

RAPORT SPECJALNY

# Kryzysowe nauki

■ Firmy przemysłowe wybierają te rozwiązania IT, które szybko przekładają się na wymierne oszczędności. Branża skupia się na proponowaniu precyzyjnych narzędzi wspomagających przedsiębiorstwa w kłopotach.

**R**ynek IT zyskał na przejrzystości. Sektor IT odrobił kryzysową lekcję, przekuwając słabości w zalety. Gospodarcza zawierucha, zamrażająca inwestycje w IT, skłoniła do wyciągnięcia wniosków i przewertowania oferty pod kątem nowych potrzeb przedsiębiorstw.

– Powrotu do nieracjonalnych decyzji podejmowanych w obliczu groźby roku 2000 czy też na fali zachwytu internetem już nie będzie – uważa **Paweł Piwowar**, wiceprezes zarządu Asseco Poland. – Obecnie liczy się rzemiosło, potencjał realizacyjny i prawdziwa wartość dostarczana klientom, którzy potrafią świetnie określić swoje oczekiwania i na bazie wieloletnich doświadczeń z dostawcami wybrać takiego, który gwarantuje dostarczenie w określonym czasie i za określoną kwotę niezawodnego rozwiązania w istotny sposób przyczyniającego się do wzrostu efektywności procesów biznesowych.

## ■ Ciąć i optymalizować

Jak wskazuje nasz rozmówca, racjonalizacja wydatków w przedsiębiorstwach prze-

**Paweł Czajkowski**, prezes Hewlett-Packard Polska, zwraca uwagę, że w okresie spowolnienia gospodarczego największym wyzwaniem dla firm z sektora IT było efektywne funkcjonowanie, pomimo ograniczonych budżetów u klientów.

– Był to również czas niesprzyjający przedłużaniu wygasających kontraktów, które trzeba było renegotjować na nowych warunkach – mówi Czajkowski. Jego zdaniem, zdecydowanie największym wyzwaniem okazały się duże wahania kursu złotego na przełomie 2008 i 2009 roku, które spowodowały, że przez pierwsze sześć miesięcy ub.r. firmy, których budżety są uzależnione od kursów naszej waluty, wstrzymywały inwestycje. Rynek drgnął dopiero w drugiej połowie 2009 roku.

– Zwycięsko wyszły z kryzysu te przedsiębiorstwa z branży, które w nowej sytuacji rynkowej umiały zaproponować klientom rozwiązania pozwalające na możliwie najlepsze wykorzystanie już posiadanej przez nich infrastruktury informatycznej i optymalizację zasobów – wskazuje prezes Hewlett-Packarda.

Na konieczność utrzymania klienta i zaspokojenia jego wymagań jako sposób na

■ Wzrasta zainteresowanie alternatywnymi sposobami finansowania inwestycji IT, np. leasingiem lub dzieleniem się z firmą wdrożeniową zyskami, jakie system wygeneruje.

jawia się również poprzez coraz pełniejsze wykorzystanie systemów ERP zakupionych w latach 90. i na początku XIX w.

– Wówczas rzadko przeprowadzono pełną implementację posiadanych modułów i licencji – zauważa Piwowar. – Kryzys uruchomił proces stuprocentowego wykorzystania funkcjonalności ERP.

wyjście obronną ręką z kryzysu zwraca uwagę **Mariusz Wołodźko**, dyrektor działu Microsoft Dynamics w polskim oddziale Microsoft.

– Jeśli przyjąć za aktualną starą prawdę, że koszt zdobycia nowego klienta przewyższa pięciokrotnie utrzymanie starego, to właśnie umiejętne zabiegi, aby

**154** Kryzysowe nauki

**158** Odwilż w inwestycjach

**161** Wiodący dostawcy narzędzi IT dla przemysłu

INFORMATYKA

klienci zostali właśnie z nami podczas trudniejszego ekonomicznie czasu, zdefiniowały największe wyzwanie w ostatnich miesiącach – mówi Wołodźko. Co do prognoz pokryzysowych, przedstawiciel Microsoftu Dynamics uważa, że niestabilnym zainteresowaniem nadal będą się cieszyć duża elastyczność oraz skalowalność rozwiązań, a także rozszerzanie funkcjonalności istniejących bądź nowych wersji systemów IT.

Zdaniem **Andrzeja Dopierały**, prezesa zarządu Oracle Polska, jednym z nowych wyzwań stojących przed firmami z sektora IT jest zmiana kryteriów, jakimi kierują się klienci przy wyborze rozwiązań informatycznych.

