

Menu główne

- > Strona główna
- > Wiadomości
- > Konferencje
- > Programy
- > White Papers
- > Kalendarium
- > Forum
- > Praca
- > Archiwum
- > Edycja cyfrowa
- > Prenumerata
- > TOP 200
- > Lider Informatyki
- > Strefy reklamowe

reklama



- Centra wiedzy
- Serwisy IDG
- Subskrypcja

- Aktualności
- Przegląd prasy
- Nowy numer
- Konferencje
- Whitepapers

wersja:

html | txt

Opis newsletterów
Więcej newsletterów IDG

Koniec ze skromnością

Piotr Waszczuk

31 lipiec 2009

O sytuacji na polskim rynku ERP oraz specjalizacji, zmianach organizacyjnych i nowej strategii sprzedaży rozmawiamy z Krzysztofem Witczakiem, od czerwca br. piastującym stanowisko dyrektora sprzedaży i członka zarządu itelligence Polska.



Jak ocenia Pan wyniki firmy w pierwszym półroczu br. w porównaniu do roku ubiegłego?

Ostatnio przeczytałem, że rynek IT w pierwszym kwartale 2009 zmalał o 7,9 proc. My tymczasem mamy najlepsze półrocze w historii. Już wyniki za pierwszy kwartał pokazywały, że się rozwijamy. To wielki powód do dumy. Na takim tle nasz wzrost jest dużym osiągnięciem. Mamy dobry portfel zamówień na drugie półrocze, więc w przyszłość patrzymy z optymizmem. Zwiększamy nasze inwestycje zarówno w ludzi jak i rozwój usług. Kryzys to zwykły czas, w którym wygrywają najmocniejsi, bo tylko ich stać na inwestycje. Już dzisiaj widzimy, że nasi dotychczasowi bezpośredni konkurenci miewają problemy finansowe. Musimy ten moment najlepiej wykorzystać.

Jakie zmiany w strategii sprzedaży rynkowej przewiduje Pan na najbliższe lata? Na czym będzie koncentrować się działalność firmy?

Nowa strategia sprzedaży zakłada szerokie wyjście w rynek i adresowanie oferty do dużych i średnich firm. To im jesteśmy w stanie zaproponować prawdziwą wartość dodaną. itelligence będzie się koncentrowało na kompleksowych projektach - wdrożeniowych i outsourcingowych, a jeśli zaistnieje taka potrzeba to również integracyjnych. Szczególną uwagę zwrócimy na zarządzanie projektami, które wnoszą realną wartość dla klienta.

Skąd takie, a nie inne plany?

Po pierwsze kończymy ze skromnością i przestajemy się szufladkować. Od lat jesteśmy innowacyjni w praktycznie wszystkich obszarach naszej działalności. Jako pierwsi na rynku zaoferowaliśmy rozwiązania wsparcia aplikacji SAP. Mamy własne, bardzo nowoczesne i jedno z najbardziej profesjonalnych na rynku centrum danych. W hostingu też byliśmy pionierami na rynku polskim. Wreszcie konsulting - to itelligence jako pierwsze na świecie zaproponowało branżowe rozwiązania prekonfigurowane. Trzeba pamiętać, że itelligence jest teraz częścią grupy NTT - jednej z 15 największych korporacji IT na świecie. Taki inwestor daje nam zupełnie nowe możliwości zdobywania rynku.

Czy planowana jest jakaś ścisła specjalizacja?

Nasza specjalizacja przestaje być branżowa. Naszymi klientami mogą zostać firmy z branży farmaceutycznej, spożywczej, budowlanej czy meblowej, które łączy jeden wspólny element - chcą prowadzić biznes bez przerw związanych ze strefą IT. Dla naszych klientów nie liczy się czas reakcji, a czas praktycznej naprawy. Mali polscy partnerzy SAP nie są w stanie takich firm obsługiwać, to właśnie jest rynek dla nas i w tym widzimy naszą przewagę konkurencyjną.

Czy nowa strategia pociągnie za sobą zmiany organizacyjne w itelligence?

Takie zmiany już nastąpiły. Nowe podejście rynkowe wymagało po pierwsze nowej struktury organizacyjnej, po drugie nowego zespołu sprzedażowego. Pozyskaliśmy kilku wysokiej klasy ekspertów, którzy będą

Zobacz także:

O firmach

Brak powiązanych informacji.

Konkurs „Lider Green IT” Zgłoś swoją firmę!

