



Proračuni IT

V ospredju kratkoročno zmanjšanje stroškov

»Proračuni IKT v glavnem ostajajo na isti ravni kot prejšnja leta,« je bil odgovor večine podjetij, ki smo jih spraševali o tem, ali zaradi gospodarske krize krčijo sredstva za vlaganje v rešitve IKT (obširnejši članek o tem bomo objavili v decembrskem Svetu IKT). Zanimivo, ko smo podobno vprašanje postavili ponudnikom IKT, je bilo večinsko mnenje, da podjetja investirajo manj kot prej. Usmerjajo se v rešitve, »ki kratkoročno prinašajo zmanjšanje stroškov in hitro povrnitev investicij, dolgoročno pa odpirajo nove poslovne priložnosti. To sta predvsem poslovna analitika in optimizacija poslovanja,« meni **Roman Koritnik, generalni direktor IBM Slovenija.**

Miha Žerko, predsednik uprave družbe SRC, opaža, da je malo podjetij, ki so se odločila v teh časih povečati tržni delež. »Takšna podjetja investirajo predvsem v rešitve, ki jim omogočajo bolj servisirati svoje stranke (sistemi CRM, sistemi za optimizacijo poslovnih procesov), ponujajo nove prodajne kanale (spletne trgovine, spletni sejmi) in optimizirajo sami sebe (virtualizacija, prenova poslovnih procesov). V infrastrukturo investirajo manj, so pa zaradi tega bolj odprti za virtualizacijo, najemniške modele, gostovanje in oblak,« poudarja Žerko.

V podjetju NIL opažajo, da podjetja investirajo zaradi možnosti dodatnega zategovanja pasu pri stroških ali pa povečujejo pripravljenost za hitrejši in močnejši prodor na nove trge. Zmanjševanje stroškov in boljše prodiranje na trg sta na videz nezdržljivi področji, a se srečata pri računalništvu v oblaku, dodajajo. **Robert Trnovec**, predsednik uprave družbe S&T, opaža, da je skoraj celotno investiranje danes povsem reaktivno in je zelo malo investicij, ki so namenjene izboljšanju poslovanja in povečevanju konkurenčnosti.

Biljana Weber, generalna direktorica Microsofta Slovenija, meni, da je hitrost povrnitve vloška odločilni dejavnik, prav tako pomembna sta tudi merljivost in predvidljivost učinka

Povečanje porabe za IT v poslovnem sektorju na globalni ravni za leto 2012 bo po napovedih analitske hiše IDC znašalo 5,9 odstotka, v družbi Gartner pa napovedujejo 3,9-odstotno rast.

na poslovanje. Organizacije, ki imajo na voljo manj virov kot nekoč, tako

kadrovskih kot finančnih, zato dajejo prednost tistim rešitvam, s katerimi lahko z manj naredijo več oziroma jim omogočajo, da izboljšajo izkorek svoje obstoječe opreme.

V kaj pa bi direktorji informatike vlagali, če bi imeli več denarja? V novomeški Infotehni so neposredni: »Svet se še vedno preveč ukvarja z optimizacijo stroškov. Je že res, da je krčenje investicij v ostrih gospodarskih razmerah ukrep, ki ima na kratek rok največji učinek, a podjetja lahko obstanejo in rastejo le tako, da na dolgi rok povečajo prihodke. Pridobivanje novih kupcev ter krepitev odnosov z obstoječimi in novimi uporabniki informacijskih rešitev je tisto, kar prinaša večjo prodajo. In tehnologija je tu zelo pomembna: treba je ustvarjati nove rešitve in širiti nabor produktov, proces pa čim bolj učinkovito podpreti z ustrezno infrastrukturo in rešitvami. Investirati je treba tudi v krepitev znanja tistih, ki uspeh podjetja soustvarjajo.«

Koritnik omenja svetovno raziskavo IBM med direktorji informatike, v kateri jih je kar 83 odstotkov v srednje velikih organizacijah menilo, da je njihova prednostna naloga v tehnoloških naložbah poslovna analitika, najhitreje rastoče tehnološko področje pa postaja računalništvo v oblaku. Prav tako bodo izstopale investicije v obvladovanje velikanskih količin podatkov (*Big Data*). Trnovec dodaja, da so investicijski projekti, ki trenutno ostajajo v predalu, predvsem nadgradnje obstoječih aplikacij z novimi funkcionalnostmi, mobilnost, poslovno obveščanje in upravljanje s kupci (CRM).

