

KONSULTING

Konsultanci nie powinni pracować na własną rękę

7 dużym spokojem patrzę na rynek ERP. Rok 2007 był dobry dla firm naszej branży i wszystko wskazuje na to, że bieżący będzie równie dobry, a może nawet lepszy.

Wskazałbym na dwa elementy napędzające rynek

— wzrost gospodarczy i środki unijne. Mój niepokój natomiast budzi sytuacja na rynku pracowników. Nadal trwa zachłyśnięcie się (po obu stronach — klientów uszczęśliwionych tanim kupowaniem usług, i samozatrudniających się konsultantów, uniesionych lukratywnym ich sprzedawaniem) swobodą formy, miejsca i sposobu pracy. Jednak emigracja i podejmowanie pracy na własny rachunek powo-

KOMENTARZ

Piotr Milewski

dyrektor konsultingu w itelligence



dużą rotację, wyższe wymagania płacowe i zwiększone nakłady na rekrutację.

Jestem pewien, że w dłuższym czasie rynek B2B

okaże się pod tym względem konserwatywny. Firmy bowiem chcą mieć za partnera firmę dającą gwarancje, odpowiedzialność, długofalowe podejście, zdolność bycia buforem finansowym itd. Wielu zleceniodawców pozostawionych w połowie projektu przez freelancera podejmującego bardziej lukratywną pracę np. w Irlandii będzie się musiało tłuma-

czyć swojemu zarządowi, dlaczego, zlecając usługę tańszemu konsultantowi, nie zapewniło własnej firmie elementarnego bezpieczeństwa biznesowego.

Na naszym upojonym wolnością rynku usług IT

nikt nie zadaje sobie pytania — dlaczego na bardziej rozwiniętych rynkach nie funkcjonują wyłącznie freelancerzy (którzy stanowią tam tylko 20-30 proc. rynku i działają głównie w niszowych lub bardzo zaawansowanych zastosowaniach), ale normalny, wielowarstwowy układ firm różnej wielkości. Może dlatego, że dojrzały popyt na usługi konsultingu IT jest bardziej wymagający niż prosta kalkulacja stawek?