

Szorstka przyjaźń z dostawcą.

Sebastian Kanikuła

Kolejna debata zorganizowana przez naszą redakcję, poświęcona polskiemu rynkowi outsourcingu informatycznego, udowodniła, że jest on w bardzo dobrej kondycji. Zdaniem uczestników spotkania, rynek jest wymagający, ale rozwija się i daje ciekawe perspektywy.

Nasi goście byli zgodni co do tego, że na razie wiele przedsiębiorstw nadal zdobywa przewagę konkurencyjną wyłącznie własnymi siłami. Ale czas out-sourcingu IT zbliża się.

- *Stopniowo zmierzamy do sytuacji, podobnie jak ma to miejsce na Zachodzie, że na przykład sprzęt komputerowy będzie dostarczany na zasadzie usług. Coraz większa liczba klientów jest już do tego przygotowana. Rozumieją, że chodzi o to, by hardware był elastycznie dostosowywany do prowadzonego biznesu* - mówił Piotr Cisowski, prezes ITL Polska.

Nie będzie rewolucji

Goście byli zgodni, że nie będzie momentu zwrotnego, punktu, od którego rynek outsourcingu IT ruszy lawinowo.

- *Przechodzimy naturalny proces rozwoju i te zmiany wymusza rynek. Firmy, by pozostać konkurencyjne, muszą koncentrować się na własnej podstawowej działalności, zamiast rozwijać działalność back office'ową. Muszą dążyć do takiego funkcjonowania, by zapewnić swojej organizacji jak największe bezpieczeństwo biznesowe. Outsourcing ma dać klientom inną jakość i zminimalizować ryzyko. Czyli przede wszystkim zapewnić sprawność działania aplikacji czy infrastruktury sprzętowej, a co za tym idzie, ciągłość działania firmy* - potwierdził Adam Gębski, dyrektor ds. sprzedaży Zeto S.A. w Poznaniu. - *To jeden z powodów rosnącej popularności outsourcingu - menedżerowie trafnie kalkulują, że nie są w stanie własnymi środkami osiągnąć wymaganego poziomu bezpieczeństwa* - ocenił.

Goście zgodnie stwierdzili, że problem dość powolnego rozwoju outsourcingu jeszcze długo pozostanie tak naprawdę problemem mentalnym. Stąd wiele decyzji o oddaniu procesów na zewnątrz nie opiera się na biznesowej potrzebie czy rachunku ekonomicznym, ale wynika z mniej racjonalnych czynników.

Średni szczebel poszukiwany

Goście zwrócili także uwagę na nadal

palący problem braku kadry.

- *Najlepszych fachowców nie brakuje, są dla firm cenni, a co za tym idzie - tak dobrze opłacani, że rotacja czy emigracja w zasadzie ich nie dotyczy. Problem zatrudnienia w branży informatycznej dotyczy przede wszystkim kadry średniego szczebla. Brakuje ludzi, którzy uzupełniliby lukę między najlepiej wykwalifikowanymi pracownikami, a tymi, którzy dopiero zaczynają karierę i nie mają doświadczenia* - zwróciła uwagę Aneta Malacka.

Od kryzysu do korzyści

Wszyscy goście byli jednak zgodni co do tego, że outsourcing jest coraz częściej wykorzystywany zgodnie z przeznaczeniem.

- *Outsourcing przestał być lekarstwem na całe zło i problemy firmy. Choć często decyzja o oddaniu danego działania na zewnątrz jest skutkiem kryzysu, menedżerowie nauczyli się już, że to skomplikowany proces. Przyniesie widoczne efekty tylko jeśli będzie realizowany na zasadzie partnerskiej, obopólnie korzystnej umowy. I nie ma mowy o cudownym cięciu kosztów, wzroście wyników czy uzyskaniu przytłaczającej przewagi konkurencyjnej bez zaangażowania i pełnej otwartości obu stron kontraktu* - podkreślał Wojciech Gurgul.

Według zgromadzonych na debacie specjalistów, polski outsourcing informatyczny powoli wkracza w stabilny okres. Świadczy o tym nie tylko rosnąca wartość rynku, ale i zachodzące na nim zmiany. Wydłuża się czas trwania kontraktów i zwiększa się zakres usług. Procesy, które są oddawane na zewnątrz, to już nie tylko proste do wyłączenia czynności, ale coraz częściej takie, które mają duży wpływ na kondycję firmy. W ten sposób rośnie kompleksowość outsourcingu. Dynamika rozwoju branży świadczy o tym, że kryzys - jeśli w ogóle miał miejsce, udało się przezwyciężyć. Nadchodzące lata powinny pokazać, że czasami nietatwe relacje między polskim biznesem a dostawcami usług IT mogą się wszystkim optać.

Uczestnicy debaty:

- **Aneta Malacka** - pełnomocnik prezesa zarządu ds. outsourcingu ITBCG
- **Dariusz Balcerzak** - dyrektor sprzedaży Atos Origin
- **Marek Bugała** - bussines development manager outsourcing services HP
- **Piotr Cisowski** - prezes ITL Polska
- **Adam Gębski** - dyrektor ds. sprzedaży ZETO S.A.
- **Wojciech Gurgul** - prezes PGS-soft
- **Bartosz Tomaszewski** - prawnik z kancelarii Backer & McKenzie
- **Radosław Żelazowski** - zastępca dyrektora sprzedaży Pion Biznesowy Incenti, Asseco Business Solutions