Miha Žerko: »Po zadnji Gartnerjevi raziskavi se je vloga direktorjev informatike v podjetjih veliko bolj uskladila s poslovno strategijo podjetja, saj po zadnji anketi med

upravami ameriških podjetij kar dve tretjini odgovarjata, da IT naša strateško poslovno prednost njihovim podjetjem. Sicer pa bi direktorji informatike najraje vlagali v oblak, virtualizacijo in mobilne tehnologije.« V družbi NIL dodajajo, da bi bile dodatne investicije zagotovo usmerjene v podporo boljšemu medorganizacijskemu sodelovanju. Pomembni izboljšavi iz zadnjih let na tem področju sta poslovno videokonferenčno komuniciranje in mobilno računalništvo.

S katerimi poslovnimi rešitvami pa bi lahko podjetja povečala svojo konkurenčnost na trgu? »Redko omenjena rešitev v poslovnem okolju je uporaba tehnologij družbenih omrežij znotraj organizacij. Tu je problem izrazito kulturne narave, saj še vedno velja načelo, da je klepet neproduktiven del dneva zaposlenih. Prepričati vodilne, da Facebook, Twitter in LinkedIn zvišujejo produktivnost, je vse prej kot lahka naloga,« poudarjajo v NIL.

Po mnenju Biljane Weber sta med rešitvami za povečanje konkurenčnosti virtualizacija in poenotene komunikacije. »Pomembno je tudi okrepiti uspešnost in učinkovitost dela s kupci, tako novimi kot obstoječimi, ter povečati nadzor in preglednost poslovanja s sistemom ERP. Ključen pa je seveda prehod na računalništvo v oblaku, ki organizacijam omogoča tako zmanjšanje stroškov kot podporo ključnih trendov, kot so konzumerizacija, mobilnost in okolju prijaznejše poslovanje,« dodaja Webrova. »Po sedanjih raziskavah lahko največje izzive podjetij v bližnji prihodnosti razvrstimo v tri kategorije: kako čim bolj zadovoljiti obstoječe stranke in privabiti nove, kako narediti svojo organizacijo bolj prilagodljivo ter kako povečati učinkovitost z zmanjšanjem stroškov,« poudarja Žerko. S prvim izzivom se lahko uspešno spo-

padejo z uvedbo rešitev za upravljanje odnosov s strankami (CRM) in njeno integracijo s klicnim centrom za boljše poprodajne storitve. Nove stranke bodo lažje pridobili z uvedbo rešitve za večkanalno upravljanje kampanj (*multichannel campaign management*) in fleksibilne cenovne politike (*relationship based pricing*). Drugi izziv, bolj prilagodljivo organizacijo, lahko podjetja zgradijo s pomočjo rešitve za upravljanje poslovnih procesov (BPM), ki jim omogoča temeljit nadzor in optimizacijo nad vsemi procesi. »Pri tretjem izzivu pa pomagamo podjetjem reševati s ponudbo dodatnih strežniških zmogljivosti, kjer v sodelovanju z vodilnim podjetjem na tem področju VMware ponujamo strankam dopolnilo k njihovim obstoječim podatkovnim centrom, saj lahko povečane potrebe dopolnijo z uporabo našega oblaka, ne da bi morali za to dodatno investirati,« dodaja Žerko.

Še mnenje **Roberta Trnovca**: »Konkurenčnost je mogoče povečati z zunanjim izvajanjem storitev IT, s čimer zmanjšajo potrebna sredstva za IT, ki jih lahko investirajo v ključna

področja, ki so mobilnost, poslovno obveščanje in CRM.«

Igor Drakulič



Podjetja so pri investiranju v IKT veliko bolj previdna kot pred krizo.