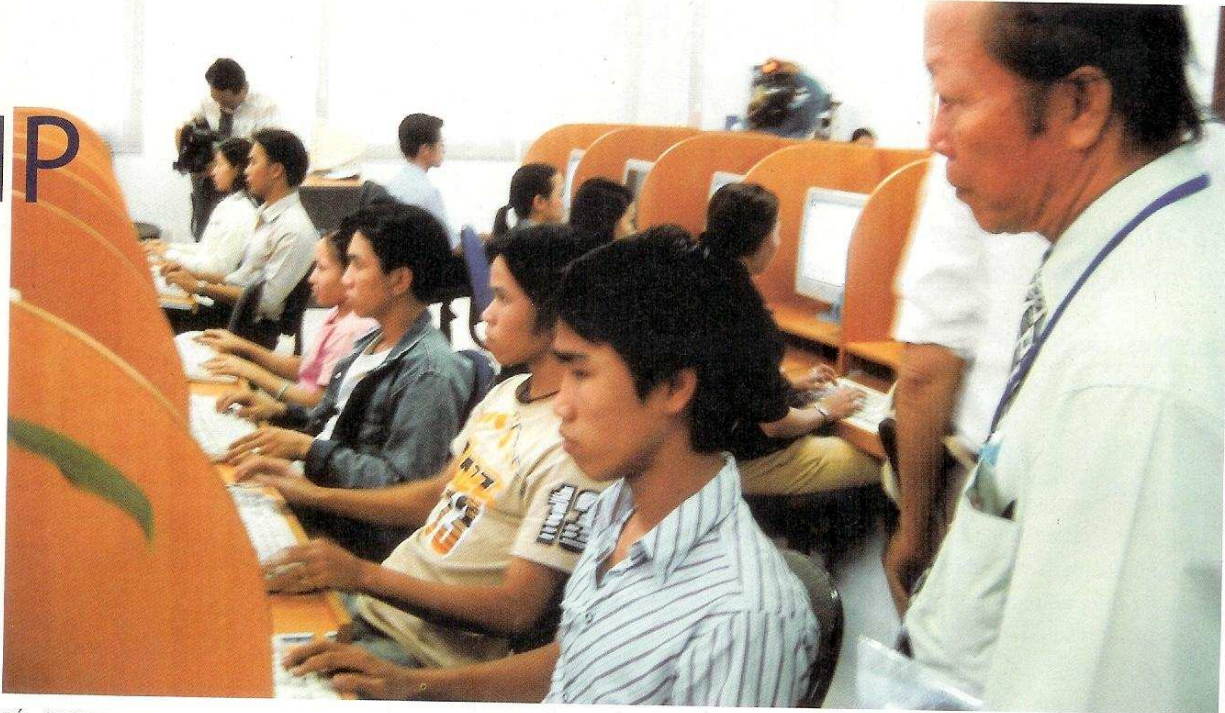
Ông Frank Schellenberg, Giám đốc điều hành GHP.

trường ra khỏi nước Đức và châu Âu, đặc biệt là thâm nhập vào thị trường Mỹ - nơi có tiềm năng lớn đối với các dịch vụ gia công của họ.

NHẬN RA CƠ HỘI MỚI

Sáu năm trước, khi dự tính sang châu Á làm việc, Frank Schellenberg cảm nhận rằng Việt Nam sẽ là một nền kinh tế mới giống như Hàn Quốc cách đây vài chục năm. Vậy là ông chọn Việt Nam và khởi sự với công việc quản trị hệ thống mạng máy tính cho Âu Việt Design. Vốn là một kỹ sư máy tính nhưng vì thích sống ở Việt Nam và có điều kiện đi về nước Đức nên Schellenberg tính đến chuyện lập một cơ sở làm ăn nhỏ để có cuộc sống ổn định.

HP



Đổi với DIGI-TEXX hay GHP, chi phí lao động không phải là yếu tố quyết định mà quan trọng là chất lượng của công việc.

