

Informatyka dla przedsiębiorstw Polski rynek po globalnych fuzjach

Klienci nie powinni stracić

Producentom systemów informatycznych dla przedsiębiorstw będzie trudniej. Konkurencja już zaczęła się nasilać. Klienci mogą na tym tylko skorzystać – tak oceniany jest wpływ na polski rynek wielkich fuzji Oracle-PeopleSoft oraz zapowiadanej na połowę roku Symantec-Veritas Software.

Ale nie tylko globalne wydarzenia wpływają na rodzimy rynek systemów do zarządzania przedsiębiorstwami (ERP) – jeden z najbardziej konkurencyjnych, na którym działa ok. 200 firm. Czynnikiem wzmoczonego zainteresowania przedsiębiorstw wdrożeniami systemów ERP stały się dotacje unijne. Swoje szanse widzą w tym także polscy producenci tych systemów m.in. BPSC, Digitland, Teta czy oferująca rozwiązania dla mniejszych firm spółka Simple. Część z nich, mająca duże doświadczenie w konkuroowaniu z zachodnimi produktami na polskim rynku, chce to wykorzystać także na innych rynkach, myśli o eksporcie.

W rezultacie przejęcia PeopleSoft przez Oracle (transakcja w skali globalnej miała wartość 10,3 mld USD) nie zmieni się od

razu układ sił na szacowanym na ponad 500 mln zł polskim rynku systemów ERP. Oracle, numer dwa na rynku, konkurował na nim głównie z SAP i nadal będzie walczył z pozycji drugiego, zważywszy na to, że PeopleSoft nie miał zbyt dużego udziału w sprzedaży oprogramowania dla firm w Polsce.

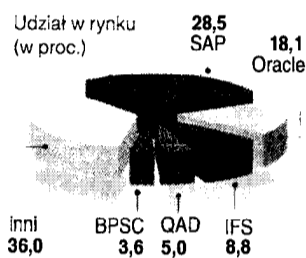
Inaczej może być w przypadku zapowiadanej na drugi kwartał przejęcia (wartość operacji ma sięgnąć 13,5 mld USD) firmy Veritas przez Symantec. Tysiące przedsiębiorstw w kraju korzysta z oprogramowania tych firm (rozwiązania do ochrony danych), mają one dziesiątki partnerów. W pierwszych ocenach twierdzi się, że powiększonego Symanteca najbardziej mogą się obawiać mniejsi producenci, którzy nie będą mieli tak szerokiej oferty.

Korporacje jeszcze bardziej globalne

Na przełomie 2004 i 2005 r. miały miejsce dwie największe fuzje na rynku IT. Połączyły się Symantec Co. oraz Veritas Software Corp. oraz Oracle i PeopleSoft. Wartość połączenia Symanteca i Veritas – transakcji realizowanej całkowicie w drodze wymiany akcji – wynosi 13,5 mld USD. Nowa spółka będzie prowadziła działalność operacyjną pod nazwą Symantec. Obroty powstałej w wyniku fuzji firmy – według planów na rok obrachunkowy 2006 – wyniosą 5 mld USD. Fuzja zostanie zakończona w drugim kwartale 2005 roku. Korporacja, powstała po połączeniu obu firm, stanie się globalnym dostawcą rozwiązań, zapewniających bezpieczeństwo i ochronę wszystkich warstw sieci informatycznych, od komputerów po centra danych, zarówno dla użytkowników detalicznych, jak i korporacyjnych. Szacuje się, że 75 proc. jej przychodów będą stanowiły obroty na rynku korporacyjnym, zaś 25 proc. na rynku rozwiązań dla klientów indywidualnych.

Wartość fuzji Oracle i PeopleSoft wynosi 10,3 mld USD. W wyniku przejęcia Oracle przesunie się z 3 na 2 miejsce w światowym rankingu największych dostawców systemów ERP, co stanowić będzie 12,5 proc. udział w rynku tych systemów o wartości szacowanej na 25 mld USD. B. M.

GŁÓWNI PRODUCENCI SYSTEMÓW ERP DLA PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE



Źródło: Report IDC EAS (maj 2004 r.)

Dwójka zajęta sobą

Pierwsze tygodnie po fuzji Oracle-PeopleSoft wskazują, że SAP nie zamierza spokojnie przyglądać się, jak jego powiększony konkurent będzie rozwijał swą działalność. Jakkolwiek Oracle poinformował, że udzieli wsparcia wszystkim dotychczasowym klientom PeopleSoft, to wkrótce po tym SAP zapowiedział, że będzie się starał zdobyć tych klientów. Przynęta ma być dla nich m.in. pomniejszenie kosztów licencji na oprogramowanie SAP o kwotę wydaną na licencje oprogramowania PeopleSoft lub JD Edwards.

– Taka oferta SAP to czysty marketing. Przejście do aplikacji innego producenta jest bardzo skomplikowanym procesem. Nie spodziewamy się, aby klienci się na to decydowali, nawet jeśli ktoś zaoferuje im darmo-

Rynek ERP w Polsce

W Polsce, według badań firmy analitycznej PMR Research, 52 proc. przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 250 pracowników nie dysponuje jeszcze systemami ERP. Cały ich rynek szacowany jest na ponad 500 mln zł, przy czym mniej więcej połowę stanowi sprzedaż oprogramowania – licencji. W dolarach rynek ten, według DiS, wzrósł w 2004 r. o 29 proc. a w roku 2005 r. taka dynamika powinna się utrzymać, przy czym w złotych będzie oczywiście mniejsza, szacowana na ponad 12 proc.

