

Małe i średnie firmy pozwolą zarobić branży

PROGNOZA | KILKADZIESIĄT SPÓŁEK PRZYMIERZA SIĘ DO KUPNA SYSTEMÓW ERP

DARIUSZ WOLAK

Klienci nauczyli się żyć w kryzysie i powoli odblokowują odkładane od kilku kwartałów inwestycje technologiczne. Dlatego II półrocze na rynku aplikacji klasy ERP zapowiada się przyzwoicie – wynika z rozmów z przedstawicielami producentów tego typu rozwiązań.

Zgodnie twierdzą, że największy paraliż decyzyjny i wstrzymanie procesów zakupu aplikacji IT miało miejsce na przełomie 2008 i 2009 roku. Potencjalni kontrahenci byli porażeni dramatycznymi informacjami, które dochodziły ze świata. Obawiali się kryzysu i jego skutków. Dzisiaj są już z nim oswojeni. Mimo to starannie i ostrożniej niż jeszcze rok, dwa lata temu planują budżety na informatyzację. Pozytywnym sygnałem jest, że takie budżety w ogóle powstają. Tłumaczone jest to tym, że firmy wiedzą, że inwestycji nie da się wstrzymać w nieskończoność. Stąd

■ Jakie aplikacje IT najlepiej sprzedają się w kryzysie

1. + Business Intelligence
2. + Aplikacje biznesowe (ERP, CRM i inne)
3. + Serwery i rozwiązania do przechowywania danych (wirtualizacja)
4. + Modernizacja posiadanych aplikacji
5. + Technologie wspierające współpracę
6. + Networking, komunikacja głosowa i współdzielenie danych
7. + Infrastruktura techniczna
8. + Technologie związane z bezpieczeństwem
9. + Aplikacje SOA
10. + Zarządzanie dokumentacją

źródło: Gartner EXP

♦ IDENTYFIKACJA KOSZTÓW JEST ISTOTNA W KRYZYSIE

bierze się większa liczba zapytań, które trafiają do producentów aplikacji ERP.

- Z moich informacji wynika, że obecnie w Polsce kilkadziesiąt firm różnej wielkości przymierza się do zakupu systemów ERP. Mam wrażenie, że – podobnie zresztą jak cała polska gospodarka – nasz rynek ERP się obroni. Rozmawiam z kolegami z innych krajów Europy Środkowej i proszę mi wierzyć, że ich sytuacja jest znacznie trudniejsza – mówi Piotr

Milewski, dyr. konsultingu w Intelligence.

Wśród branż szczególnie zainteresowanych inwestycjami w rozwiązania ERP czy Business Intelligence, wskazywane są najczęściej sektor FMCG, energetyczny, telekomunikacyjny, a także, po okresie całkowitej zapaści, administracja publiczna. „Pewniakiem” wydaje się być również sektor małych i średnich przedsiębiorstw. Na drugim biegunie są hotele, w których rozpoczęte inwestycje

wkrótce się skończą, a los nowych, mimo zbliżających się szybko mistrzostw Euro 2012, jest niepewny. Należy jednak pamiętać, że ta branża dość mocno ucierpiała w wyniku kryzysu.

Bartłomiej Buszczak, kierujący poznańską firmą BCC, uważa, na podstawie zakontraktowanych projektów oraz obserwacji rynku i zapytań klientów, że II półrocze w jego spółce nie powinno być gorsze od pierwszych sześciu miesięcy. Przypomina równocześnie, że w pierwszych sześciu miesiącach BCC miał o 7,5 proc. większą sprzedaż niż w analogicznym okresie 2008 r.

- Drugie półrocze 2009 r. zapowiada się dobrze. Wierzymy, że kilkunastoprocentowy wzrost przychodów jest realny – podsumowuje Patrycja Ptaszek-Strączyńska, członek zarządu Macrologic. ■

@ | masz pytanie, wyślij e-mail do autora

d.wolak@rp.pl