



Radomir Rodziewicz,
prezes zarządu
w 7milowy sp. z o.o.

Z punktu widzenia sektora MSP kluczowe znaczenie będą miały firmy IT oferujące produkty obniżające koszty działania przedsiębiorstw. Z racji ograniczania budżetów średnie firmy będą poszukiwać alternatywnych rozwiązań np. gotowych do szybkiego uruchomienia systemów ERP. Jako że rynek na przestrzeni ostatnich lat ewoluował, może okazać się, że w czasie ochłodzenia koniunktury gotowe rozwiązania ERP będą szczególnie cennym rozwiązaniem. Nowa oferta 7milowego, uruchomienie gotowego systemu SAP w miesiąc, bardzo dobrze wpisuje się w obecne oczekiwania rynku. Uruchomienie SAP bez wewnętrznych kosztów związanych z wielomiesięcznym projektem i w cenie od 300 tys. zł to rozwiązanie, które zwraca uwagę sektora MSP. Szczególnie, że już w drugim miesiącu od podpisania umowy firma fizycznie korzysta z systemu, czyli może wprowadzić znaczące zmiany wpływające na wzrost oszczędności, zwiększenie rentowności produkcji itd. W obecnej sytuacji liczą się przecież natychmiastowe efekty. Gotowe systemy ERP to oferta przygotowana z myślą o potrzebach firm średniej wielkości. Rynek MSP oczekuje przede wszystkim efektywnych narzędzi do prowadzenia biznesu i nie jest zainteresowany budowaniem zespołu informatyków odpowiedzialnych za ERP czy złożoną infrastrukturę IT. Z kolei duże firmy mają często inne wymagania, oczekują wielu rozwiązań szytych na miarę. Inna jest też ich strategia budowania kompetencji IT i wreszcie inne możliwości, jeśli chodzi o zaangażowanie pracowników do realizacji projektów informatycznych.