



# Dezintegracija sistemske integracije

Nekako do konca leta 2008 je bila Slovenija srečna IT-dežela. Posel je cvetel, sredstva za naložbe so bila poceni in podjetja so investirala kot za stavo. Svojo, na videz neskončno polno, malho je z razpisi vneto praznila še država. Potem se je ustavilo. Nenadoma. Med IT-področji, kjer je upad največji, se je znašla sistemska integracija.

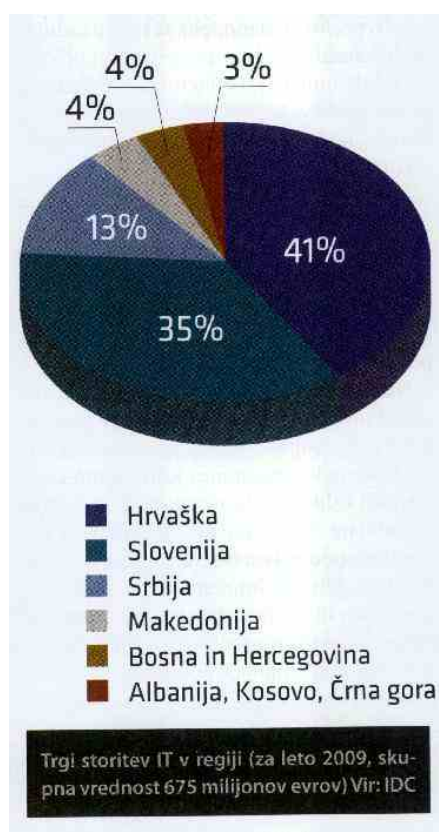
Dare Hriberšek

Sistemska integracija. Veliki in dolgotrajni projekti, povezani z dodatnimi posli, kot so vzdrževanje, svetovanje in podobno, ki so zadnja leta malone presahnili. Pa ne samo zaradi krize – tudi trend prenosa izvajanja storitev v oblak vpliva na nove projekte sistemske integracije. Pogovarjamo se z direktorji nekaterih slovenskih podjetij, in ko jih vprašamo, kako je kaj na tem področju zadnji dve leti, se malone vsi po vrsti zazro proti nebu in dahnejo nekaj v stilu: »Preživeli smo.« Pri vseh, s katerimi smo se pogovarjali, sistemska integracija v ožjem pomenu besede – torej brez prodaje opreme in ostalega – predstavlja približno tretjino prihodkov. Konkretno številke jim gredo težko z jezika, če že, se večinoma zatekajo k relativnim primerjavam, zato smo se po sveže podatke za prvo trojico obrnili na regionalni IDC, ki je ravno objavil raziskavo za lansko leto. Naši sogovorniki so se z objavo strinjali.

## Številke in vzroki

Pri IDC-ju sistemska integracija vodijo kot enega od trinajstih podsegmentov storitev IT. Očitno pomemben, saj v prihodkih podjetij zajame relativno velik delež. Kot je razvidno iz slike, kriza ni nujno vplivala na skupne prihodke iz storitev, S & T jih je celo povečal. Prav tako Avtenta.si, gledano ločeno od Skupine Telekom, ki je na lestvici vseh storitev sicer ni. Trojici z vrha lestvice sistemskih integratorjev so se brez izjeme zmanjšali prihodki iz te dejavnosti.

Zakaj je ta segment med najbolj prizadetimi? »Slovenija je znotraj padca BDP doživela izreden upad investicij, ki se še vedno niso dvignile. Obseg investicij ostaja danes pri približno tretjini tistega, kar smo beležili v drugem kvartalu leta 2008. In investicije so tisto, kar predstavlja naš potencialni proračun. Slovenija je šla skozi krizo tako, da je najbolj varčevala pri naložbah, namesto da bi zmanjševala stroške,« pravi Robert Trnovc iz S & T. Z njim se strinja Klemen Štular iz NIL-a: »To, da delimo usodo gospodarstva, predstavlja je le en, manjši del vzrokov. Pomembneje je, da v slovenskih podjetjih



manjka prepoznavanje IT kot strateškega partnerja, ki lahko doprinese marsikaj novega k poslovanju. V praksi se tega le redko zavedamo, ker gre lep delež proračunov, ki so namenjeni IT, za »to keep the lights on«, torej za vzdrževanje. Ta delež se giblje med 75 in 85 odstotkov, v času krize pa lahko zleze vse do vrha. Tipičnega direktorja zanima samo, da stvari delujejo. Da ne bo izgubil podatkov, da ne bo onemogočeno delo s strankami. Treba pa bi bilo razmišljati, kakšne dodatne koristi bi lahko prinesel IT.«

