

100 największych firm IT wg dynamiki przychodów w 2006 roku w Polsce

Lp	Nazwa Firmy	przychody ogółem 2005*	przychody ogółem 2006*	zmiana %
1	Comtegra	4884	17 827	265,0
2	Infovide - Matrix	56435	203 921	261,3
3	Mediatel	24325	67 499	177,5
4	Blue Media	34 504	94 385	173,5
5	One2One	9217	15 479	67,9
6	Samsung Electronics Polska	1 033 157	1 644 042	59,1
7	Igroup	9837	15 399	56,5
8	Comp	87902	137 020	55,9
9	Multimedia Polska	244982	377 295	54,0
10	Procad	14679	22 520	53,4
11	B3 System	15134	23 051	52,3
12	PC Guard	3333	5 026	50,8
13	Spray	6610	9 822	48,6
14	Komputronik	231 458	338 357	46,1
15	Qumak-Sekom	114 112	163 119	42,9
16	BCC	26 700	37 500	40,4
17	Sprint	113282	158 835	40,2
18	ABG Ster - Projekt	267070	373 335	39,7
19	MSM	3 945	5 392	36,7
20	Advatech	22754	30 740	35,1
21	Vobis Microcomputer	492 250	660 094	34,1
22	Interia.PL	39711	53 049	33,6
23	Solidex	117 363	154 801	31,9
24	Grupa Spin	181 501	238 695	31,5
25	Euroimpex	20473	26 803	30,9



MAREK BRONDER,
dyrektor
ds. sprzedaży
i rozwoju
ArchiDoc

Ilość danych i informacji koniecznych do okiełzania w przedsiębiorstwach z roku na rok wzrasta. To powoduje, że systemy informatyczne poza obsługą najprostszych czynności manualnych, czy też bardziej zaawansowanych prac, jak np. zarządzania bazami danych, są też w stanie wspierać całe procesy biznesowe. Właśnie w tym celu stworzono narzędzia klasy Business Process Management (BPM).

Sama usługa, którą nazwaliśmy Work Flow Manager, polega na:

- wdrożeniu narzędzia BPM w organizacji;
- przygotowaniu danych i dokumentów do obsługi przez system – przygotowanie to polega na przetworzeniu dokumentacji papierowej na postać elektroniczną (skanowaniu) oraz uporządkowaniu dokumentacji elektronicznej, jej indeksacji zgodnie z rzeczowym wykazem akt itp.;
- określeniu ról, zadań i poziomu uprawnień pracowników zaangażowanych w procesy;
- stworzeniu map procesów w systemie z uwzględnieniem wcześniej zdefiniowanych „graczy” wraz z ich uprawnieniami;

- utrzymaniu i aktualizacji systemu.

Zastosowanie elektronicznego obiegu dokumentów pozwala przede wszystkim na

skrócenie czasu dostępu do informacji i przyspieszenie wewnętrznych procedur. Znacznie zwiększa też kontrolę pracy nad dokumentacją. Im szybsze dotarcie do informacji o danym kliencie czy partnerze biznesowym, tym sprawniejsza jego obsługa i wyższy poziom satysfakcji. Wdrożenie rozwiązań typu workflow z całą pewnością przyczynia się do budowania przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa.

Sam system jest tak stworzony, aby zapewnić użytkownikowi końcowemu dostęp zarówno do BPM, jak i do archiwum elektronicznego z dostępem do dokumentów w trybie on-line. System ten dodatkowo daje użytkownikowi możliwość zamawiania dokumentów w formie oryginalnej.

Rozwiązania elektronicznego obiegu dokumentów mogą być zintegrowane z systemami CRM, ERP, oprogramowaniem skanerów, serwerem faksu, pakietem Microsoft Office, rozwiązaniami SAP, rozwiązaniami typu Supply Chain Management, systemami Call Centre, portalami internetowymi (np. w kwestii wykorzystania danych pozyskanych przy wypełnianiu formularzy na stronie www). Wszystko zależy od szczegółowych potrzeb klienta i rodzaju dokumentów.

