

RYNEK

Podziel się

Autor: Karolina Marszałek | Dodano: 2020-02-20 09:05

Lubię to!



Integratorzy na rozdrożu: wyzwania i optymizm

Jeśli wdrażane rozwiązania IT mają wsadzać klientów do właściwych pociągów, które w biznesie odjeżdżają coraz szybciej, to integratorzy muszą najpierw wsiąść do rakiet...



Z kolei przedstawiciele Sescomu, który funkcjonuje na rynku facility management w segmencie sieci handlowych, banków i firm telekomunikacyjnych, zauważają, że w 2019 r. coraz wyraźniej rosło znaczenie automatyzacji procesów. Według Sławomira Halbryta, prezesa gdańskiej firmy, klienci coraz chętniej rozpatrują różne możliwości wdrażania procesów transformacji cyfrowej i zastosowania robotów. Według rozmówcy CRN Polska istotnie wzrosło też zainteresowanie optymalizacją z wykorzystaniem sztucznej inteligencji.

Polecane

- > Polski rynek IT: liczy się wiedza, nie płeć
- > Serwerownie smart: nowy sposób na oszczędności dla firm
- > Rok 2020 oczami producentów
- > Dystrybucja 2020: szansa na stabilizację
- > Nowoczesny meeting room z NEC
- > Kiedy milczenie nie jest złotem
- > Integratorzy na rozdrożu: wyzwania i optymizm
- > Allied Telesis: nowe możliwości zarządzania monitoringiem wideo
- > 5 oznak organizacji zwinnych... tylko pozornie

Ankieta

Czy prowadzisz regularne działania marketingowe, które mają zwiększyć twoją rozpoznawalność wśród klientów końcowych?

- tak
- nie
- jeszcze nie, ale mam taki zamiar

WYŚLIJ

Z kolei dla XPlusa – obsługującego przede wszystkim sektor handlowy, produkcyjny i budowlany – był to szczególnie udany okres, głównie z uwagi na stale rosnący popyt na usługi chmurowe. Dzięki temu firmie udało osiągnąć dwucyfrowy wzrost w każdym obszarze swojej działalności. Przy czym najlepsze wyniki dotyczyły sprzedaży usług wdrożeniowych i utrzymaniowych. Szefowie XPlusa są także zadowoleni ze sprzedaży produktów własnych oraz licencji Microsoftu. Firma odniosła też konkretne korzyści, wychodząc poza lokalny rynek. W ubiegłym roku ponad 40 proc. przychodów pochodziło z umów z zagranicznymi klientami.

– W 2019 r. rozpoczęliśmy współpracę z europejską instytucją finansową Euronext. Odpowiadaliśmy za migrację systemu ERP Microsoft Dynamics 2012 do wersji chmurowej 365. Dzięki temu sektor finansowy okazał się dla nas najbardziej dochodowy – podkreśla Karol Sudnik, Chief Executive Officer & Chairman of the Board w XPlusie.

Dodaje przy tym, że czynnikiem, który pozytywnie wpłynął na wyniki, było... powszechnie oczekiwanie na spowolnienie gospodarcze. Z jednej strony firmy w Polsce chętniej inwestowały w technologie, które mogłyby uodpornić je na kryzys. Z drugiej – obawa przed spowolnieniem gospodarczym sprawiła, że przedsiębiorcy z krajów zachodnich zaczęli poszukiwać dostawców usług z Europy Środkowo-Wschodniej, którzy mogą zaoferować stawki niższe od niemieckich czy francuskich.

Również nasi rozmówcy z DSR, który w swojej działalności koncentruje się na branży produkcyjnej, dostrzegli występowanie podobnego trendu. Zgodnie z nim producenci inwestowali w nowe linie i przenosili produkcję z innych krajów do Polski. Nowe projekty dla branży produkcyjnej okazały się zatem najważniejszym elementem, który wpłynął na rozwój DSR w 2019 r. Piotr Rojek, prezes wrocławskiego integratora, podkreśla, że DSR uzyskało w tym okresie aż 20-proc. wzrost przychodów.

