

Zdaniem rynku: fuzja Asseco-Prokom

Computerworld

2007-10-17, ostatnia aktualizacja 2007-10-17 18:31

COMPUTERWORLD

Połączenie Prokomu Software z Asseco Poland będzie największą transakcją na polskim rynku informatycznym w 2007 r. Zebraliśmy opinie o niej konkurentów, partnerów, firm z boku kibicujących fuzji i analityków rynkowych.



"Myślę, że ta zmiana ma bardzo duże znaczenie dla polskiego rynku IT, choć na pewno nie jest zaskoczeniem. Samo przeobrażenie jest niewątpliwie dużym wyzwaniem dla spółki - oznacza zgrupowanie produktów i klientów, jak również nowe podejście do zarządzania całością. Sądzę jednak, że konsolidację tę należy traktować też jako szansę. Z punktu widzenia dużych firm wierzę, że jest to szansa na większą stabilizację. Krystalizacja rynku to też krystalizacja wartości i większa przejrzystość działań. Dla firm mniejszych jest to sygnał do dalszego poszukiwania miejsca i strategii. Może to być dalsza konsolidacja lub też szukanie nisz".

Paweł Czajkowski, prezes zarząd HP Polska

*"Połączenie Prokomu z **Asseco** nie przyniesie przełomowych zmian na polskim rynku IT. Konsolidacja nie obejmuje właściwie innych dziedzin niż integracja. Nie mamy do czynienia z poszerzeniem kompetencji chociażby o telekomunikację czy też np. technologie GIS-owe. Nie tworzy to nowej jakości, nowego pola dla innowacyjności polskiego przemysłu IT. Polska nie jest pionierem w zakresie badań nad nowymi technologiami IT, stan ten pogłębia jeszcze migracja dobrych specjalistów za granicę. Nie jestem przekonany, że obecnie obserwowana integracja na polskim rynku może cokolwiek zmienić. Nie ma próby współtworzenia polityki gospodarczej w kierunku rozwoju IT, nie ma efektywnej współpracy naukowej między ośrodkami akademickimi, a prywatnymi przedsiębiorstwami. A tego wszystkiego można oczekiwać po prężnych integratorach, bo to oni stymulują takie zmiany w bardziej rozwiniętych krajach".*

Rafał Kulawiak, prezes zarządu Wind Telecom



*"To duża operacja i duże wyzwanie dla menedżerów, szczególnie Adama Górala jako lidera Grupy Asseco, bo to on będzie twarzą tego procesu. Nie będzie również łatwo Adamowi Góralowi zastąpić dotychczasowego, bardzo charyzmatycznego prezesa w Prokomie. Prywatnie znam i szanuję Adama i życzę mu powodzenia w tym procesie. Służbowo, powstaje jeszcze silniejszy niż dotąd konkurent, ale **Sygnity** musi być przygotowana na każdą zmianę na rynku i kolejne wyzwania ze strony konkurencji, której - obok Asseco i Prokomu - nie brakuje. Rynek IT w Polsce staje się coraz bardziej konkurencyjny".*

Piotr Kardach, prezes zarządu Sygnity



"Ryszardowi Krauzemu należy pogratulować umiejętnego wycofania się z branży IT w sytuacji nacisku politycznego, który doprowadził do tego, że portfel akcji jego spółek stopniał w kilka dni o kilkaset mln zł. Wynegocjowane 580 mln zł to cena godna. Gdyby przejęcie miało się odbyć na zasadach rynkowych, będąc w defensywie, miałby słabszą pozycję negocjacyjną. W grupie Prokom następuje zmiana warty - jednego świetnego menedżera zastępuje drugi świetny menedżer, czego można pozazdrościć Ryszardowi Krauzemu. Poczynaniom Adama Górala będziemy przyglądać się z zainteresowaniem. Z powstającym nowym podmiotem moja firma będzie starać się konkurować i współpracować - w myśl zasady, jeżeli nie możesz kogoś pokonać, to z nim współpracuj. Lumena nie wzmacnia na siłę pozycji przez fuzje. Są klienci, którzy doceniają średniej wielkości partnera. Trudno jest dyktować warunki tak dużym graczom jak Grupy Prokom i Asseco. Dla zagranicznych firm obecnych w Polsce połączenie Prokomu i Asseco to znakomita wiadomość, duży partner to duża sprzedaż".