Systemy informatyczne poza obsługą najprostszych czynności manualnych, czy też bardziej zaawansowanych prac, są też w stanie wspierać całe procesy biznesowe

26	Winuel	156 501	202 160	29,2
27	Supermedia	7256	9 211	26,9
28	Datacom System	21321	26 957	26,4
29	Webtel - Interactive Solutions	4 400	5 500	25,0
30	MCSI Ltd	79 610	99 444	24,9
31	Tech Data Polska	1 277 200	1 585 800	24,2
32	ATM	119 551	148 301	24,0
33	Hyperion	15517	19 158	23,5
34	Parasoft	5636	6 910	22,6
35	MIS	4210	5 135	22,0
36	River Jacek Bator	20150	24 574	22,0
37	Ram-Serwis	6123	7 388	20,7
38	Projekty Bankowe Polsoft	51 733	61 971	19,8
39	NTT System	470 610	562 919	19,6
40	Macrologic	32552	38 435	18,1
41	Rekord Systemy Informatyczne	6271	7 383	17,7
42	PTK Centertel	6 423 730	7 532 000	17,3
43	Emax	379 211	444 546	17,2
44	Invar&Biuro System	641	751	17,2
45	Teta	34 232	39 947	16,7
46	Crowley Data Poland	60187	70 000	16,3
47	Kom - Pakt	16 561	19 154	15,7
48	SoftNet Ltd	11 927	13 645	14,4
49	Unisoft	15704	17 961	14,4
50	Oracle Polska	340 000	388 203	14,2



☛ **Firmy narażone są przede wszystkim na ataki mające na celu uzyskanie dostępu do danych poufnych**

Nie warto ryzykować



Tomasz Zamarlik

Coraz częściej przestępcze działania w Internecie wymierzone są w konkretne firmy. Eksperti od bezpieczeństwa firm dowodzą, że ataki, których celem jest osiągnięcie wymiernych korzyści finansowych, są już prawdopodobnie częstsze, niż kradzieże samochodów. Twórcy oprogramowania antywirusowego stoją przed wyzwaniem, związanym z zatrzymaniem rosnącej liczby przestępstw popełnianych w sieci.

Ważna edukacja

Oprócz dostarczania skutecznego oprogramowania nie mniej istotne jest edukowanie użytkowników, do czego takie oprogramowanie służy i co dzięki niemu możemy ochronić. Obowiązkiem producenta powinno być rzetelne informowanie, w jaki sposób można ochronić dane w komputerze. Podstawowy element systemu obronnego firmy – firewall – nie jest już wystarczającą ochroną danych w przedsiębiorstwach. Dla

tego firmy produkujące oprogramowanie stosują coraz bardziej wyrafinowane technologie. Są to zaawansowane produkty, chroniące nie tylko informacje zapisane w komputerach pracowników, ale także w serwerach pocztowych i serwerach plików. Stąd jasne wytłumaczenie zasad korzystania z tych rozwiązań i istniejących zagrożeń – a więc edukacja – to w dzisiejszych czasach podstawa skutecznej ochrony firmy.

Antywirus to za mało

Firmy narażone są na ataki mające na celu uzyskanie dostępu do danych poufnych, o dużej wartości informacyjnej, którą da się w prosty sposób wymienić na pieniądze. Technika przeprowadzenia takiego ataku może być różna, w zależności od stopnia jakości zabezpieczenia sieci i firmowego komputera. Do niedawna były to głównie trojany, obecnie coraz częściej do kradzieży danych wykorzystywane są niezwykle groźne rootkity, czyli trudne do usunięcia złośliwe programy o najwyższym statusie uprawnień systemowych. Podczas gdy do ochrony przed trojanami, czyli programami podszywającymi się pod znane aplikacje, wystarczy program antywirusowy, to przeciw rootkitom sam antywirus już nie wystarczy. Najbliższe miesiące będą przynosić coraz nowsze techniki

ataków tego typu, a firmy powinny być na nie wyczulone.

