

PIATA IT DIN ROMANIA CONSTIENTIZEAZA IMPORTANTA SOLUTIILOR DE GESTIONARE A RESURSELOR COMPANIEI

Studiu de caz

Sursa: ComputerWorld Nr. 13(230) Iulie 2003

"Semnalele din prima jumătate a acestui an arată ca piața de IT din România va fi mai prosperă decât în 2002" Sabin Chiricescu, Director de Vânzări CRIsoft.

Anul 2002 și mai ales prima jumătate a lui 2003 au confirmat poziția de lider, calitatea și performanțele soluției CRIsoft Furnizare, Facturare și Relații cu Clienții prin finalizarea implementării soluției CROS FRC în cadrul companiei Apa Nova Ploiești - grupul Veolia Franta, extensia sistemului CROS FRC (Furnizare Facturare și Relații cu Clienții) la sucursalele Arad, Deva și Resița ale filialei Electrica Banat. Astăzi, la Apa Nova Ploiești, utilizând soluția CROS FRC și transferul de know-how din partea Veolia Franta, a fost finalizat și pus în exploatare primul centru de relații cu clienții din România în domeniul societăților de utilități publice, bazat pe un centru de apel telefonic (call - center) pentru o mai bună gestionare a relațiilor cu clienții. Adaptarea sistemului integrat CROS FRC la noile reglementări în ceea ce privește introducerea taxei radio și TV pe factura de energie electrică a fost realizată într-o perioadă de timp foarte scurtă.

Pentru sistemul CROS ERP (Enterprise Resource Planning), un alt produs de vârf CRIsoft, prima jumătate a lui 2003, a însemnat pe lângă extensii devenite de acum obișnuite în grupurile Romstal, Mobexpert, finalizarea implementării în grupul Radacini, Apa Nova Ploiești, Romstal Leasing. Am dorit să subliniem aceste nume deoarece proiectele au fost însoțite și de extensii funcționale specifice activităților de vânzare, service auto sau leasing, precum și de module sau submodule noi pentru urmărirea costurilor, investițiilor, reparațiilor. Tot la capitolul realizări ale CRIsoft, care privește toți clienții noștri, putem menționa alinierea produselor companiei noastre la standardele contabile internaționale (IAS).

În această perioadă, în cadrul unui proiect de anvergură din domeniul guvernamental, în regim de subcontractare, CRIsoft a început dezvoltarea unor module specifice și implementarea sistemului CROS ERP.

În concluzie, dinamica pieței de IT din România în perioada la care ne referim s-a manifestat nu numai printr-o creștere a cererii de soluții informatice integrate, ci și printr-o necesitate sporită pentru o mai bună informare asupra gestionării resurselor companiei, importanța unor astfel de soluții începând să fie conștientizată și înțeleasă din ce în ce mai bine. Pentru CRIsoft, semnalele din prima jumătate a acestui an arată că piața de IT din România va fi o piață mai bună decât în 2002.

Legat de evoluția în următorii 2-3 ani, în primul rând din punct de vedere al clienților credem că se va înțelege mult mai bine că informatica este un factor major și o sursă de informații pentru desfășurarea unei activități performante într-o organizație privată sau guvernamentală. În al doilea rând, piața se va stratifica mult mai bine din punct de vedere al furnizorilor de soluții informatice, însemnând și o maturizare a acestora în sensul specializării pe anumite soluții, deoarece în România la ora actuală încă se oferă "tot pentru toți", și implicit o mai bună filtrare a furnizorilor după criteriile de preț/performanță.

Pentru perioada următoare, compania noastră și-a propus, așa cum a făcut și până acum, să își îmbunătățească gama de produse prin apariția de noi versiuni ale produselor sale mai performante tehnic și incluzând mai multe funcționalități de business, extinderea cu noi rapoarte și grafice, integrare cu sisteme suport de decizie, dezvoltarea de fluxuri de procese și interfețe avansate pentru cititoare de coduri de bară fixe sau mobile. Iar în ceea ce privește serviciile oferite, ne propunem o satisfacere într-o cât mai bună măsură a cerințelor clienților noștri prin calitate și promptitudine.

Pentru anul 2002 CRIsoft a înregistrat o cifră de vânzări de 1.5 milioane USD, reprezentând o creștere cu 25% față de 2001. Pentru anul 2003 ne propunem o creștere cu cel puțin 25% a cifrei de vânzări a companiei și menținerea poziției de lider în domeniul sistemelor integrate românești pentru soluții ERP/CRM.