



Renata Krajewska, Product Manager, Synology

Instytucje publiczne zwracają coraz większą uwagę na kwestie związane z bezpiecznym przechowywaniem danych i ich kopiami zapasowymi, chętnie korzystają również z aplikacji ułatwiających ich pracownikom współużytkowanie informacji. Wydajność i skalowalność rozwiązań wybieranych przez państwowe placówki zależy bezpośrednio od ich wielkości. Urzędy i instytucje ochrony zdrowia decydują się na większe systemy, zapewniające możliwość łatwej rozbudowy, a w szkołach raczej instalowane są mniejsze urządzenia ze względu na ograniczone budżety i małą ilość przechowywanych danych. Dla wszystkich odbiorców z tego sektora ważne jest lokalne wsparcie świadczone przez integratorów.

Magda Taczanowska, dyrektor sektora publicznego, Microsoft

Współpraca z placówkami sektora publicznego w Polsce nie jest prosta, ale czy dziś są jeszcze branże, z którymi współpracuje się łatwo? Wbrew powszechnej opinii podmioty te są otwarte na transformację cyfrową i mamy na to wiele przykładów. Tylko w ostatnim czasie podpisaliśmy porozumienia o współpracy z Polską Grupą Zbrojeniową w zakresie

Paweł Piętka, prezes zarządu, S4E

Sektor publiczny jest obecnie w słabej kondycji, więc warto śledzić zamówienia, dla których przewidziane są dotacje unijne. Partnerzy, którzy korzystają z naszego wsparcia, często realizują projekty w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego. Składają wnioski o dofinansowanie w wielu obszarach, jak analiza danych, system monitoringu czy optymalizacja energetyczna, a nie tylko wnioski o dofinansowanie skupiony np. na samym rozwiązaniu sieciowym. W obecnej sytuacji w sektorze publicznym właśnie takie podejście sprawdza się najlepiej.

Krzysztof Konieczny, CEO, Sun Capital

Na rynku zabezpieczeń i komunikacji IT działamy od 13 lat i od początku pośrednio lub bezpośrednio, obsługujemy klientów z sektora publicznego. Niestety, w ciągu ostatniego roku jako dystrybutor sprzedaliśmy placówkom publicznym za pośrednictwem naszych partnerów dosłownie kilka nowych licencji lub urządzeń. Rok 2016 pod względem sprzedaży w tym sektorze był zdecydowanie najsłabszy w całej historii działalności naszej firmy.



Dariusz Maroń, właściciel Servcomp

W sektorze publicznym coraz częściej obserwujemy wysoki poziom świadomości potrzeb związanych z bezpieczeństwem IT. Pojawiają się zapytania o specjalistyczne narzędzia, takie jak szyfrowanie danych czy DLP, zapewniające pełną ochronę przed wyciekami danych. Wynika to z obecności coraz bardziej fachowej kadry IT w sektorze publicznym, co znacznie ułatwia wybór odpowiedniego rozwiązania i umożliwia sprawne poprowadzenie całego procesu zakupu: od prezentacji do wdrożenia. Mimo tego, że czasem poziom formalności, których należy dopełnić, szczególnie przy postępowaniach przetargowych z naszego punktu widzenia mógłby być mniejszy, uważam, że warto poświęcić uwagę podmiotom z sektora publicznego.

Artur Kozłowski, wiceprezes zarządu, Integrity Partners

Współpraca z instytucjami administracji publicznej znacząco różni się od pracy z podmiotami komercyjnymi. Tam, gdzie mamy do czynienia z postępowaniami przetargowymi, musimy liczyć się ze skomplikowanymi i często przedłużającymi się procedurami, koniecznością zadawania wielu pytań, obowiązkiem spełniania wielu wymogów formalnych – często nieadekwatnych wobec przedmiotu postępowania. W ostatnim okresie w instytucjach administracji publicznej, sektora finansowego i spółkach Skarbu Państwa obserwujemy znaczący wzrost zainteresowania rozwiązaniami chmurowymi oraz cyberbezpieczeństwa. Dlatego w tych dziedzinach chcemy zwiększyć naszą współpracę z sektorem publicznym.

Michał Wiatr, prezes zarządu, Softtutor Consulting

Marazm w obszarze zamówień publicznych związanych z IT, znajdujący swoje apogeum w ostatnim półroczu 2016 r., powinien wreszcie ustąpić – widać już pierwsze symptomy ożywienia. Niestety, pomimo nowelizacji ustawy Prawo zamówień publicznych w dalszym ciągu mamy do czynienia z dominacją kryterium ceny oraz terminu wykonania – wszyscy zazwyczaj deklarują termin możliwie najkrótszy, a tam, gdzie oceniana jest merytoryka, często wszyscy wykonawcy dostają jednakową punktację. Brakuje też racjonalnego podejścia w budowaniu relacji zamawiający – wykonawca, co przejawia się w skrajnie restrykcyjnych zapisach umów, jak np. nieograniczona odpowiedzialność wykonawcy i kary niewspółmierne do winy.

cyberbezpieczeństwa, zaś w Agencji Restrukturyzacji i Modernizacji Rolnictwa pomogliśmy uruchomić Centrum Kompetencyjne. Obserwujemy także duże zainteresowanie polskich miast koncepcją smart city. Na przykład Miejskie Przedsiębiorstwo Wodociągów i Kanalizacji we Wrocławiu, dzięki systemowi, który pozwala przewidywać i szybko identyfikować awarie, zaoszczędziło tylko w 2016 r. pół miliarda litrów wody.

