

Informatyczny rok fuzji i przejęć

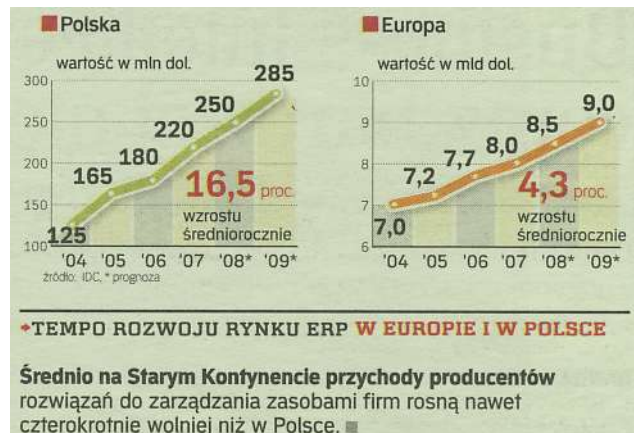
SYSTEMY ERP NA RYNKU ROZWIĄZAŃ DLA FIRM ZAPANOWAŁ PĘD DO KONSOLIDACJI.

Przedsiębiorstwa walczą o kontrakty dla ponad 20 tys. spółek, które nie mają jeszcze rozwiązań ERP

BARBARA MEJSSNER

Jeszcze kilka lat temu podział polskiego rynku aplikacji dla przedsiębiorstw był w miarę prosty. Producenci specjalizowali się w konkretnym segmencie rynku: firm małych, małych i średnich, dużych, korporacji. Ostatni segment był domeną globalnych koncernów IT.

Na przestrzeni ostatnich kilku lat ta specjalizacja zniknęła. Z jednej strony bowiem firmy tworzące rozwiązania dla sektora MSP wraz ze wzrostem oczekiwań klientów i stopniem informatyzacji w przedsiębiorstwach musiały wdrożyć nowe, bardziej zaawansowane systemy. Równocześnie przedsiębiorstwa globalne wobec rosnącego nasycenia rynku musiały zejść z ofertą szczebel niżej, do średnich firm. Aby temu sprostać, zaczęły przejmować spółki mające doświadczenie w tym segmencie.



Klientów nie będzie brakować

Jest o co walczyć. Rynek systemów ERP wciąż jeszcze nie jest nasycony. Producenci rywalizują o zamówienia ok. 22 tys. przedsiębiorstw. Zdaniem firmy badawczej DiS z rozwiązań ERP korzysta obecnie ok. 11 tys. przedsiębiorstw. Wartość rynku DiS szacuje na 330,5 mln zł. Nic więc dziwnego, że w 2007 liczba firm partnerskich zajmujących się systemami ERP w Polsce wzrosła z 429 w 2005 r. do prawie 800 w 2007.

W najbliższych latach przed polskim rynkiem ERP pojawi się ważna szansa zagospodarowania 100 mln euro z funduszy UE, które dostaną przedsiębiorstwa do 2013 r.

Fuzje są nieuniknione

Liczba fuzji rośnie odkąd obniżyły się bariery wejścia na rynek. Obecnie 30-osobowa firma programistyczna w dwa lata może stworzyć nowy system. Mniejsze przedsiębiorstwa mogą mieć już problem z zapewnieniem klientom odpowiedniego poziomu obsługi. Skraca się także okres rozbudowy systemu. Obecnie firmy zmuszone są inwestować w rozbudowę systemów IT co trzy – pięć lat, jeszcze niedawno wystarczyło, że zrobiły to co sześć – siedem lat. Analitycy przewidują, że niedługo okres ten skróci się do dwóch – trzech lat.

Konsolidacja wśród dostawców systemów jest więc nieunikniona. Bez niej nie da się tak szybko tworzyć nowych produktów, z kolei dzięki niej można korzystać z gotowych już rozwiązań swoich i przejmowanych partnerów biznesowych.

Największy proces tego typu na rynku ERP miał miejsce w ostatnich miesiącach. Była to konsolidacja wokół Asseco Business Solutions.

