

Articol tradus din cotidianul national german „FAZ”: Cine dorește să rămână la vârf, are nevoie de parteneri IT puternici

Link la originalul textului german: www.otis-consulting.de/de/faz-wer-an-der-spitze-bleiben-will-braucht-starke-it-partner

Cine dorește să rămână la vârf, are nevoie de parteneri IT puternici

Pentru implementarea transformării digitale este nevoie de experți IT – de preferință unii care pot fi plătiți. Ca alternativă, întreprinderile mijlocii pot miza și pe prestatori nearshore.

DE ALEXANDRU BORCEA ȘI GUSTAV BRUCKNER

După numeroase întâlniri și nopți nedormite, strategia a fost stabilită. Echipa de bază și responsabilul cu digitalizarea (CDO) au identificat primele proiecte, au ajuns la un consens în ceea ce privește termenele de realizare. A fost adoptat în cele din urmă și bugetul. Totuși, cei implicați nu știu încă sigur cu ce resurse urmează să-și realizeze proiectele IT. După un nou apel telefonic, coordonatorul intern de proiect discută pe Skype în limba germană cu administratorul prestatorului de servicii din Cluj-Napoca, România, specializat în Microsoft.NET, cerințele proiectului de securitate. Ulterior urmează, în paralel cu evoluțiile nearshore, teleconferințe periodice cu precizări, recepții parțiale și teste. Partenerii ajung să se cunoască personal doar câteva proiecte mai târziu, după șase luni, în Șvabia.

E adevărat, lucrurile nu decurg de fiecare dată atât de lin atunci când vine vorba de nearshoring. Din faza incipientă, de formulare a cerințelor, până la întocmirea unei liste scurte de potențiali furnizori de IT și până la startul efectiv al proiectului pot trece și până la trei luni. În această perioadă însă, responsabilii IT respectivi au deja pe masă oferte concrete ale furnizorilor de servicii IT care se potrivesc cel mai bine companiei și proiectelor acesteia. Până atunci, i-au cunoscut deja personal pe cei mai performanți prestatori din lista scurtă la fața locului și au demarat primele proiecte.

Întreprinderile mijlocii în faza de realizare

Evoluția actuală, care presupune printre altele digitalizare, Industrie 4.0 și IoT (Internet of Things), vine cu mari provocări mai ales pentru companiile mijlocii. După cum o arată numeroase exemple, chiar și întreprinderi cu tradiție îndelungată ajung în scurt timp să nu mai țină pasul, atunci când apare din neant un concurent care le împing de pe piață cu ajutorul unor modele de afaceri inovative și digitalizate. În asemenea situații, lipsa de reacție și persistența în utilizarea în continuare a politicilor de afaceri știute și consacrate nu face decât să creeze un dezastru pentru actorii în cauză. Însă nici poziționarea la vârful valului de digitalizare și urmarea cu entuziasm a fiecărui hype tehnologic nu conduc automat la succes, ci duc în numeroase situații într-o fundătură fără posibilități de întoarcere.

Cele mai multe întreprinderi mijlocii au recunoscut și acceptat provocările digitalizării și se află în faza de realizare. Fază care înseamnă, de fapt, un proces permanent, fără final previzibil. Cel mai târziu la momentul implementării, responsabilii cu digitalizarea - CDO (Chief Digital Officer) încep să-și reevalueze resursele limitate în materie de IT. În cazul în care apelează pentru transformarea digitală la specialiști IT angrenați în realizarea obiectului de activitate, aceștia vor lipsi în activitatea curentă. Dacă încearcă să caute specialiști IT în afara propriei societăți, dau peste o piață care, potrivit Bitkom, absoarbe anual în jur de 40.000 de noi locuri de muncă, și care prezintă prin urmare un număr mult prea mic de oferte.

Asemenea constelații pun rapid frână elanului incipient. Nu sunt rare situațiile în care companiile ajung prin urmare să implementeze doar proiectele IT strict necesare. Însă la nici două ore de zbor distantă, în România, este disponibil un număr mare de furnizori competitivi de servicii IT. Aproape toți au lucrat deja pentru mari producători internaționali de software, furnizori de IT și sisteme, precum și pentru clienții acestora. Stăpânesc aplicații centrale precum SAP, Oracle și

Microsoft Dynamics, programează în toate limbajele de programare și integrează soluții în Internet of Things (IoT). Din experiența casei bavareze de consultanță OTIS Consulting, acești furnizori IT rămân însă adeseori în linia a doua, nefiind cunoscuți în mod frecvent clientului final.

Însă de avantajele legate de costuri și resurse IT ale țării – pe care mizează de mult timp inclusiv giganți precum Accenture, HP, IBM, Microsoft, Oracle și alții – beneficiază de ceva vreme și tot mai multe întreprinderi mijlocii din regiunea DACH. În condițiile unor costuri mai mici cu până la 50 de procente, unor servicii comparabile și ținând seama de criza de specialiști IT de aici, această tendință ar trebui să se accentueze în următorii ani. Pentru că: dacă întreprinderile lucrează direct cu prestatorii nearshore, fără ca între ei să se interpună mari furnizori de servicii IT, pot profita de anumite avantaje suplimentare. Astfel, echipele IT cresc împreună, încât mai târziu realizarea unor proiecte și servicii complete este mult mai facilă. În paralel, specialiștii români în domeniul serviciilor IT și pot pune mult mai bine în valoare angajamentul și aptitudinile inovative în cadrul unui contact direct. În plus, ambii parteneri profită financiar de o asemenea relație directă.

Chiar și o filială proprie specializată în servicii IT

Un mare retailer din Germania a urmat o cale comparabilă. Din patru oferte primite, societatea a decis să opteze pentru un prestator român de servicii IT. Acesta se potriveau cel mai bine cu așteptările companiei, atât în ce privește experiența cu proiecte SAP asemănătoare, cât și în ce privește capacitățile și cunoștințele de limbă germană. În faza de start, care a durat jumătate de an și s-a desfășurat în proporție de o treime la sediul din Germania, retailerul a achiziționat servicii de programare SAP. În mod continuu, partenerii au adus noi programatori în echipă. În cadrul următoarei faze de durată, prestatorul nearshore se va ocupa de Level-3-Support pentru

Articol tradus din cotidianul national german „FAZ”: Cine dorește să rămână la vârf, are nevoie de parteneri IT puternici
Link la originalul textului german: www.otis-consulting.de/de/faz-wer-an-der-spitze-bleiben-will-braucht-starke-it-partner

sistemele SAP individualizate. Viitorul va decide dacă acest angajament va putea conduce chiar la contituirea unei filiale proprii specializate în IT.

Cine dorește să se mențină la vârf, are nevoie de parteneri IT puternici. Însă, ca peste tot, și chimia trebuie să fie una bună. Există similarități culturale importante. Nici limba nu constituie o barieră, partenerii neavând probleme cu engleza și, în numeroase cazuri, cu germana. De asemenea, etica muncii se aseamănă, la fel cum este cazul și altor importanți factori subiectivi. Evident că furnizorul de servicii IT trebuie să corespundă și cerințelor de ordin tehnic, background-ului și know-how-ului clientului. În plus, este decisiv și modul în care asociatul și administratorul prestatorului nearshore de servicii IT influențează cultura organizației și atmosfera de lucru.

Alexandru Borcea, președintele Asociației Române pentru Industria Informatică și Software (ARIES). Gustav Bruckner, administratorul casei bavareze de consultanță și servicii OTIS Consulting.