

## **Nie dla każdego**

### kryzys straszny

Spowolnienie gospodar-  
cze łagodnie obeszło się z  
producentami systemów  
do zarządzania zasobami.  
Ich klienci nie ograniczali  
tak bardzo budżetów. ♦■

# Nie dla każdego kryzys straszny

**OPROGRAMOWANIE** | Spowolnienie gospodarcze łagodnie obeszło się z producentami systemów do zarządzania zasobami. Ich klienci nie ograniczali tak bardzo budżetów

**DARIUSZ WOLAK**

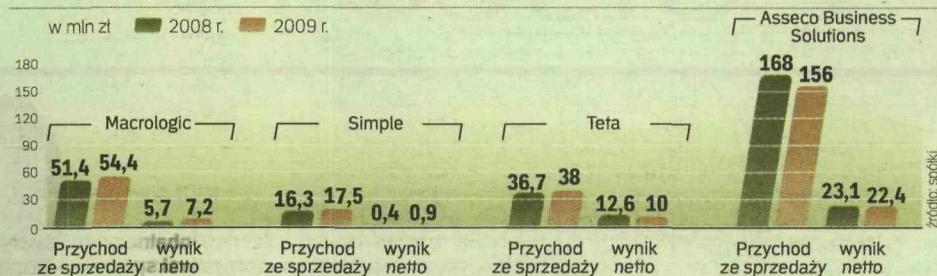
Największą grupą klientów producentów systemów ERP na polskim rynku są małe i średnie przedsiębiorstwa. W przeciwieństwie do korporacji nie cięły one drastycznie budżetów inwestycyjnych.

Publikowane przez spółki informatyczne sprawozdania finansowe za 2009 r. pokazują, że producenci oprogramowania do zarządzania przedsiębiorstwem (ERP) wyszli ze spowolnienia gospodarczego obronną ręką. Niektórzy przedstawiciele firm działających w tej branży uważają nawet, że rynek ERP zwiększył swoją wartość w zeszłym roku, podczas gdy cały rynek IT skurczył się o kilkanaście procent.

## Zadowoleni z wyników

– Wartość polskiego rynku oprogramowania ERP mogła w 2009 r. wzrosnąć o kilka procent – uważa Zbigniew Rymarczyk, wiceprezes Comarchu. Twierdzi, że krakowska spółka umocniła w ubiegłym roku swoją pozycję rynkową. W 2008 r., według IDC Polska, miała 9,1-proc. udział w rynku, którego łączna wartość szacowana jest na 200 mln dol.

Niewielki, kilkuprocentowy spadek sprzedaży w 2009 r., do 156 mln zł, zanotowała to główny rywal Comarchu w walce o fotel największego producenta aplikacji ERP, czyli Asseco Business Solutions. Wynikało to jednak z re-



## WYNIKI NAJWIĘKSZYCH GIEŁDOWYCH PRODUCENTÓW SYSTEMÓW ERP

zygnacji z części usług, m.in. e-learningu. Sprzedaż systemów ERP była większa niż w 2008 r.

Równie dobrze radzili sobie mniejsi gracze. Zarówno Macrologic, Simple, Teta, jak PC Guard zwiększyły sprzedaż w porównaniu z 2008 r. Silna pozycja rodzimych dostawców wynika z faktu, że specjalizują się w obsłudze mniejszych i średnich firm i kierują swoją ofertę do wielu branż. – Specjalizujemy się w rozwiązaniach dla branż, które mocno odczuły kryzys (m.in. przedsiębiorstwa produkcyjne – red.). Mimo to w 90 proc. zrealizowaliśmy cel przychodowy na 2009 r. – mówi Jarosław Jaśkiewicz, product marketing manager QAD Polska.

Przedstawiciele spółek działających na rynku ERP zgodnie twierdzą, że zeszły rok różnił się od poprzednich. Charakteryzował się zdecydowanym ograniczeniem liczby projektów wdrożeń i nową mocną konkurencją cenową. Nawet te firmy, które nie miały faktycznych proble-

mów finansowych, często blokowały budżety w obawie przed pogorszeniem sytuacji.