– Dokonałiśmy fuzji rentownych spółek: Incenti, Safo, Softlab oraz WA-PRO. Dokupiliśmy także oprogramowanie HRM marki KOMA. Następnie utworzyliśmy grupę kapitałową Asseco BS, nabywając udziały firmy Anica System. Nastawiamy się na obsługę firm o różnej wielkości, począwszy od jednoosobowych do zatrudniających tysiące pracowników, nie możemy tego osiągnąć za pomocą jednego produktu i jednej marki – mówi Romuald Rutkowski prezes Asseco Business Solutions.

Konsolidacje tego typu nie są domeną wiodących pod względem kapitałowym podmiotów na rynku IT. W roku 2008 przejęć dokonała Teta. Za 19 mln zł kupiła 35 proc. akcji firmy InSERT – dostawy aplikacji na rynek MSP, a później w marcu 2008 r. za 31,5 mln zł nabyła 86 proc. akcji węgierskiego producenta oprogramowania VT Soft. Z kolei Macrologic przejął w 2007 r. 51 proc. udziałów w BiCom, który dysponuje ofertą szkoleń i powiązanych z nimi niszowych programów branżowych. Giełdowi producenci ERP nie powinni zmieniać właścicieli. To właśnie oni najprawdopodobniej będą się starali skupować mniejsze spółki. Interesującymi obiektami do przejęcia mogą być dla nich firmy niszowe lub obsługujące zauważalną grupę klientów z segmentu MSP.

– Proces integracji na rynku informatycznym pomoże polskim przedsiębiorstwom skutecznie przeciwstawić się zagranicznym korporacjom i umożliwi spółkom wchodzącym w skład grup kapitałowych wyspecjalizowanie się w wybranych dziedzinach – twierdzi Adam Gębski, dyrektor pionu sprzedaży w ZETO SA w Poznaniu.

– Globalne korporacje będą nadal obsługiwać międzynarodowych klientów, u których decyzje o wyborze dostawcy usług zapadają centralnie, na poziomie całej korporacji – mówi Bartłomiej Buszczak, prezes zarządu Business Consulting Center.



**KRZYSZTOF JUSTYNOWICZ
PREZES ZARZĄDU 7MIŁOWY**

Łączenie się firm w grupy o charakterze regionalnym nie stanowi bezpośredniej konkurencji dla globalnych korporacji. Wynika to przede wszystkim z segmentu rynku, do którego obie grupy kierują oferty produktów i usług. Powstające podmioty przypuszczalnie skupią się na rynku małych i średnich przedsiębiorstw, podczas gdy korporacje kładą nacisk na klienta globalnego. Uważam, że o zjawisku bezpośredniej konkurencji między tymi firmami będzie można mówić dopiero, gdy polskie grupy przekształcą się w ponadnarodowe struktury.

**PATRYCJA PTASZEK-STRĄCZYŃSKA
CZŁONEK ZARZĄDU MACROLOGIC SA**

Lojalność klientów rozumiana jako czas wykorzystywania systemu ERP w przedsiębiorstwie wynosi w polskich firmach od siedmiu do dziewięciu lat. Często wynika to z dużych nakładów na jego wdrożenie i dostosowanie. Stąd wniosek, że walka konkurencyjna polegająca na bezpośrednim odbieraniu konkurentom klientów nie jest efektywna. Łatwiej zdobywać udział w rynku przez przejęcia niż w toku działalności operacyjnej. Jest to kolejny przyczynek do zmian właścicielskich na naszym rynku. Jednocześnie przejęcia są ryzykowne – aż 70 proc. z nich na całym świecie kończy się niepowodzeniem. Przejęcia będą miały szansę na sukces, jeżeli produkty łączących się firm będą komplementarne lub jeśli pomogą w wyborze jednego rozwiązania z kilku konkurujących. W przeciwnym razie utrzymywanie kanibalistycznych produktów nie zapewni efektu synergii.