Paweł Piowowar, prezes i dyrektor generalny Oracle Polska:

Dzięki większemu potencjałowi Oracle w Polsce niż miał PeopleSoft jego dotychczasowi klienci będą mogli liczyć na silniejsze wsparcie. Z pewnością kończy się okres niepewności dla tych, którzy dokonali inwestycji w produkty PeopleSoft i oczekiwali rezultatów połączenia. Przejęta przez nas firma otworzyła swoje biuro w kraju niedawno, a więc nie ma problemu z przejmowaniem pracowników – możemy się skupić na pracy z klientami.



Grzegorz Rogaliński, prezes SAP Polska:

Na rynku systemów ERP rośnie konkurencja, na co niewątpliwie wpływ ma fuzja Oracle z PeopleSoftem. Nie zmieni ona co prawda układu sił na rynku ERP, ale może spowodować, że użytkownicy rozwiązań będą wnikliwiej analizowali bezpieczeństwo inwestycji w te systemy. Dlatego SAP przygotował specjalną ofertę dla firm korzystających dotychczas z rozwiązań PeopleSoft i JD Edwards. Wzrost konkurencji jest dla klientów korzystny, natomiast od firm oferujących ERP wymagać będzie większych starań zarówno w zakresie produktów, jak i usług.



we licencje – skomentował Oracle poczynania swego rywala.

SAP Polska mimo fuzji, jakiej dokonał jego konkurent, nie skorygował swego celu, którym jest uzyskanie do 2006 r. 40-proc. udziału w polskim rynku systemów ERP. Dotychczas SAP miał w polskim rynku tych systemów 28,5-proc. udział, w przypadku Oracle wynosił on 18,1 proc.

Nietrudno znaleźć przyczyny tej pewności SAP. Firma w ubiegłym roku zwiększyła przychody o 26 proc. do ponad 203 mln zł, przy czym przychody z samego oprogra-

mowania wzrosły o jedną trzecią, do ponad 161 mln. Z jej rozwiązań korzysta w Polsce, według firmy, 630 przedsiębiorstw.

Przejęta przez Oracle firma PeopleSoft miała w Polsce blisko stu użytkowników swoich produktów, w tym Telekomunikację Polską, Centertel, Citibank, a także wiele przedsiębiorstw przemysłowych. W rezultacie Oracle ma obecnie około 350 klientów. Jak będzie wykorzystywał swój nowy potencjał? Dotychczas w Polsce konkurował z SAP z większymi efektami niż na świecie – był bliżej pod względem udziałów w rynku swego rywala niż w skali globalnej. Polski oddział Oracle w zakończonym 30 listopada II kwartale obrachunkowym 2005 r. zwiększył obroty o 27,6 proc.

Nie ma spokoju na drugiej połowie rynku

Dwójka SAP i Oracle opanowała połowę polskiego rynku ERP, ale ta druga część również nie jest obszarem spokoju – tam także nasila się

konkurencja, która części firm wyraźnie służy. W tempie ok. 25 proc. rośnie sprzedaż produktów QAD Polska. Dostarcza ona swoje rozwiązania przedsiębiorstwom motoryzacyjnym, elektrotechnicznym, elektronicznym, przemysłowi spożywczemu. — W większości działów przemysłu produkcja wzrosła o blisko jedną piątą, a są branże, w których ten wskaźnik jest jeszcze wyższy. Z oczywistych względów bierzemy to pod uwagę w naszej działalności — powiedział „Rz” dyrektor handlowy firmy Jan Woleński.

Z przychodami o jedną trzecią większymi i zyskiem przekraczającym 1,2 mln zł zakończyła ubiegły rok chorzowska spółka BPSC, najwyżej notowany w rankingach rodzimy producent systemów ERP. Z jego rozwiązań korzysta 177 średnich i dużych firm.

Dziewięćdziesiąt firm korzysta z systemu promis.cl autorstwa ComputerLandu, tzn. z jednego z najdłużej rozwijanych tego typu rodzimych rozwiązań. ComputerLand oferuje je szczególnie średnim firmom, konkurując ceną i elastycznością swego produktu. Niezależnie od tego spółka ma w ofercie i wdraża także systemy firm Oracle, SAP i Microsoft.

Po połączeniu firm Epicor i Scala nowy podmiot i w skali globalnej, i w Polsce stał się bardziej aktywny. Przychody wzrosły w Polsce o 17 proc. do 5 mln USD (na świecie 226 mln USD, wzrost o 46 proc.). Epicor/Scala zdobył znaczące kontrakty.

Sposób na średnie

Warszawska spółka itelligence, należąca do niemieckiej grupy itelligence AG (wdrożenia i outsourcing), oferuje coraz więcej tzw. prekonfigurowanych rozwiązań SAP — wstępnie przygotowanych i łatwiejszych do wdrożenia, adresowanych do konkretnych branż. Najnowszy produkt polskiego oddziału to rozwiązanie dla branży motoryzacyjnej.

Systemy prekonfigurowane są pomysłem wielkich producentów ERP na wejście na rynek średnich przedsiębiorstw. Mogą być nawet o 30 do 50 proc. tańsze od pełnych wersji — twierdzą ich producenci. Ale bywa, że te zachodnie prekonfigurowane systemy są dalej droższe od pełnych ERP rodzimych producentów. Na konkurencyjnym rynku polscy producenci starają się wykorzystać ten atut, jakkolwiek konkurują nie tylko ceną. Także szeroką ofertą, jak chociażby ComArch-CDN, który oferuje produkty dla wszystkich segmentów rynku — od małych do dużych przedsiębiorstw.

Zbigniew Zwierzchowski