

Tytuł: Puls Biznesu
Data: 12.09.2007
Nr wyd.: 177
Nakład: 50 000
Autor: Michalina Preisner

CSI - z firmą od początku. Bez końca...

Usługi CSI stosuje się w firmach, w których jest potrzeba stałego doradzania i aktualizowania systemów.

W branży konsultingu IT i wdrożeń działa się na styku dwóch światów: biznesu i technologii. Świadomość możliwości i ograniczeń technologii informatycznych umożliwia zaproponowanie klientowi takiego sposobu wykorzystania rozwiązań IT, by spełnić dany cel biznesowy.

Wszechstronność

— Jedną z zalet współpracy z firmą konsultingową jest to, że klient nie musi sam inwestować w wiedzę o technologiach IT, by cieszyć się możliwościami ich użytkowania. Partner konsultingowy nie powinien jednak ograniczać się wyłącznie do kompetencji IT. Zorientowanie na biznesowe rezultaty przedsięwzięć pozwala firmie stać się prawdziwym partnerem klienta — mówi Maciej Mazuruk, dyrektor ds. konsultingu firmy BCC.

Klientami firm konsultingowych są najczęściej duże firmy z branży finansowej i komunikacyjnej.

— Jednym z pierwszych przedsięwzięć, jakie realizowaliśmy w modelu CSI, była współpraca z bankiem Nordea, obejmująca budowę internetowej platformy usług — wspomina Borys Stokalski, wiceprezes firmy Infovide-Matrix (IM).

— Przyjrzelśmy się rozwiązaniom gotowym i opracowaliśmy architekturę odpowiedniego systemu — dodaje Stokalski. Nordea otrzymała rozwiązanie składające się z systemów: bankowości elektronicznej, call center i bankowego Globus. W bankowości internetowej liczy się stały dostęp klienta do usług i bezpieczeństwo transakcji — te właśnie cele chciało osiągnąć IM.

— Kolejnym naszym klientem była Era Omnix, wyjątkowe wtedy rozwiązanie w skali Europy — dodaje Borys Stokalski. Firma opracowała koncepcję wdrożenia, zaprojektowała potrzebną infrastrukturę oraz nadzorowała jej budowę. Wymagania były duże — w momencie startu Era Omnix udostępniała serwisy w ponad 200 kategoriach i musiała efektywnie wdrażać nowe usługi niegłosowe.

— Jesteśmy firmą, która skupia swą działalność na dużych projektach. Sama sprzedaż rozwiązań trwać może kilka lat. Na lata zawieramy też nasze kontrakty — mówi Magdalena Konieczna z Atos Origin Polska.

Klientem Atosa jest m.in. Philips. W ramach pięcioletniego kontraktu na zarządzanie komputerami osobistymi i siecią LAN 40 pracowników firmy Atos obsługuje ponad 25 tys. użytkowników w 24 krajach i poprzez ten serwis rozwiązuje się 65 proc. występujących problemów.

W Polsce rośnie szybciej

Klientami firm konsultingowych w Polsce są najczęściej albo duże przedsiębiorstwa, albo administracja rządowa. Rynek tych usług rośnie dość dynamicznie, choć nie tak szybko jak cały rynek IT. Jeszcze dwa lata temu konsulting nie stanowił nawet 10 proc. rynku.

Polski rynek zdominowały międzynarodowe firmy i partnerzy międzynarodowych dostawców. Rodzime firmy mają szansę odrabiać straty — z raportu Gartnera dotyczącego usług C&SI wynika, że w Polsce wartość rynku tych usług może rosnąć nawet o 20 proc. rocznie do 2010 r.

Michalina Preisner