

Od Meksyku po Filipiny

Axence, polski producent oprogramowania zdobywa odległe rynki

Infrastruktura komputerowa należy do kluczowych zasobów państw i firm. Okazuje się, że na całym globie do zarządzania IT wykorzystywane jest oprogramowanie polskiego producenta. System krakowskiej firmy Axence stosowany jest przez ministerstwa, armie i służby specjalne, szpitale, banki, firmy oraz stowarzyszenia od Meksyku po Filipiny, a nawet dalej.

Polska jest bezsprzecznie coraz istotniejszym graczem w eksporcie usług IT i oprogramowania. Umiejętności polskich programistów oraz rozumienie potrzeb Klientów przez twórców aplikacji pozwalają zdobywać zagraniczne rynki. Od wspierania infrastruktury po narzędzia biznesowe – coraz więcej globalnego rynku IT jest udziałem Polaków. Rodzime produkty IT docierają nie tylko do USA czy Europy. Krajowi producenci potrafią docierać nawet do najmniej oczywistych odbiorców na drugim końcu świata.

Znane kierunki eksportu IT

Podsumowanie pierwszego półrocza 2018 roku według GUS¹ wskazało, na wzrost polskiego eksportu o 5,7% w stosunku do roku ubiegłego. Naszym głównym rynkiem zbytu są Niemcy, a w dalszej kolejności Rosja, USA, Francja, Holandia. Wśród naszych rodzimych eksportowych hitów są m.in. produkty rolno-spożywcze, meble, stolarka okienna i drzwiowa, a także maszyny. Polskie produkty umacniają swoją pozycję w walce o klienta biznesowego i konsumentów w Europie. W przypadku eksportu usług IT z Polski w ostatnich latach dynamika wzrostu sięgała 23 proc. rocznie².

Sukces cichych bohaterów

Dumą polskiego eksportu technologicznego są nie tylko największe przedsiębiorstwa czy wielkie inwestycje. Przeciwnie, struktura polskiej wymiany zagranicznej pokazuje znaczącą rolę cichych bohaterów. Firm średnich, niewielkich innowacyjnych zespołów czy niszowych liderów swoich rynków. To firmy, które zyskały pozycję lidera w tym co umieją robić najlepiej – od producentów gier po aplikacje mobilne.

Mamy coraz większe doświadczenie w dostarczaniu oprogramowania biznesowego oraz aplikacji specjalistycznych – rozwiązujących konkretne potrzeby przedsiębiorstw i instytucji. Jednym z rodzimych rozwiązań, które w swoim segmencie rynku wyznacza standardy jest Axence nVision. Krakowska firma Axence od ponad 13 lat dostarcza firmom na całym świecie profesjonalne rozwiązania do kompleksowego zarządzania infrastrukturą IT, które użytkowane są na 700 000 instalacjach w 175

¹ Źródło: [Główny Urząd Statystyczny, 14.08.2018](#)

² Źródło: [Puls Biznesu, 14.02.2018](#)

krajach. W 2018 roku firma notuje kilkudziesięcioprocentowe wzrosty sprzedaży, w tym na rynkach zagranicznych.



Poza utartym szlakiem - od Kalifornii po Oceanię

- Jesteśmy obecni na całym globie, od producenta stali z Meksyku przez służbę zdrowia w Ghanie po znaczą część administracji rządowej na Filipinach – opowiada Piotr Wrona, szef sprzedaży międzynarodowej w Axence i dodaje – rynek IT jest bardzo konkurencyjny i często stajemy w szranki z największymi korporacjami. Klienci mogą korzystać z szerokiego spektrum dostawców ale doceniają rozwiązania, które są najlepsze pod kątem funkcjonalności, stabilności i oferowanego wsparcia. Do każdego wdrożenia podchodzimy z należytą starannością – niezależnie czy jest to słynne amerykańskie YMCA, kanadyjski college i koncern transportowy Bombardier, włoski dostawca śmigłowców. Tak samo uważnie współpracujemy ze specjalistycznym holdingiem farmaceutycznym, mniejszościową organizacją pozarządową lub zrzeczeniem celnym państw Oceanii.

Rośnie znaczenie bezpieczeństwa danych

W dotarciu do międzynarodowego klienta niezwykle istotna jest umiejętność wczesnego rozczytania najważniejszych trendów. Do dwóch globalnych wyzwań przedsiębiorstw zakresie IT należy wymienić bezpieczeństwo i rozwój infrastruktury. W aspekcie tego pierwszego administratorzy IT mają świadomość zagrożeń płynących z ataków cybernetycznych z jednej strony, a z drugiej mniej spektakularnych, ale znacznie częstszych przypadków naruszeń ze strony pracowników. Do zagrożeń dołączyły ataki socjotechniczne oraz czyny nieuczciwej konkurencji. Wobec tych uwarunkowań

kluczowe stało się tworzenie w organizacjach polityk bezpieczeństwa oraz wprowadzenie aktywnego monitorowania zasobów. Zwiększone wymogi ochrony danych (w tym RODO) zaczęły obowiązywać nie tylko w Unii Europejskiej, ale u wszystkich którzy prowadzą aktywne relacje handlowe z Europą. Drugim wyzwaniem dla IT stało się **rozbudowywanie architektury IT dla przedsiębiorstw. Większe wymogi bezpieczeństwa przy równoczesnym postępie technologicznym zmuszają do rozwoju zasobów IT.**

- Najnowsza wersja Axence nVision 10, którą wprowadziliśmy na rynek w 2018 roku oferuje wiele udogodnień w zakresie polityk bezpieczeństwa i zarządzania użytkownikami. Wyższe standardy ochrony danych oraz stosowne polityki wprowadzane w organizacjach na całym świecie zwiększyły zapotrzebowanie na oprogramowanie do zarządzania IT – wyjaśnia Piotr Wrona i jak dodaje - dowodem zaufania są Ci klienci, którymi nie do końca możemy się chwalić. Tylko wspomnę, iż są to m.in. biura śledcze, dowództwa armii czy służby specjalne zarówno światowych potęg jak i mniejszych państw. Fakt, że wdrożyli nasze oprogramowanie w swoich sieciach jest najlepszym dostępnym certyfikatem jakości dla naszej firmy.

Polski eksport IT wspiera wzrost gospodarczy. Popularność polskiego oprogramowania przyczynia się do zwiększania dodatniego bilansu handlowego. Nasi przedsiębiorcy uczą się też coraz lepiej radzić w różnych kontekstach kulturowych, rozumieć specyfikę danych regionów oraz różne zapotrzebowania. Bez wątpliwości odmienne jest zapotrzebowanie administracji rządowej w stosowne oprogramowanie w krajach Afryki południowej a inne w rozwiniętych gospodarce amerykańskiej.

- W każdym kraju poszukujemy odpowiedniego partnera biznesowego, dzięki któremu możemy zaistnieć na rynku. Od niego uczymy się zrozumienia dla kulturowej odrębności, innej specyfiki procesów biznesowych czy też oczekiwań użytkowników. Same procesy zakupowe, zaangażowanie decydentów i warunki formalne dla każdego z krajów będą unikalne – podsumowuje przedstawiciel Axence.

Więcej informacji udziela:

Robert Poślajko

PR & Marketing Manager

+48 12 448 13 27, +48 533 884 482

robert.poslajko@axence.net