Szyfrowanie danych

Przedsiębiorcy, którzy będą chcieli uniknąć kłopotów, powinni rozważyć zakup programów szyfrujących dane, które pozwalają chronić informacje nawet w przypadku kradzieży. Gwarantują one nie tylko ochronę przed osobami trzecimi łączącymi się z komputerem zdalnie. Dzięki oprogramowaniu możemy ustawić prawa dostępu dla poszczególnych osób, co znacznie ograniczy możliwość ujawnienia poufnych informacji. W przeciwieństwie do programów szyfrujących, antywirus nie ochroni naszych danych przy przenoszeniu ich na takich nośnikach, jak pendrive. Dopiero połączenie antywirusa i programu szyfrującego daje w rezultacie naprawdę solidną ochronę.

Niepowołane ręce

Faktury, umowy, zeznania podatkowe – tego typu informacje w niepowołanych rękach mogą stać się niebezpiecznym materiałem. Dobrym przykładem są oferty przetargowe, które raczej nie powinny być dostępne dla konkurencji, a zdarza się, że nieuczciwe firmy próbują pozyskać informacje z wykorzystaniem szkodliwego oprogramowania. Musimy pamiętać, że konkurencyjność rośnie i coraz większy jest koszt przyciągnięcia klientów do firmy, dlatego należy zadać sobie pytanie: czy warto ryzykować ich utratę, oszczędzając na oprogramowaniu antywirusowym lub szyfrującym?

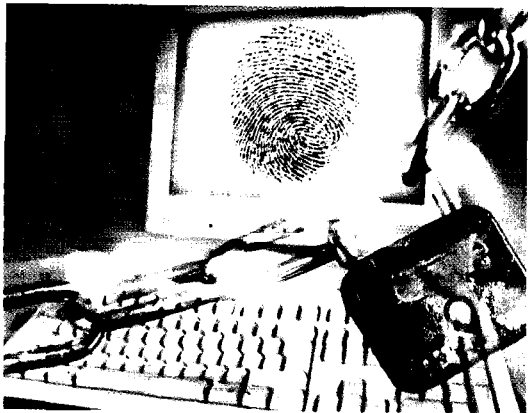
Autor jest menedżerem marketingu G Data Software



KONRAD KOROBOWICZ, prezes zarządu eCard

korzystania z Internetu. Wiele do nadrobienia mają również instytucje finansowe, których produkty niedostosowane są do bieżących potrzeb klienta. Raport eCardu i Money.pl wyraźnie pokazuje, że kart wirtualnych dedykowanych płatnościom internetowym, jest na rynku wyłącznie 37 tysięcy, czyli 0,16 proc. wszystkich kart płatniczych. Jeśli zestawimy te dane ze statystykami światowymi wg, których aż 70 proc. wszystkich płatności dokonywanych jest kartą płatniczą, to nasuwa się jeden wniosek: instrumenty płatnicze oferowane przez polskie

banki nie spełniają oczekiwań klientów. Widzę jednak, że pierwsze banki już dostrzegły wzrost znaczenia tego kanału dystrybucji i wynikające z tego szanse. Mam tu na myśli potencjał około 15 mln kart „płaskich”, którymi do tej pory nie można płacić w sieci. Banki, które wprowadzą w 2007 roku technologię 3D Secure – światowy standard bezpieczeństwa uwalniający potencjał kart płatniczych – wysuną się na pozycję lidera. Bez zmian technologicznych po stronie instytucji finansowych trudno będzie dokonać jakościowej i ilościowej zmiany jutra.



100 największych firm IT w Polsce

51	Praxis	186 140	211 924	13,9
52	Polkomtel	6 495 963	7 359 014	13,3
53	Vectra	219 000	247 925	13,2
54	PTH Rector Marek Kurzawa, Marek Michalski	8 833	9 918	12,3
55	Logon	51793	57 870	11,7
56	MCI	82075	91 671	11,7
57	Andra	32 337	36 089	11,6
58	Heuthes	5 453	6 053	11,0
59	Surfland Systemy Komputerowe	26 051	28 637	9,9
60	Bonair	20 067	21 954	9,4
61	OPTeam	40 084	43 659	8,9
62	Centrum Informatyki ZETO	93 376	101 627	8,8
63	Asseco Poland	298 649	323 891	8,5
64	SAS Institute	57 197	61 688	7,9
65	Zakład Usług Komputerowych i Biurowych PROBIT Wojciech Zawadzki	5 956	6 382	7,2
66	ZETO S.A. W Poznaniu	21709	22 938	5,6
67	Polska Telefonii Cyfrowa	6 772 173	7 131 622	5,3
68	GTS Energis	367 000	385 000	4,9
69	Exatel	496 939	520 590	4,7
70	Techmex GK	360562	374 206	3,8
71	Simple	12029	12 376	2,9
72	Wa-Pro	10020	10 300	2,8
73	Novitus	57768	59 304	2,7
74	Exact Software	19700	20 200	2,5
75	NASK	66 939	68 586	2,5
76	Wasko GK	226756	230 663	1,7
77	Telekomunikacja Polska	18 342 000	18 625 000	1,5
78	LSI Software	6498	6 588	1,4