Tadeusz Browarek, prezes zarządu Lumena



"Połączenie Prokomu i Asseco to nieco przyspieszone zakończenie pewnego etapu, związanego z budową przez Ryszarda Krauzego uporządkowanej grupy kapitałowej. Prokomu Software jako spółki na rynku widać nie było, oczywiście poza opieką nad dużymi klientami jak ZUS czy Grupa PZU. Prokom to jednak organizacja pod wodzą charyzmatycznego lidera, której pracownicy pracują tam od lat. Połączenie z zupełnie inną strukturą będzie znaczącym wyzwaniem dla Asseco, które w ostatnim czasie podążą dobrą drogą, zyskując zaufanie inwestorów i poprawiając wyniki. Adam Góral będzie musiał zadbać o doświadczoną kadrę Prokomu, aby jej po prostu nie stracić. Z mojej perspektywy to największe wyzwanie".

Piotr Majcherkiewicz, prezes zarządu Wola-Info

{{dalej}}



*"Powstaje gigant o kapitalizacji przekraczającej 5 mld zł, który będzie wyróżniać się nie tylko w Polsce, ale i w regionie. Firma staje się jednym z czołowych europejskich integratorów i producentów oprogramowania. W efekcie będzie mogła brać udział w naprawdę znaczących projektach, w tym również - a może przede wszystkim - poza granicami Polski. Myślę, że dzięki fuzji uda się wydobyć duży, niewykorzystany potencjał Prokomu. Ekspansja zagraniczna jest o tyle istotna, że w Polsce cały czas trwa marazm, jeśli chodzi o duże projekty IT w administracji publicznej, co zresztą jest przyczyną problemów wszystkich większych polskich integratorów. W przypadku polskich firm IT nie widzę dla nich możliwości reakcji przez przejęcia. Z kim mieliby się łączyć? Opcją i przeciwwagą dla działań Asseco mogłaby być próba znalezienia zagranicznego inwestora strategicznego. Tu jednak cały czas jest jeden podstawowy problem - struktura właścicielska. Konkurencję ze strony poważniejszego gracza o bardzo szerokim wachlarzu usług i referencjach powinny zaś odczuć najbardziej HP i **IBM**".*

Paweł Olszynka, szef działu analityki rynku telekomunikacyjnego i IT w PMR

"Transakcja niewątpliwie świadczy o dojrzałości rynku. Wystarczy zresztą spojrzeć na to, co działo się w ostatnich kilku latach. Przez polski rynek przeszła fala przejęć i połączeń. Gdyby nie polityka, to zapewne spokojnie dokończono by fuzję ABG Ster-Projekt ze Spinem, następnie połączono by tę spółkę z Asseco i uwieńczyło to za 2, 3 lata megafuzję z Prokodem. Niewątpliwie dobrą decyzją jest pozostawienie marki Asseco kojarzonej z doskonałą, dynamiczną firmą, aktywnie rozwijającą się w całym regionie i konsekwentnie budującą swoją pozycję. Oczywiście podejrzewam, że nie obejdzie się bez, miejmy nadzieję niezbyt krwawego, procesu restrukturyzacji spółki przejmowanej. Wiele kompetencji w zakresie administracji, sprzedaży, marketingu i księgowości pozostanie po stronie Asseco, wiele może zostać przeniesionych z Gdyni do Rzeszowa, ale to już cena, której nie da się uniknąć. Powstanie gigant, szczególnie jeśli spojrzymy na rynek usług IT. Od kilku lat obserwujemy stopniowe uciekanie pierwszej dziesiątki, dwudziestki firm świadczących usługi IT od peletonu. Po połączeniach ostatnich miesięcy ta odległość jeszcze się zwiększy. Zapewne spowoduje to serię połączeń wśród mniejszych graczy oraz silniejszą specjalizację pojedynczych firm, które na połączenia się nie zdecydują. Znane twierdzenie "get big, get niche or get out" będzie coraz bardziej prawdziwe także w przypadku polskiego rynku. Aby się na nim utrzymać, konieczna będzie albo odpowiednia wielkość, albo wybitnie wąska specjalizacja".

Ewa Zborowska, analityk IDC Poland