

Lipsa resurselor IT frânează digitalizarea

## Industria 4.0 - Fitness pentru întreprinderile mijlocii

*IT-Nearshoring | Înainte ca proiectele Industriei 4.0 să aducă câștiguri, acestea generează costuri. De asemenea, întreprinderile mijlocii au nevoie de experți IT corespunzători pentru implementarea acestor proiecte. Ambele aspecte pot fi ținute sub control cu ajutorul unor prestatori de servicii IT din România, cu experiență și plătibili.*

Conform unui studiu recent realizat de EY (Ernst & Young), nu lipsa know-how-ului necesare sau costurile ridicate frânează procesele de digitalizare în cadrul întreprinderilor mijlocii, ci lipsa resurselor IT. Din acest motiv, unul din cinci întreprinzători mijlocii nu investește deloc sau investește prea puțin în proiecte ale Industriei 4.0, chiar dacă o majoritate de 74% vede în digitalizare o șansă. Astfel, dacă companiile mijlocii nu reacționează și nu soluționează această problemă, coloana vertebrală a economiei germane ar putea avea de suferit în mod semnificativ.

Pentru că momentan cele mai multe agenții de plasa a forței de muncă, companii și cei mai mulți furnizori de servicii IT pescuiesc pe piața internă, golită de resurse. Specialiști precum programatorii seniori, managerii de proces și servicii, consultanții, inginerii de sistem și software, designerii UX, arhitecții software precum specialiști SAP, Oracle și Microsoft sunt printre cei mai căutați specialiști în IT pe piața germană. Însă în ciuda unor inițiative proprii de formare profesională, unor noi discipline de studiu MINT și în ciuda recalificărilor există în continuare în domniul în jur de 55.000 de locuri de muncă neocupate – conform informațiilor furnizate de administratorul Bitkom, Bernhard Rohleder.

*Și întreprinderile mijlocii pot găsi resurse IT potrivite*

În prezent, salariații din sectorul IT își pot alege angajatorul după pofta inimii. Concernele internaționale și mărcile celebre au un avantaj din acest punct de vedere. Însă cum reușește să atragă o companie mai mică, dar inovativă de tehnică medicală din Hunsrück o echipă de programatori? Ce face un furnizor pentru industria automotivă de la poalele Jurei Șvabe, care are nevoie urgent de resurse SAP-HR? Cum ajunge un producător mijlociu din Bavaria Inferioară la consultanți Microsoft Dynamics AX? Ce îi poate atrage în prezent pe programatorii C++ și .NET în zona Saxoniei?

În ciuda crizei de specialiști, și companiile mijlocii pot găsi resursele IT potrivite. La doar două ore de zbor distanță, în ultimii 20 de ani au apărut în România nenumărați prestatori de servicii IT competitivi, cu experiență vastă acumulată în proiecte internaționale și în diverse branșe, și care angajează specialiști IT motivați și înalt calificați. Mărimea acestor furnizori de servicii variază între 20 și 700 de salariați. Marile concerne din țară folosesc deja de ceva vreme acest potențial. De multe ori achiziționează serviciile prin intermediul unor prestatori internaționali de servicii IT, cum sunt Accenture, Capgemini, HP, IBM, NTT Data și alții, în ale căror filiale din România lucrează sute de informaticieni.

În marile orașe din România, teme precum digitalizare, IoT și Industria 4.0 sau noțiuni precum dezvoltare ABAP, Rollout, Customizing, AMS, Fiori, SAPUI5, HANA și multe altele la ordinea zilei domină activitatea curentă a societăților IT. Casa de consultanță și servicii Otis Consulting din Bavaria s-a specializat tocmai în valorificarea acestui potențial IT de primă clasă direct pentru companiile mijlocii din zona din spațiul de limbă germană. Consultanții săi au clădit în ultimii 15 ani o rețea IT calificată și cunosc numeroși furnizori de servicii IT conduși direct de către asociați, cu care întrețin încă de la începuturi o legătură intensă.