»Podjetje najverjetneje ne bo delalo nič slabše, če se odreče kakšni naložbi v IT. Izgubilo bo morebiten presežek, a korelacije med implementacijo nove IT-opreme in izboljšanjem poslovanja tako in tako ni še nihče čisto dokazal,« poudari Miha Žerko iz SRC-ja. In odkritosrčno doda: »Malce pa

smo krivi tudi sami. Očitno nismo dovolj kakovostno delali, da bi prepričali naše potencialne stranke, naj varčujejo drugje. Prodaja za potrošnike je, denimo, upadla precej manj kot naš segment.«

Mogoče pa je integratorjev preprosto preveč, nabor kupcev pa približno znan in se v kratkem tudi ne bo razširil. »Rešitev je v specializaciji,« meni Miran Boštic iz podjetja Unistar LC, a dodaja, da je to v Sloveniji težko. Poleg tega so po njegovem povsem porušena razmerja na trgu dela: »Ura sistemskega inženirja je vredna manj kot avtomehaničar. To je dejstvo, pri čemer stane teden dni izobraževanja inženirja okoli 10.000 evrov.« Ocenjuje, da lahko podjetje tak profil strokovnjaka sedaj »proda« za približno 120 ur na mesec. A se takoj popravi, realno raje od 60 do 80 ur. Druga težava je, da podjetja kupujejo poceni, varčujejo na področju, kjer to ni najbolje. Kupci na ta način slabijo svoje dobavitelje in čez nekaj let pri nas morda ne bo več kakovostnih izvajalcev. Vedran Krevatin iz Avtenta.si ocenjuje, da je del prihodkov, ki so prej pripadli sistemski integraciji, prevzelo računalništvo v oblaku. Po njegovem mnenju se pozna, da smo že vstopili v obdobje postopnega prehoda v oblak.

Po nastopu krize so naši sogovorniki ravnali približno enako. Prisiljeni so bili ugašati naložbe, se znebiti odvečne delovne sile, skratka zmanjšali so stroške poslovanja. Ko jih povprašamo, če bi napravili kaj drugače, če bi se lahko še enkrat vrnili v čas pred krizo, so odgovori skoraj enotni: iskali bi rešitev v ponujanju drugih storitev, še hitreje bi ugašali neperspektivne projekte in pisarne nekaterih uslužbencev – predvsem vodstvenega kadra – bi že dolgo samevale.

Podjetja so torej že poiskala notranje rezerve, ne pa tudi novih trgov. Vsem je skupno, da jim večino trga predstavlja Slovenija. Razen NIL-u, ki je prihodke iz tujine že skorajda izenačil z domačimi, in še redkim, denimo Halcomu. Kaj torej preostane, ko iščeš svežo rast? Izhodov ni veliko, treba je početi še kaj drugega ali pa se odpraviti preko meja.

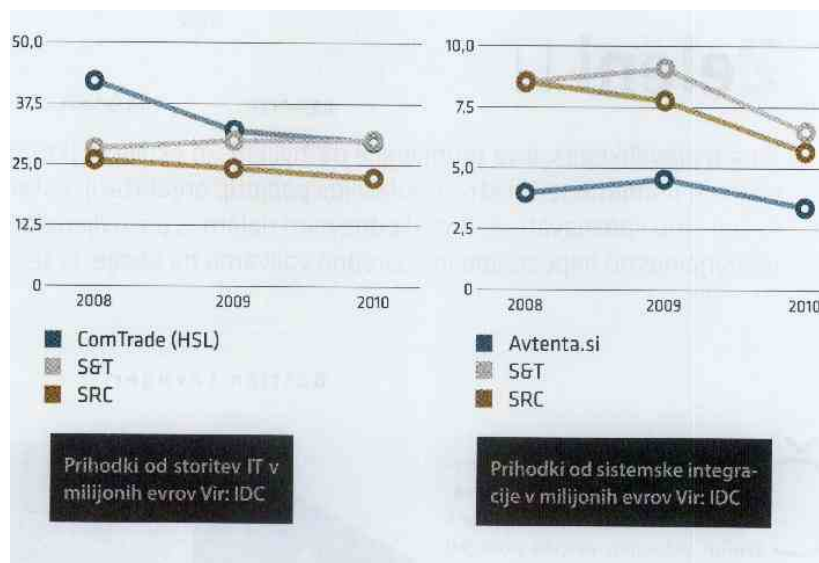
## Kje so priložnosti za rast?