– Zauważyliśmy, że wydłużył się proces podejmowania decyzji. Obecnie klienci, wybierając system, chcą w określonej perspektywie czasu uzyskać z niego wymierne korzyści. Kryzys wymusił zmianę hierarchii kryteriów wyboru rozwiązań IT. Obecnie najważniejszym wyznacznikiem jest spodziewany zwrot z inwestycji (ROI) i czas, w jakim to nastąpi – twierdzi Marcin Sokołowski, senior marketing manager Epicor Software.

O ile pierwsza połowa 2009 r., jeśli chodzi o sprzedaż systemów do zarządzania, była średnio udana, o tyle w drugiej części roku było widać zdecydowaną poprawę.

## To będzie dobry rok

Perspektywy na ten rok są jeszcze lepsze. – Z dużym optymizmem spoglądamy w przy-

szłość. Jestem przekonany, że 2010 rok będzie przełomowy. Stawiamy na rozwiązania wykorzystujące Internet w biznesie – mówi Ryszard Stawarz, dyrektor konsultingu Comarch ERP.

Nie jest w tym odosobniony. Simple spodziewa się, że powiększy w tym roku obroty o 20 proc. Szczególne nadzieje wiąże z branżą budowlaną, która w zeszłym roku zmagala się z kryzysem. Macrologic zapowiada, że w bieżącym roku i kolejnych latach chce rosnąć w 10-proc. tempie. Asseco Business Solutions twierdzi, że portfel zamówień na 2010 r. jest nieco lepszy niż przed rokiem.

Szanse na wzrost widzą również zagraniczni gracze działający na naszym rynku. – Mamy zaufanie więcej zapytań ofertowych, spodziewamy się, że nadchodzący rok będzie lepszy od 2009 r. – oświadcza Marcin Sokołowski. ■

@ masz pytanie, wyślij e-mail do autora  
d.wolak@rp.pl

POWIEDZIELI

„RZECZPOSPOLITEJ”

ARNOLD NOWAK  
PREZES ZARZĄDU ITelligence



Już dzisiaj mogę powiedzieć, że nasz portfel zamówień na 2010 rok wygląda dobrze. Przewodzący nowe projekty, a ilość wpływających do nas zapytań ofertowych rośnie w szybkim tempie. To potwierdza, że w niektórych firmach zatrzymano inwestycje, obawiając się bardziej złej sytuacji finansowej niż faktycznego kryzysu. Firmy takie, kiedy tylko okazało się, że sytuacja gospodarcza w Polsce zaczyna się poprawiać, natychmiast odmroziły inwestycje. Bądźmy realistami – bez rozsądnego systemu wspomagającego zarządzanie nie ma dziś mowy o konkuroowaniu na rynku. Zarządy firm są o tym przeświadczone, jeśli więc tylko któraś nie ma jeszcze rozwiązania ERP, zrobi wszystko, żeby jak najszybciej je wdrożyć. Są pewne branże, w których ożywienie jest szczególnie widoczne. Obserwujemy np. wzrost zainteresowania w branży budowlanej, która w zeszłym roku miała poważne problemy finansowe, a w tym intensywnie poszukuje rozwiązań informatycznych. –dwol

PATRYCJA PTASZEK-STRĄCZYŃSKA  
CZŁONEK ZARZĄDU Macrologic



Podobnie jak analitycy uważamy, że rynek średnich przedsiębiorstw cały czas znajduje się w fazie rozwojowej. W bieżącym roku należy się spodziewać kilkuprocentowego wzrostu całego rynku oprogramowania przeznaczonego dla tego sektora. Na tym tle zakładamy, że nasze przychody wzrosną o 10 proc., a marża netto pozostanie na poziomie roku 2009. Należy przypuszczać, iż ta część przedsiębiorców, która wstrzymała się przez ostatnie 12 miesięcy z inwestycjami w systemy klasy ERP czy Business Intelligence, będzie chciała szybko zmniejszyć dystans technologiczny do swoich konkurentów. Spodziewamy się zatem wzrostu zainteresowania rozwiązaniami pomagającymi zwiększyć efektywność zarządzania, elastyczność działania organizacji i oszczędności. A w efekcie – zredukowania negatywnych skutków spowolnienia gospodarczego. –dwol