Najpopularniejsze

Najnowsze

- Banki za oceanem w tyle za naszymi?
- Czy iPhone może być niebezpieczny dla sieci GSM?
- Tajna sieć w przeglądarce
- Microsoft i Yahoo: Jest porozumienie!
- Jak wykryć atak, który nie zostawia śladów na twardym dysku?
- Zyski SAP wyższe mimo spadku przychodów
- Czwartkowy Przegląd Prasy
- Wdrożono Krajowy System Rejestracji i Identyfikacji Podmiotów Gospodarczych

Administracja publiczna,
Analizy/Prognozy,
Bezpieczeństwo, Business intelligence, ERP,
Fuzje/Przejęcia,
Hakerzy/Cyberterrorysty, Linux, MS Office,
Open Source/Free Software,
Pozwy/procesy, Praca i kariera, Smartfony,
Telefony GSM/DCS,
Umowy/Porozumienia,
Wdrożenia / Restrukturyzacje,
Wyniki finansowe, Wyszukiwarki, Zmiany personalne, Zmiany własnościowe

mieli za zadanie sprzedawać projekty kompleksowe. Nie robimy już podziału na licencje, consulting, outsourcing, interesują nas pełne projekty integracyjne. Do tego są nam potrzebni eksperci od biznesu i technologii połączeni w jeden zespół, żeby efektywniej wykorzystać ich czas. Stąd decyzja o połączeniu działu sprzedaży wdrożeń SAP i outsourcingu IT.

Jak ocenia Pan obecną sytuację na rynku?

Inwestycje w IT w ostatnim czasie nie są zależne od branży. Być może moje wrażenie bazuje na doświadczeniu z przemysłu i podejrzewam, że banki czy instytucje finansowe mogły ograniczyć zamówienia. Na naszym rynku jednak inwestują najmocniejsi i to w każdej branży. Nawet branża budowlana, co do której panuje ogólne przekonanie o problemach finansowych, wykorzystuje moment spowolnienia gospodarczego, żeby wdrażać rozwiązania ERP. Ostatnio rozmawiałem z jednym z prezesów dużej firmy budowlanej i zapytałem dlaczego właśnie teraz? Przecież rok czy dwa lata temu była lepsza sytuacja finansowa dla inwestycji. Odpowiedział mi w prosty sposób - "teraz wreszcie mamy czas". I faktycznie, trudno było w okresie boomu budowlanego przeznaczyć czas specjalistów na wdrażanie rozwiązań ERP. Mamy więc projekty u klientów z branż budowlanej, farmaceutycznej, spożywczej, z przemysłu drzewnego czy elektromaszynowego. Pełen przekrój. W każdej z tych branż klienci poszukują oszczędności, a zarówno rozwiązania ERP jak i outsourcing IT takie oszczędności im zapewniają.

Oceń artykuł



Średnio: 0 liczba ocen: 0

[Spis treści: online >>>](#)

Komentarze

Redakcja Computerworld.pl nie ponosi odpowiedzialności za wypowiedzi Internautów opublikowane na stronach serwisu oraz zastrzega sobie prawo do redagowania, skracania bądź usuwania komentarzy zawierających treści zabronione przez prawo, uznawane za obraźliwe lub naruszające zasady współżycia społecznego. Osoby zamieszczające wypowiedzi naruszające prawo lub prawem chronione dobra osób trzecich mogą ponieść z tego tytułu odpowiedzialność karną lub cywilną.

[dodaj komentarz](#) |

Ten artykuł nie ma jeszcze żadnych komentarzy. Twój może być pierwszy...

Linki sponsorowane

Tysiące ofert pracy z kraju i z zagranicy!

Król netbooków w ekstrakcie!

**Zamów kartę kredytową Banku Millennium, a otrzymasz prenumeratę PC Worlda
Prenumerata PC Worlda z DVD za darmo!**

[Praca.idg.pl](#)

[Zobacz więcej »](#)

[Szczegóły »](#)

[Sprawdź to! »](#)

whitepapers
Connect

- Konsolidacja, wirtualizacja, ROI, czyli jak sobie radzić w najtrudniejszych warunkach
- Ochrona sieci uniwersyteckich
- Enterasys NAC
- Dragon Security Command Console
- Rozwiązania dla firm stawiających na bezpieczeństwo
- Przewodnik po rozwiązaniach sieciowych i bezpieczeństwie
- SOA dla biznesu
- IBM BladeCenter właściwy wybór
- IBM System x3650 M2
- Architektura korporacyjna i SOA

- Rozwiązania Enterasys - krótki rys dla zainteresowanych
- Enterasys S-Series
- Koncepcja Enterasys Secure Networks
- Rozwiązania Enterasys Security Networks dla VoIP
- NetSight Console
- Gdzie na studia IT
- IBM BladeCenter HS22
- IBM System x3550 M2
- Bezpieczeństwo laptopów. Jak bezpieczne są Twoje dane?
- Intel Xeon 7400 (Dunnington), serwerowe sześć rdzeni

[Strona główna](#) | [Wiadomości](#) | [TOP 200](#) | [Konferencje](#) | [Prenumerata](#) | [Praca](#) | [Archiwum](#) | [Download](#) | [Lider Informatyki](#) | [Forum](#) | [Kalendarium](#) | [White Papers](#) | [Strefy reklamowe](#)

COMPUTERWORLD

Warunki obsługi - Kontakt - Redakcja - Regulamin - O nas - Polityka prywatności - Serwis zgodny z ASME - Reklama - Licencjonowanie treści
Computerworld Polska i Computerworld Polska online są znakami towarowymi IDG Poland SA.
© Copyright 2009 International Data Group Poland S.A. 04-204 Warszawa ul. Jordanowska 12 tel. (+4822)321-78-00 fax (+4822)321-78-88