Skoraj vsi domači sistemski integratorji se poskušajo uveljaviti tudi v tujini. Med našimi sogovorniki sta izjemi dve. Prvi je S & T, ki je kot lokalna izpostava multinacionalke pri poslovanju na tujem nekoliko omejen, a je lani na ta način vseeno ustvaril 8 % prihodkov, pač v primerih, ko sestrška podjetja nimajo ustreznega kadra. Druga je Avtenta, ki je tujina za zdaj ne zanima. Na vprašanje, kako namerava kot menedžer zagotavljati rast, direktor Vedran Krevatin odgovarja, da so usmerjeni na domači trg, kjer se bodo prilagodili razmeram. Usmerili se bodo v rešitve in storitve, ki podjetjem prinesejo dodano vrednost. »Priložnosti je veliko, zlasti na področju upravljanja procesov, zunanjega izvajanja storitev in ponujanja storitev v oblaku.« To posredno pomeni zmanjšanje deleža sistemske integracije v njihovih prihodkih. Po besedah Krevatina pa ne izključujejo možnosti, da bi kdaj v prihodnje kot integratorji poskušali prodreti na trge ob meji s Slovenijo.

Naši integratorji iščejo priložnosti pretežno na jugu, torej v državah bivše Jugoslavije in okolici. Miran Boštich meni, da se tam iz neznanega razloga dobro počutimo, čeprav imajo tamkajšnji ponudniki izjemno konkurenčne cene. Po njegovem bi morale biti naš države Alpe-Adrie in potem Nemčija. »Zame in še za marsikoga je velika uganka, zakaj vztrajamo na jugu,« pravi Boštich, pri čemer ima tudi Alterna, lastnica Bošičevega Unistarja, podjetje v Bosni. Miha Žerko vidi vzrok v tem, da so se na jug širila druga slovenska podjetja, denimo banke, ki so želela obdržati storitve prejšnjih ponudnikov in na ta način na jug potegnili tudi IT-podjetja: »Vsi smo opazovali ta jug, saj, če pogledate številke, rastejo hitreje kot kakšna Italija, to je res. Ampak Avstrija, Švica in Italija v enem letu zrastejo več, kot je vrednost vseh teh trgov na vzhodu skupaj. Samo rasti! Treba je gledati absolutne številke.« Poleg tega je varnost naložb v teh državah precej majhna. Prav SRC se že nekaj let na Hrvaškem bori v dva milijona evrov vrednem sodnem sporu, ki ga bodo na koncu najverjetneje izgubili.

Po podatkih IDC za leto 2009 so vsi tri v državah bivše Jugoslavije – z izjemo hrvaškega, a še ta le za malenkost izstopa – vredni manj kot slovenski. IDC skupno vrednost IT-storitev v regiji za leto 2009 ocenjuje na 675 milijonov evrov, kar je 8,8 % manj kot leto poprej. Je pa med storitvami največji delež (15,9 %) v tej regiji pobrala prav sistemska integracija, pred dobavo in vzdrževanjem strojne opreme (14,5 %) in razvojem lastnih aplikacij (13,9 %).

Kje so torej priložnosti? Klemen Štular pove, da jih za NIL na območju nekdanje Jugoslavije ni veliko: »Tam ne trošimo preveč energije: če kaj pade, prav, če ne, tudi.« Obrnili so se drugam. NIL, čeprav ga konkurenti nimajo za integratorja v polnem



pomenu besede, danes posluje v ZDA, Turčiji, Južnoafriški republiki, državah CIS (skupnost držav nekdanje SZ), državah nadsaharske Afrike in še kje. Ko vprašamo, kaj je ključ uspeha v tujini, je odgovor nadvse preprost: najti je treba pravega človeka. A po Štularjevih besedah izvedba nikakor ni mačji kašelj; podjetje je že izgubilo priložnost na tržišču prav zaradi ponesrečene kadrovske izbire.