79	Young Digital Planet	77283	77 657	0,5
80	Unima 2000 Systemy Teleinformatyczne	11176	11 213	0,3
81	Elektrim	1489480	1491104	0,1
82	Gammanet	1 400	1 400	0,0
83	Telefonia Dialog	501 432	500 959	-0,1
84	Centrum Komputerowe Zeto	49 938	49 832	-0,2
85	Slican	16125	15 824	-1,9
86	Computer Service Support	160483	155 764	-2,9
87	Icom	51000	49 000	-3,9
88	IT Serwis	40322	38 713	-4,0
89	Lumena	154 780	147 715	-4,6
90	Netia	909 114	862 057	-5,2
91	Elzab	68700	64 586	-6,0
92	IBS Polska	10939	10 100	-7,7
93	Softbank	323 891	298 649	-7,8
94	Prokom Software GK	1 854 814	1 689 373	-8,9
95	Rodan Systems	17803	16 178	-9,1
96	eTel Polska	43 699	39 555	-9,5
97	Milmex Systemy Komputerowe	11657	10 394	-10,8
98	Askom	19659	16 841	-14,3
99	Computerland (Sygnity)	682 158	581 876	-14,7
100	Maxdata	164 691	134 274	-18,5

* przychody netto w tysiącach złotych

Opracowanie. CBSF

Funkcjonować
w sektorze MSP

Danuta Franczak

W obszarze usprawniania procesów biznesowych klientów sytuujemy się jako dostawca rozwiązań dla sektora średnich firm. Klienci na tym rynku różnią się od dużych przedsiębiorstw. Podstawowe różnice, to mniejsze budżety i wyższe wymagania. Żeby funkcjonować w sektorze MSP jako dostawcy systemu ERP i sprostać potrzebom rynku, musimy właściwie obsłużyć obydwie problemy. Odpowiedzią na mniejszy budżet jest skonstruowanie umowy rozliczanej jako fixed-price. MSP to firmy o mniejszych obrotach, a więc dysponujące mniejszymi budżetami na rozwiązania IT.

Ustalona cena

W projektach pracochłonność musi być precyzyjnie określona, prace szczegółowo planowane i harmonogramowane. Na tym rynku standardem jest „fixed price”, czyli ustalona z góry cena za całe rozwiązanie. Takie podejście wymaga dobrego przygotowania z obu stron. Klient musi wiedzieć, czego oczekuje, a my musimy wiedzieć, jak mu tego dostarczyć. Drugim elementem rozmowy o cenie jest ROI. Klienci coraz częściej oczekują wyliczenia zwrotu z inwestycji w rozwiązanie informatyczne, bo coraz częściej traktują to rozwiązanie jak inwestycję, a nie tylko jak koszt.

Wstępna konfiguracja

Zwiększenie jakości oferowanych rozwiązań jest możliwe dzięki przygotowaniu branżowych rozwiązań prekonfigurowanych, budowanych w oparciu o najlepsze praktyki biznesowe firm z branży. Dzięki wstęp-

nej konfiguracji można precyzyjnie określić zakres wdrożenia i znacznie skrócić czas realizacji projektu. Oferujemy kilka takich rozwiązań branżowych, m.in. dla budownictwa. Mając tak duże doświadczenie w projektach zrealizowanych w budownictwie, byliśmy w stanie wyodrębnić to, co dla tej branży jest specyficzne, podkreślić to, co kluczowe i wykorzystać najlepsze praktyki biznesowe dużych przedsiębiorstw, by zaoferować je mniejszym firmom.