Integratorzy o przyszłości – tej bliższej i nieco dalszej

Piotr Kawecki, prezes ITBoom

Według wszelkich analiz w tym roku największą perspektywę rozwoju będą miały rozwiązania chmurowe, które w Polsce są warte już ponad 312 mln dol. W naszym kraju ten sektor będzie rosł pięć razy szybciej niż usługi czy sprzedaż hardware'u. W perspektywie najbliższych lat kluczowym obszarem będzie bezpieczeństwo. Sztuczna inteligencja, która obecnie bardzo dynamicznie się rozwija, dzięki procesowi samouczenia się będzie mogła przewidywać potrzeby użytkowników aplikacji czy wyłapywać niestandardowe zachowania. Przyszłość branży to zapewne bezpieczne rozwiązania IT, chroniące naszą tożsamość czy procesy biznesowe, ale jednocześnie pozwalające nam wykonywać dany proces szybciej i o wiele skuteczniej niż dotychczas.

Piotr Rojek, prezes DSR

Spółka DSR ma ustaloną strategię na najbliższe cztery lata. Będziemy się koncentrować na rozwoju oferty DSR 4FACTORY dla przedsiębiorstw produkcyjnych w Polsce. Ważnym elementem naszych działań w tym roku będzie kontynuacja prac mających na celu zaistnienie na rynkach zagranicznych. Jest to związane z zakończeniem w 2019 r. unijnego projektu Go to Brand, który pozwolił zaprezentować naszą ofertę w Kalifornii i Izraelu. Jesteśmy bardzo zainteresowani, żeby realizacja tego projektu zapewniła nam w najbliższych miesiącach przyływ nowych klientów na tych rynkach i realne przychody.

kolejne wypowiedzi na następnej stronie

< 1 2 3 4 5 6 7 >

integratorzy it

podsumowania i prognozy

Forum

- > Also dawniej Abc Data - zaorane?
- > Modecom o co chodzi?
- > Nowy sposób sprzedaży abonamentów Insert S.A.
- > Domena po PC-Doc
- > niedowiary ale Dagma podbiera klientów partnerom

Magazyny

CRN Vademecum Wydanie specjalne

grudzień 2019
CRN
ekstra

CYBERBEZPIECZEŃSTWO: nowe wyzwania, nowe szanse

W ostatnim czasie bardzo zmieniło się podejście do cyberbezpieczeństwa. Przez długi czas panowało przekonanie, że po zakupie odpowiednich rozwiązań klient może czuć się dobrze chroniony. Tego argumentu używali wszyscy dostawcy oferujący swoje produkty. Jednak od niedawna obserwujemy wyraźną zmianę praktyk. Przy takim pałi zagrożeń, z jakimi mamy do czynienia obecnie, żaden producent nie daje dziś gwarancji, że po zakupie jego rozwiązania klient na 100 proc. będzie zabezpieczony. To oznacza zarówno nowe wyzwania, ale też szanse dla VAI-ów oraz integratorów.

2 Jak to jest z tym bezpieczeństwem?
8 Cyberbezpieczeństwo: jak zapamiętać klientowi spółki - debata ekspertów
16 Czy jest bezpieczniej? Zmowywanie nie!

E-WYDANIE

Bezpłatna prenumerata **+**

Archiwum **+**

Kalendarium

Komentarze

0 komentarzy

Zaloguj się, aby móc komentować.

27
lut 20
Bitdefender MSPs -
Omówienie licencji...
online , online

27
lut 20
Webinar " Jak dostarczyć
klientowi...
Online , online

27
lut 20
EVER: Autoryzacja /
reautoryzacja...
online , online

Oferty pracy

- Regionalny Kierownik Sprzedaży
Peoplefone Polska
- Konsultant ds. Controllingu
Mitra Konsulting
- Specjalista ds. handlowych
Alstor SDS
- Key Account Manager
TREE IT



CRN
2637 polubienia

Polub tę stronę Udostępnij

Bądź pierwszą osobą wśród znajomych, która to polubi