*Echipe IT dinamice, „flămânde” și caracterizate prin profesionalism*

Experiențele de până acum arată că responsabilii pentru strategia digitală din cadrul companiilor germane, Chief Digital Officer (CDO), apreciază acei furnizori de servicii IT care se consideră parte din propria echipă de IT. Aceștia acoperă lacune de personal și se află din punct de vedere tehnologic în prima linie a frontului. Costurile joacă și ele un rol important. Astfel, prețurile nearshore sunt cu până la 50% mai reduse decât cele de pe piața locală. În cazul echipelor IT bine conduse, aceste cifre țin cont și de cheltuielile ceva mai ridicate cu coordonarea, comunicarea și deplasările. Cei mai mulți responsabili IT profită însă mai ales de echipele profesioniste, dinamice și „flămânde”, care vin cu experiență și know-how acumulate în cadrul a zeci de proiecte europene. Aceste echipe încă trăiesc proiectele cu aceeași intensitate cu care o fac clienții lor, își asumă provocările și fac tot posibilul pentru implementarea cu succes a proiectelor.

După faza de setup (a se vedea caseta „7 pași pentru inițierea colaborării cu un prestator nearshore român de servicii IT”), companiile mijlocii lucrează direct cu partenerul român ales. Între cei doi parteneri nu se mai interpune un terț, ceea ce ar frâna și scumpe procesele de lucru și comunicarea în cadrul proiectelor aflate în derulare. În timpul fazei de setup, consultanții selectează furnizorii de servicii IT potriviți, intervin în cazul unor evoluții sau decizii greșite și așază astfel inițierea serviciilor IT pe orbita corectă.

Pentru că, așa cum se întâmplă în cazul oricărui parteneriat, nu oricine se potrivește cu oricine. Este adevărat că există multe similitudini culturale. Și din punct de vedere lingvistic există rareori probleme cu limba engleză, în mod frecvent și cu germana. De asemenea, etica de lucru și numeroase alte abilități subiective se potrivesc cum nu se poate mai bine. Însă și cunoștințele tehnologice, know-how-ul și

**Articol tradus din monitorul industrial german „Industrieanzeiger”: Industria 4.0 – Fitness pentru întreprinderile mijlocii**

**Link la originalul textului german:** [www.otis-consulting.de/de/industrieanzeiger-industrie-4-0-fitness-fuer-mittelstaendler](http://www.otis-consulting.de/de/industrieanzeiger-industrie-4-0-fitness-fuer-mittelstaendler)

experiența partenerului trebuie să corespundă cerințelor clientului. În plus, multe depind de proprietarii și administratorii furnizorului de servicii. Modul în care aceștia înțeleg să asigure un climat sănătos la locul de muncă, să organizeze și să țină aproape echipele de proiect are o mare influență asupra succesului proiectului.

*Werner Bruckner, Sales, Marketing & Communication Director în cadrul casei bavareze de consultanță și servicii Otis Consulting, cu sediul în Ruppolding*

#### **7 pași pentru inițierea colaborării cu un prestator nearshore român de servicii IT**

- Înregistrarea cerințelor de proiect ale companiei
- Sondarea după furnizorul român de servicii IT potrivit
- Prezentare directă a potențialilor furnizori de servicii IT
- Transmiterea a două până la trei oferte ferme către companie
- Implicare în întocmirea listei scurte a prestatorilor de servicii IT
- Alegerea furnizorului de servicii IT
- Inițierea unui proiect pilot. Această fază de setup durează între o lună și trei luni.

FOTO:

Furnizori români de servicii IT își prezintă oferta competitivă din punct de vedere al prețurilor la Târgul Cebit în Hanovra. Oferta acoperă de la aplicații precum SAP și Microsoft Dynamics până la soluții IoT.

Imagine: autorul

Specialiștii IT cu experiență se află din punct de vedere tehnologic în prima linie a frontului și pot acoperi lacune de personal în companiile germane. Imagine: everythingpossible/Fotolia