Outsourcing

Również w outsourcingu IT – naszym drugim obszarze działalności – zmienia się struktura rynku na korzyść rynku MSP. Nasi klienci osiągają nawet kilkudziesięcioprocentowe oszczędności, jakie przynosi zlecenie nam obsługi środowiska IT. To przemawia do wyobraźni nowych, potencjalnych klientów, również tych z sektora MSP. Na outsourcing stać w tej chwili już średnie firmy, ponieważ i one zaczynają już doceniać płynące z tego korzyści. I chociaż w dalszym ciągu redukcja kosztów jest podstawową przyczyną, dla której firmy decydują się na outsourcing, to pojawia się także nowa przesłanka. Outsourcing staje się strategią biznesową. Na zewnątrz przesuwa się te obszary działań, które nie stanowią podstawowego biznesu. IT jest tego świetnym przykładem. Podsumowując rynek średnich przedsiębiorstw jest rynkiem bardzo wymagającym. Żeby na nim z powodzeniem funkcjonować, trzeba być do tego bardzo dobrze przygotowanym.

Autorka jest dyrektorem sprzedaży w intelligence

➤ Już w trakcie rozmów należy obserwować szybkość reakcji na nasze potrzeby i oczekiwania

Outsourcing skrojony na miarę oczekiwań



Joanna Cieślak

Outsourcing IT to jedno z najmłodszych słów ostatnich lat. Jeśli jeszcze nie korzystasz z usług firm outsourcingowych, to zastanów się, w jakim jesteś miejscu i jaka jest kondycja Twojej firmy. Śledząc rankingi i statystyki widzimy, jak udział outsourcingu IT rośnie w siłę. Dziś gonimy za przewagą konkurencyjną, a to, co nam ją gwarantuje, gloryfikujemy. Czy jednak zaangażowanie partnera

zewnętrznego jest łatwe? Jak powinniśmy mądrze wybrać, aby zwiększyć, a nie zmniejszyć swą konkurencyjność? Outsourcing IT pozwala na właściwe wykorzystanie nowych technologii. Stosowanie outsourcingu to nie tylko cięcie kosztów, ale przede wszystkim zwiększenie elastyczności i efektywności wprowadzania nowych rozwiązań. Przeniesienie określonych zadań do zewnętrznych usługodawców umożliwia przedsiębiorstwom wprowadzenie zmian i nowych strategii szybciej i skuteczniej.

Referencje

Na rynku istnieje wiele firm świadczących usługi outsourcingu IT, a ich liczba ciągle wzrasta. Jak wybrać właśnie tę, która spełni nasze oczekiwania? Warto ustalić grono klientów firmy oraz sprawdzić ich opinie o

przyszłym partnerze w biznesie. Lista referencyjna pozwoli ustalić wiarygodność firmy outsourcingowej. Nasi klienci IT to największe banki i instytucje finansowe, integratorzy IT, firmy z sektora publicznego, ubezpieczeń i telekomunikacji. Outsourcing IT powierzyły nam firmy zaufania publicznego, a takie referencje mówią same za siebie. Sprawdzianem dla firmy outsourcingowej jest zgoda na okres próbny. Wstępne zlecenie pozwoli ocenić jakość usług przedsiębiorstwa oraz kwalifikacje jej specjalistów IT. Standardem jest testowanie umiejętności programistycznych i profilu osobowości rekomendowanych kandydatów. Ważna dla naszych klientów jest również gwarancja, że ta sama kadra będzie pracować do końca projektu, a jeśli z jakichś względów

specjalista nie podoba się klientowi, ma prawo go wymienić bez dodatkowych kosztów.

Odpowiadanie na potrzeby

Elastyczność, szybkie odpowiadanie na potrzeby partnera i dostępność każdego specjalisty IT to niewątpliwie pożądane cechy outsourcingera. Już w trakcie rozmów należy obserwować szybkość reakcji na nasze potrzeby i oczekiwania. To klient decyduje kiedy, ilu i jakich specjalistów potrzebuje. Nie bez znaczenia jest zakres świadczonych przez firmę usług. Dla przykładu my specjalizujemy się tylko i wyłącznie w outsourcingu IT. Ukierunkowanie oraz zawężenie działań do branży IT pozwala świadczyć wysoko wyspecjalizowane usługi w tym właśnie zakresie.