– Do kryteriów tradycyjnych, takich jak np. korzystny stosunek jakości do ceny, doszły dodatkowe, zwracające więcej uwagi na wskaźnik zwany „całkowitym kosztem posiadania” (TCO) – wyjaśnia prezes Oracle Polska. W związku z tym bardziej pożądane stały się rozwiązania klasy „green IT”, czyli np. oparte o produkty wymagające jak najmniej energii do zasilania czy chłodzenia.

Przedsiębiorstwa zwracają także coraz więcej uwagi na koszty pośrednie, takie jak koszt powierzchni serwerowni czy koszt pracowników niezbędnych do utrzymania systemów w ruchu i do ich rozwoju.

– Trzeba także wspomnieć o uwzględnianiu kosztów elastyczności systemów IT lub jej braku, ponieważ coraz częściej od działów IT oczekuje się natychmiastowego zaadresowania zmian wynikających z decyzji biznesowych czy administracyjnych – mówi prezes Dopierała.

### ■ Mobilni i elastyczni

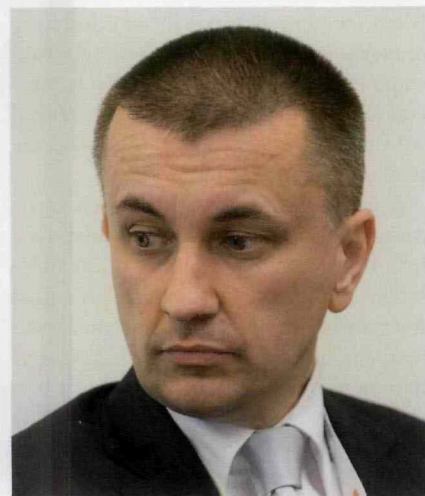
Na dwie podstawowe kwestie, które zwłaszcza w obecnych niepewnych czasach mają decydujący wpływ na branżę IT i sposób prowadzenia biznesu, kładzie nacisk **Grzegorz Rogaliński**, prezes SAP Polska. Według niego, są to łatwiejszy dostęp do aplikacji oraz duża ilość danych, z jakimi mają do czynienia firmy.

– Jesteśmy świadkami lawinowo rosnącej popularności rozwiązań mobilnych, która dotyczy nie tylko życia prywatnego, ale także sposobu prowadzenia działalności biznesowej – mówi prezes Rogaliński. – Dostrzegamy ogromny potencjał związany z „uwolnieniem” przedsiębiorstw poprzez umożliwienie ich pracownikom mobilnego dostępu do rozwiązań IT i danych z dowolnego miejsca.

Drugim wyzwaniem jest niespotykana wręcz eksplozja informacji i danych, do których wymagany jest coraz szybszy do-



– Odbiorcy ograniczyli wydatki IT do rzeczy najpotrzebniejszych. Często fundusze na inwestycje zostały zamrożone – zauważył **Paweł Piwowar**, wiceprezes zarządu, Asseco Poland SA. – Obserwujemy, że część z nich próbuje właśnie teraz nadrobić stracony czas.



– W trudniejszym otoczeniu rynkowym przedsiębiorstwa skłaniają się ku tym produktom i dostawcom, którzy są w stanie precyzyjnie zdemontować, jak dana inwestycja wpłynie na wyniki firmy.

stęp. Jak wyjaśnia Rogaliński, takie możliwości zapewnia technologia „in-memory computing”, dzięki której przedsiębiorcy mogą mieć natychmiastowy wgląd w dane kluczowe dla prowadzenia biznesu i sprawnie podejmować decyzje.

– Dużą lekcją dla firm IT jest zmiana postrzegania rozwiązań informatycznych przez klientów – diagnozuje sytuację branży po kryzysie prezes SAP Polska. W czasie dynamicznych zmian rynkowych tendencja przedsiębiorców do ryzyka znacznie bo-

### GRZEGORZ JĘDRYKA

PARTNER W INFOVIDE-MATRIX

## Publiczne i biznesowe

■ ■ Kontrakty publiczne, między innymi z racji czasu ich trwania oraz skali, były i nadal są dobrym zabezpieczeniem dla wszystkich firm z branży IT działających na rynku publicznym. Na stabilność tego typu umów wpływa m.in. ich współfinansowanie ze środków Unii Europejskiej. Poprawie uległo także środowisko prowadzenia projektów i pozyskiwania zleceń.

Spowolnienie gospodarcze z pewnością doprowadziło do sytuacji, w której firmy ostrożniej podejmują decyzje o nowych wdrożeniach, jednak jeżeli dostawca oferuje konkurencyjne rozwiązania, posiada rozległą wiedzę branżową, a do tego wykazuje się dużą skutecznością w pozyskiwaniu kontraktów oraz realizacji projektu, to nawet w okresie gorszej koniunktury będzie potrafił skutecznie działać zarówno w sektorze publicznym, jak i biznesowym.