Dagmara Pomirska, Office Business Director, Xerox

Współpraca ze sektorem publicznym to obszar, który wymaga od dostawcy usług wyjątkowej dbałości o jakość. Przykładowo, digitalizacja danych w placówkach medycznych jest podyktowana z jednej strony ustawą, z drugiej realnymi oszczędnościami finansowymi. To świetna grupa klientów do wprowadzania systemów zarządzania drukiem, które zoptymalizują procesy obiegu dokumentów, pomogą usystematyzować kartoteki medyczne i zabezpieczą dostęp do poufnych informacji. Sektor usług dla placówek ochrony zdrowia będzie się zresztą dalej rozwijać – z definicji ich obsługa to praca w obszarze wrażliwych danych, dlatego kluczową kwestią jest wybór partnera, któremu jako dostawca możemy całkowicie zaufać.

Andrzej Bugowski, Business Unit Manager, Avnet

We współpracy z podmiotami sektora publicznego ważne jest, żeby posiadać w swojej ofercie rozwiązania wielu producentów, dzięki czemu można lepiej dopasować się do indywidualnych potrzeb klientów. Obecnie poszukują oni głównie systemów z kategorii „software defined”, które zapewniają dynamiczne zarządzanie infrastrukturą i serwerownią. Ważne jest też to, że tego typu placówki często nie chcą lub wręcz nie mogą korzystać z rozwiązań w chmurze publicznej. Dlatego integratorzy muszą być gotowi

na stworzenie pełnego, elastycznego w zarządzaniu środowiska typu private cloud. Klienci z sektora publicznego często oczekują nie tylko zrealizowania wdrożenia, ale także przeprowadzenia szkoleń dla pracowników danej instytucji.

Krzysztof Hałgas, dyrektor, Bakotech

Sytuacja w sektorze rządowym i samorządowym oraz związane z nią problemy budżetowe, wywołała wśród integratorów i resellerów większe zainteresowanie rozwiązaniami spoza mainstreamu, niszowymi i bardziej dostosowanymi do konkretnych potrzeb klienta. Spadek liczby ogłaszanych przetargów wpłynęła na to, że znacznie większa grupa naszych partnerów chce startować w tym samym postępowaniu. Wówczas, starając się być bardziej konkurencyjnymi, oprócz obniżania marży szukają również alternatywnych rozwiązań, które niekoniecznie były planowane lub konsultowane przez klienta, np. w trakcie dialogu technicznego, ale potrafią za mniejszą cenę zapewnić większą niż oczekiwana przez odbiorcę funkcjonalność.

Radosław Kluczny, dyrektor handlowy, Alterkom

Jakość współpracy z sektorem publicznym poprawia się każdego roku. Rośnie poziom wiedzy i świadomości jego przedstawicieli, dzięki czemu mają większe merytoryczne oczekiwania i są lepszym partnerem do dyskusji o sensie wdrożenia danego rozwiązania. Niezaprzeczalnie poważnym utrudnieniem jest brak dostępności budżetów o odpowiedniej wysokości, także w rozumieniu zaplanowania inwestycji i przynoszonych przez nią korzyści w kilkuletniej perspektywie. Jednak rosnąca „biznesowa” świadomość przedstawicieli placówek sektora publicznego oraz pojawiające się regulacje prawne ułatwiają rozmowy poświęcone zaawansowanym rozwiązaniom oraz, co ciekawe, wykorzystaniu chmury publicznej.

Tomasz Dymek, wiceprezes zarządu, ITPunkt

Wartość sprzedaży placówkom sektora publicznego stanowi jedynie 1 proc. w rocznych przychodach naszej spółki. Niski wynik spowodowany przede wszystkim złożonymi procedurami przetargowymi, w ramach których bardzo często musimy kwestionować wymagane założenia techniczne. Taki stan rzeczy wynika głównie z braku wiedzy zespołu opracowującego zapytanie przetargowe, czego skutkiem jest tworzenie specyfikacji technicznej pod dyktando konkretnego producenta, zamiast określenia potrzeb oraz podania ogólnych parametrów. Dopóki nie zostaną wprowadzone racjonalne zasady tworzenia zapytań, dopóty sektor publiczny będzie przepłacał za dostarczone rozwiązania.



Sebastian Kisiel, Senior Sales Engineer, Citrix Systems

Już kilka miesięcy temu można było zaobserwować znaczne ograniczenie liczby przetargów – część z podmiotów przełożyła je na później, a część – z obawy o najbliższą przyszłość, jak również ze względu na ostatnie zmiany w przepisach oraz inne niejasności – po prostu z nich zrezygnowała. Miały na to wpływ takie czynniki jak np. nowelizacja ustawy Prawo zamówień publicznych czy niejasności związane z dofinansowaniem inwestycji ze środków UE, o zmianach w edukacji nie wspominając. Te ostatnie rozregulowały rynek i doprowadziły do swoistej zapaści w decyzjach w placówkach edukacyjnych.