Analiza oferty

Wybierając firmę outsourcingową powinniśmy ustalić również, jak zaangażowane projekty informatyczne prowadziła do tej pory firma, przeanalizować jej ofertę, dostosowanie do naszych indywidualnych potrzeb oraz przejrzystość kosztów związanych z realizacją ewentualnej umowy. Nie zaszkodzi przesłać kondycję finansową przedsiębiorstwa,

zaleganie z płatnościami w urzędzie skarbowym i ZUS oraz poprosić o udokumentowany rozwój firmy. Profesjonalna firma outsourcingowa udostępnia listy referencyjne, szybko reaguje na nasze potrzeby, jest elastyczna, nie boi się okresu próbnego, monitoruje rynek IT i ma stały dostęp do kadry specjalistów.

Autorka jest prezesem zarządu IT Kontrakt



➤ Domeną konsultingu IT stają się obecnie najbardziej newralgiczne zagadnienia związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem

Doradztwo IT – organizowanie działalności



Grzegorz Jędryka

Przez wiele lat klienci korzystali z usług tradycyjnych firm doradczych oferujących sprawdzone praktyki zarządzania, jak również współpracowali z klasycznymi integratorami IT. Okazuje się, że tego typu formuły współpracy nie wyczerpują potrzeb klientów, co potwierdza wzrost rynku usług Consulting & Solution Implementation. Firmy doradcze

muszą być wiarygodnymi współtwórcami koncepcji innowacji biznesowych – nowych metod organizowania działalności gospodarczej, eksplorujących przestrzeń tworzoną przez rozwój technologii.

Odpowiedzialność

Coraz częściej klienci spodziewają się, że firma opracowująca taką koncepcję będzie gotowa, by wziąć odpowiedzialność za jej wdrożenie. Niezbędna staje się integracja wiedzy – biznesowej, zarządczej i technologicznej oraz zdolność do optymalnego jej wykorzystania dla pożytku klienta. Integratorzy wiedzy są partnerami towarzyszącymi klientowi w całym „łańcuchu innowacji” – od idei po zaimplemen-

towaną, przynoszącą efekt biznesowy zmianę w działaniu organizacji.

Usługi zaufania

Konsulting to szczególny rodzaj działalności, należy do grupy usług wysokiego zaufania. Od konsultantów oczekuje się umiejętności stworzenia pragmatycznych koncepcji rozwiązań, które spełniają potrzeby zamawiającego oraz dają się zastosować w jego środowisku. Udana usługa doradcza prowadzi do rozwiązania problemu i zapewnia transfer wiedzy, standardów, wzorców i dobrych praktyk.

Harmonizacja

Domeną konsultingu IT stają się obecnie najbardziej newralgiczne

zagadnienia związane z zarządzaniem przedsiębiorstwem. Następuje harmonizacja działań biznesu i informatyki. Obszar doradczy obejmuje m.in. opracowywanie strategii dla działu IT, wsparcie w zarządzaniu architekturą korporacyjną, pomoc w wyborze technologii oraz dostawców rozwiązań, ocenę inwestycji IT, nadzór nad realizacją projektów czy określaniem strategii multisourcing'u.

Wartościowa wiedza

Klienci liczą na pozyskanie wartościowej wiedzy, mając przy tym przekonanie, że usługa zostanie zrealizowana. Po usługi doradcze z zakresu IT sięgają menadżerowie informatyki, ale – co warto



odnotowania – usługi te zamawiają również przedstawiciele sfery biznesowej, bowiem zarządzanie informatyką jest jednym z kluczowych środków realizacji celów dla wielu organizacji. Konsulting nie jest zwykłym procesem świadczenia usługi, lecz często projektem prowadzonym w środowisku wymagającym szczególnej uwagi. Klienci nie

potrzebują doradców do łatwych i rutynowych zadań. Konsultantom przychodzi rozwiązywać problemy, dla których klient może nie znajdować możliwości i sposobów ich pokonania.

Autor jest dyrektorem grupy kompetencyjnej Business Transformation Services Infovide-Matrix