QUẾ SON

“Hồi đó công ty chỉ có năm người, dù còn sơ khai nhưng tôi đã rất tự tin vào cơ hội kinh doanh trong lĩnh vực gia công tại Việt Nam”, ông nhớ lại.

Việc kinh doanh của ông khá thuận lợi. Năm 2002, mỗi tháng công ty nhận thêm 10 người vì các đơn hàng từ Đức cứ ngày một tăng. Để có một nơi hoạt động phù hợp, cơ sở hạ tầng tốt và để mở rộng quy mô, Schellenberg đã thiết lập DIGI-TEXX tại Công viên Phần mềm Quang Trung. Đến năm 2003, DIGI-TEXX tiếp tục tăng thêm 100 nhân viên. Khách hàng lớn nhất của họ lúc đó là GHP muốn mua lại DIGI-TEXX để mở rộng gia công tại Việt Nam. Nhưng người sáng lập ra DIGI-TEXX lại không muốn mất thương hiệu mà mình đã dày công vun xới, cái tên đã gắn bó ông với cuộc sống tại Việt Nam và là chiếc cầu nối ông với nước Đức của mình. Cuối cùng, Schellenberg quyết định không sang nhượng DIGI-TEXX mà cùng tập đoàn này đầu tư vào công ty mới, GHP Far East ra đời.

Ngày nay, cả hai công ty đã có 350 nhân viên. Nhớ lại những ngày đầu kinh doanh,

khi thông báo tuyển dụng ông đã không thể mô tả được công việc vì ngành công nghiệp số hóa dữ liệu còn quá xa lạ tại Việt Nam. Ngoài những chuyên viên, kỹ sư lập trình, công việc chủ yếu của những nhân viên ở đây là nhập liệu nhưng đòi hỏi họ phải có kỹ năng sử dụng máy tính và tính toán để tiếp cận được dự án chứ không chỉ như một người đánh máy đơn thuần. Trong hai năm đầu phát triển nóng bỏng, trung tâm đào tạo đã được mở ra để tuyển dụng những lao động có kỹ năng máy tính và đào tạo thêm kỹ năng dự án. Ông Schellenberg đã bỏ nhiều công sức để có được nguồn nhân lực đạt tay nghề phù hợp với yêu cầu của khách hàng tại Đức, nơi định ra những chuẩn mực về chất lượng khắt khe nhất châu Âu.

Ông cho biết mình đã không lấy chi phí thấp ở Việt Nam để làm lợi thế cạnh tranh. Nếu so sánh với môi trường Đức và châu Âu thì chi phí lao động tại Việt Nam thấp hơn; cùng chi phí với các nước châu Á khác thì Việt Nam có chất lượng tốt hơn. “Chi phí lao động không phải là yếu tố quyết định mà quan trọng là chất lượng

của công việc mà đội ngũ của chúng tôi mang lại để cạnh tranh”, ông nói.

Schellenberg nói rằng cuộc sống ở Việt Nam còn cho ông kinh nghiệm nhìn về những cơ hội mới với thái độ lạc quan hơn. Đó cũng là cách ông tạo nên hai động lực quan trọng cho công việc và cuộc sống: niềm vui và cơ hội khám phá được những điều mới mẻ, thú vị của đời sống. “Cả hai điều tôi cần, tôi đã tìm được khi sống ở Việt Nam. Đời sống ở đây thật sự thoải mái vì bạn có nhiều cách để thiết lập những cuộc vui. Nếu không có công việc, tôi sẽ chẳng ở Việt Nam, nhưng nếu cuộc sống ở Việt Nam không quyến rũ, tôi chẳng thể ở đây lâu dài”, ông nói.

DIGI-TEXX hay GHP ngày nay không chỉ là nơi ông mưu cầu cuộc sống mà còn là nơi để những người bạn Đức của ông tìm đến mỗi khi đến Việt Nam. Mỗi khi sang Việt Nam, họ lại tìm đến Công viên Phần mềm Quang Trung để gặp ông vì thú vị với công việc làm ăn của Schellenberg tại đây. “Tôi có dịp gặp những người bạn của mình nhiều hơn là khi tôi sống và làm việc tại Đức”, ông cười. ■