### PAWEŁ CZAJKOWSKI

PREZES HEWLETT-PACKARD POLSKA

## Ożywienie i oszczędzanie

■ ■ Najbardziej odczuwalne było ograniczenie liczby planowanych projektów IT dla sektora energetycznego i finansowego. Wyzwaniem dla branży IT była również konieczność poradzenia sobie z malejącą liczbą projektów infrastrukturalnych oraz cięciami w sektorze publicznym. Z drugiej strony w ostatnich miesiącach obserwowaliśmy największe ożywienie właśnie wśród dużych przedsiębiorstw. Czas gospodarczego niepokoju firmy wykorzystywały na optymalizację i zmianę procesów. Wybierały rozwiązania pozwalające na obniżenie całkowitych, bieżących kosztów funkcjonowania infrastruktury informatycznej.

## RAPORT SPECJALNY

► wiem spada, w związku z czym dostawcy oprogramowania muszą być przygotowani na prezentację precyzyjnych danych dotyczących spodziewanego zwrotu z inwestycji w IT i wpływu, jaki taka inwestycja będzie miała na ogólne wyniki firmy.

Kolejnym efektem kryzysowych zawirowań jest sposób finansowania inwestycji informatycznych, bowiem w czasie osłabionej koniunktury zachowanie płynności finansowej jest dla firm kluczowym zagadnieniem, niezależnie od ich wielkości czy branży, w jakiej działają.

- Zamiast więc przeznaczając budżety na inwestycje na początku ich realizacji, firmy preferują obecnie rozłożenie obciążenia finansowego na dłuższy okres - opisuje prezes Rogaliński. Wzrasta więc zainteresowanie alternatywnymi sposobami finansowania inwestycji IT, np. leasingiem lub dzieleniem się zyskami, jakie system wygeneruje z firmą wdrożeniową w zamian za rezygnację z opłat za wdrożenie oprogramowania.

- Rok 2009 był czasem dość mocnej weryfikacji dla firm, które przeinwestowały, a do tego rozpieszczone dobrą koniunkturą lat poprzednich nie kontrolowały kosztów

- wspomina **Krzysztof Witczak**, członek zarządu, dyrektor sprzedaży w itelligence sp. o.o. - I to jest prawdopodobnie najlepsza lekcja na przyszłość.

#### ■ W małych nadzieja

Na sektor MSP jako lokomotywę pozwalającą w miarę bezboleśnie przejść branży IT przez kryzysowe niepokoje zwraca uwagę **Konrad Opala**, konsultant ds. biznesowych QAD Polska. Według niego, to właśnie małe i średnie przedsiębiorstwa najczęściej z dominującym kapitałem prywatnym i zarządzane przez samych właścicieli stanowiły największy odsetek wśród firm zainteresowanych w ostatnich miesiącach nowymi rozwiązaniami informatycznymi.

- Podeszły one do kryzysu z dużym zapasem środków finansowych oraz wykształconymi mechanizmami działania w sytuacjach spadku popytu - mówi Konrad Opala. Jednocześnie nasz rozmówca przestrzega przez zbyt optymistycznymi podejściem do symptomów lokalnego ożywienia rynku IT.

Według niego, inwestycje firm przemysłowych w szeroko rozumiane IT są

nominalnie jednymi z najtańszych, a w warunkach spadku globalnego popytu charakteryzują się największą stopą zwrotu. - Na rynku informatycznym wygrają ci dostawcy, którzy szybko nauczą się dostarczać klientom gotowe pomysły i kompetencje - prognozuje Opala.

**Ignacy Miedziński**, prezes zarządu BPSC, zauważa, że najmniej konsekwencje kryzysu odczuli dostawcy, którzy potrafili m.in. zdyskontować korzyści wynikające z posiadania dużej liczby klientów. - Ogromne znaczenie miała elastyczność oferty, również w zakresie sposobów finansowania projektów - wyjaśnia prezes BPSC. - Zainteresowaniem cieszyły się mechanizmy wynajmu czy leasingu oprogramowania, jak również finansowania wdrożeń ze środków Unii Europejskiej.

#### ■ Specjalizacja czy kompleksowość?

Grzegorz Rogaliński, prezes SAP Polska, nie ma wątpliwości, że kryzys ekonomiczny i konieczność optymalizacji procesów biznesowych oraz redukcji kosztów w firmach spowodowały znaczący wpływ na firmy IT, powodując np. wzrost popularności konkretnych rozwiązań.