

# Sprzedawanie kompetencji



## KONSULTING Liczy się doświadczenie i wiedza ludzi

**Czym jest konsulting? To przede wszystkim wiedza i doświadczenie ludzi, którzy rozwiązują problemy firm.**

— Kiedy nie wiem, jak coś zrobić, lub czuję, że można coś zrobić lepiej, niż zrobiłem to do tej pory — pytam. A jeśli pytam kogoś i otrzymuję radę za pieniądze — nazywa się to konsultingiem. Oczywiście pytam tych, którzy mają większe doświadczenie — przekonuje Piotr Płóciennik, dyrektor ds. współpracy z klientami BCC.

Analitycy rynku twierdzą, że udział konsultingu informatycznego w ogólnych usługach konsultingowych sięga 50 procent. Biznes i informatyka coraz częściej się przenikają. Przedsiębiorstwa nie tylko korzystają z zewnętrznych dostawców, ale też z usług doradczych z dziedziny IT.

— Po usługi konsultingowe sięgają już nie tylko duże przedsiębiorstwa, ale także średnie, a nawet małe — zauważa Arnold Nowak, prezes Itelligence.

Szacuje się, że średnich i dużych przedsiębiorstw jest w Polsce blisko 25 tys. — to spory rynek. Usługi doradcze adresowane do tej grupy będą w najbliższych latach najpopularniejsze.

Jan Kaliński

jkaliński@pp.pl • 022-333-88-35



— Jednak polski rynek konsultingu IT wciąż pozostaje daleko w tyle za krajami Europy Zachodniej oraz Stanami Zjednoczonymi — zaznacza Waldemar Ziomek, prezes ArchiTec.

### Dużi dla dużych

Zarówno wśród klientów, jak i dostawców dominują duże firmy. Liderami branży pozostają międzynarodowe korporacje: Ernst & Young, Accenture czy IBM. Polską firmą, która odniosła sukces w tym segmencie, jest Infovide.

— Z jednej strony na polskim rynku są obecne wielkie firmy międzynarodowe, takie jak IBM, HP czy Microsoft, gdzie konsulting informatyczny jest częścią globalnego biznesu. Ale istotną rolę pełnią też wielkie firmy krajowe, takie jak Computerland czy Prokom. Niejako na przeciwnym biegunie działają firmy silnie wyspecjalizowane w konsultingu IT z konkretnego obszaru, np. w systemach ERP. To podmioty zarówno krajowe, jak i oddziały firm międzynarodowych — twierdzi

Maciej Mazuruk, dyrektor działu konsultingu w BCC.

Mimo że niewielkie, to właśnie one często przewodzą stawce graczy na wyspecjalizowanym rynku. Przykładowo największy zespół konsultantów ds. SAP ma właśnie BCC.

### Kwestia niewiedzy

Małe firmy wiedzą już, co to jest konsulting, jednak wciąż traktują go z dystansem, wychodząc z założenia, że sami zadbają lepiej o swoje sprawy. Odróżnia to polski rynek od zachodniego.

— Polacy niechętnie korzystają z konsultingu. Jest to uwarunkowane kulturowo. Przyjęło się, że powinniśmy znać się na wszystkim, że nie wolno nam przyznać się do

niewiedzy, bo to oznaka słabości — podkreśla Piotr Płóciennik.

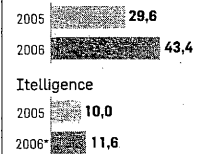
Według Radosława Stachowiaka, bez wykorzystania wiedzy ekspertów firmy nie biorą pod uwagę kosztów związanych z wykształceniem własnych pracowników. A przecież konsultanci są po to, by korzystać z ich przekrojowej wiedzy i bogatego doświadczenia.

Konsulting pojawia się w firmie wtedy, kiedy menedżerowie zdadzą sobie sprawę z tego, że nie muszą widzieć wszystkiego, że powinni szukać odpowiedzi.

— To jeden z najważniejszych etapów w rozwoju menedżera — zamiast pokazywać, że wie wszystko najlepiej,

### ROSNA W SIŁĘ

► Przychody z usług konsultingowych (w mln zł) Grupa BCC



\*prognoza. Źródło: firmy

zaczyna się uczyć od innych — podkreśla Piotr Płóciennik.

### Nowe rynki

Największy rynek dla firm konsultingowych to administracja państwa, ale też in-

stytucje finansowe i firmy telekomunikacyjne.

Waldemar Ziomek uważa, że wciąż najpopularniejszym typem konsultingu w Polsce jest model, w którym firma zewnętrzna buduje wizję i proponuje rozwiązania.

W obszarze IT najwięcej umów konsultingowych dotyczy analizy kosztów rozwiązań informatycznych i ich optymalizacji.

— Najpopularniejsze jest doradztwo przy wdrażaniu konkretnych produktów — np. systemów ERP — czy przy budowie dedykowanych rozwiązań. Firmy własnymi siłami nie są w stanie przeprowadzić takich prac — przekonuje Piotr Żeromski z Epicor Software Poland.

REKLAMA

**IT krok po kroku:** Naturalną ścieżką rozwoju jest zaczynać od własnych specjalistów, z czasem zatrudnianie zewnętrznych konsultantów, a wreszcie całkowite zlecenie usług na wnątrz — opisuje Arnold Nowak, prezes Itelligence. (fot. MP)