

DRUKUJ

# Bez kompleksów zdobywają Zachód

Dariusz Wołak 25-08-2009, ostatnia aktualizacja 25-08-2009 08:07

na New Connect spółki informatyczne coraz śmielej atakują zagraniczne rynki. Sporo to jednak kosztuje

nie gospodarcze, znacznie boleśniej odczuwalne na Zachodzie niż w Polsce, nie takich spółek informatycznych od inwestowania w podobny tamtejszych rynków. W do dużych krajowych firm IT, z których tylko nieliczne zdobywają się na odwagę ofertą handlową poza Polskę, na NewConnect można wskazać wiele spółek, które aniczne zamówienia. Jediną przeszkodą, która według przedstawicieli tych firm ia prowadzenie biznesu na Zachodzie, są wahania kursów walutowych.

## Śmiałe inwestycje

przykładem na to, że nasi informatycy nie mają się czego wstydzić, jest spółka w I półroczu miała 0,86 mln zł przychodów i 13 tys. zł straty netto), której produktem są tzw. awatarzy - wirtualni doradcy. Inteliwise otworzyło w tym ierwsza firma z Polski biuro w Dolinie Krzemowej w Kalifornii. Zdobyło też zego dużego klienta - koncern Kraft Foods. Negocjuje kolejne kontrakty.

Ameryki marzy też Suntech, który produkuje i wdraża rozwiązania dla branży jej systemy billingowe i do zarządzania siecią). Wiosną zarejestrował w Atlancie ażeźną Suntech Technologies i już może pochwalić się pierwszym kontraktem w Meksyku.

z potencjalnymi klientami, które prowadzimy, utwierdzają nas w przekonaniu, że wybraliśmy, jest słuszna - mówi Piotr Saczuk, prezes Suntechu. Na razie koszty pansi odbijają się negatywnie na wynikach kierowanej przez Saczuka spółki (w I i miała 1,5 mln zł straty netto przy 2,85 mln zł przychodów). W bieżącym roku ortowe Suntechu przekroczą 10 proc. W przyszłym mają być znacznie większe.

## Outsourcing usług

ę strategię podboju zagranicznych rynków stosuje wrocławski PGS Software (po łach ma 4,36 mln zł przychodów i 0,64 mln zł zysku netto). Spółka, która całość je do klientów poza Polską, nie otwiera zagranicznych oddziałów. Pisze dla nich nie na zamówienie. - Na Zachodzie usługi outsourcingu IT, które świadczymy, są larniejsze niż w Polsce i korzystają z nich nawet małe firmy. Działamy na tym o mamy grono stałych klientów i mocno stawiamy na jakość - twierdzi Wojciech Gurgul, prezes PGS Software.

zagranicznych rynkach porusza się również Positive Advisory, z którego usług iedeńska centrala Raiffeisen Banku. Eksport zapewnia spółce około jednej trzeciej w (po I półroczu wynoszą 7,82 mln zł). Kontrakty (Positive Advisory wdraża :arządzania ryzykiem) realizowane są nawet w tak egzotycznych państwach, jak



autor zdjęcia: Szymon Łaszewski

źródło: GG Parkiet

PGS Software, kierowany przez Wojciecha Gurgula (u góry), Positive Advisory, na czele którego stoi Monika Reszka, i Suntech zarządzany przez Piotra Saczuka nie boją się walczyć o zlecenia poza Polską



autor zdjęcia: Szymon Łaszewski

źródło: GG Parkiet

Tajlandia czy Korea Południowa.

adnych kompleksów w rywalizacji z zagranicznymi konkurentami. Dla klientów najważniejsze są kompetencje -  
twierdzi Piotr Ligenza, odpowiedzialny za relacje inwestorskie.

PARKIET



źródło: GG Parkiet

[+zobacz więcej](#)

ć jak i całość utworów zawartych w dzienniku nie może być powielana i rozpowszechniania lub dalej  
w jakiegokolwiek formie i w jakiegokolwiek sposób (w tym także elektroniczny lub mechaniczny lub inny albo na wszelkich polach eksploatacji) włącznie z  
pojętą digitalizacją, fotokopiowaniem lub kopiowaniem, w tym także zamieszczaniem w Internecie - bez pisemnej zgody PRESSPUBLICA Sp. z o.o.  
lub wykorzystanie utworów w całości lub w części bez zgody PRESSPUBLICA Sp. z o.o. lub autorów z naruszeniem prawa jest zabronione pod  
groźbą kary i może być ścigane prawnie.