Na razvitejših trgih so se preizkušali tudi drugi, denimo S & T v Avstriji in Italiji, SRC v Italiji in Liechtensteinu, Halcom v Nemčiji. Slednji s svojimi rešitvami sicer zlasti uspeva na Balkanu, pa tudi v Iranu, Katarju in drugod. Težava slovenskih podjetij pri takih podvigih je njihova majhnost. Za prodor na razviti trg potrebuješ ustrezen kapital, ki pa ga po letih suhih krav nima praktično nobeno domače podjetje. Trgov, kamor bi se dalo vstopiti z majhnim vložkom, pa praktično ni več. »Projekti sistemske integracije so navadno veliki projekti, ki pa jih ne dobiš, če nisi na trgu že nekaj časa prisoten,« pravi Žerko.

## Kako kaže?

Nekateri, denimo v NIL-u, pravijo da se stanje normalizira. Sicer ne beležijo rasti, a tudi padca ne več. Po Štularjevem mnenju prihodnost integratorjev v Sloveniji ni rožnata: »Kar se NIL-a tiče menim, da tu nimamo dovolj prostora pod soncem. Svoj kos pogače na tržišču si bomo sicer odrezali, rasti pa ne bo, če se ne bomo spomnili česa novega, kar bi lahko tu počeli.« Pri tem znova omeni, da naša podjetja nimajo posluha za IT-modernizacijo, medtem ko enake rešitve z lahkoto prodajajo v tujini, denimo Vodafonu.

Tudi Robert Trnovc se strinja, da bo pač treba poiskati nove priložnosti: »Včasih je šlo za opremo, danes gre za njeno uporabo. V Sloveniji boste zelo težko našli slabo opremljeno podjetje. Našli pa boste veliko podjetij, kjer možnosti IT izkoriščajo slabo ali pa na ravni izpred sedmih let. Saj imajo

računovodstvo in vse to, ampak pri naprednih orodjih, ki jih danes rabi cela paleta profilov v podjetjih, pa čedalje bolj zaostajamo. Najbolj je to vidno, če gremo k zdravniku v Avstriji ali pa pri nas.«

Bolj črnogled je Miran Boštich: »Čeprav ne kaže najbolje, pa tudi ne najslabše, še ne vemo, kako natanko bo, saj se večina poslov, zlasti z državo – ki jih imamo vsi veliko –, akumulira konec leta. Državni uradniki se začno ukvarjati s projekti proti koncu leta, ko jih je treba že zaključiti. Takšna je pač naša država in kriza pri nas je hujska prav zato. Nimamo strategije in ne živimo v pravni državi. Naši blue-chipi so introvertirani trgovci, ki živijo od slovenskega trga. Inovativni so trije od desetih. Naša strategija bi morala biti družinska podjetja, kot je Boscarolov Pipistrel. Taka podjetja so, denimo, steber italijanskega gospodarstva.«

Drugi so še bolj utopični. Številni sogovorniki so nam pripovedovali o pravcatih bitkah za posel na določenih področjih, ko gre, denimo, za prodajo in implementacijo strojne opreme. Podjetja, izčrpana zaradi preteklih naložb in zato odvisna od novih projektov, naj bi se na razpise prijavljala z dampiškimi cenami. Vse za posel. Kasneje pa poskušala bodisi z aneksi ali pa rabatom principala iztržiti minimalni dobiček. Da so marže daleč od tistih izpred treh let, odkritosrčno prizna direktor SRC-ja Miha Žerko. Po njegovih besedah jim je promet v letu 2010 upadel za petino in je v absolutnem znesku nekako takšen kot leta 2005. Pomembna razlika pa je, da so tedaj ustvarili 3,2 milijona evrov dobička, lani pa le 80 tisočakov. Tudi po njegovem mnenju je rešitev v iskanju novosti, ki prinašajo denar.

Sistemska integracija bo, kot kaže, še vsaj v naslednjem letu v prihodkih nastopala v nižjih odstotkih kot doslej. A daleč od tega, da bi izginila iz portfeljev. Vedno se bo pač našel nekdo, ki bo videl prednost v lastnim specifikam prilagojeni infrastrukturi. Le manj jih bo in manj denarja bodo temu namenili. ✘