

PENTRU ROMSTAL, CRIssoft NU ESTE UN SIMPLU FURNIZOR DE SERVICII, CI UN PARTENER

Studiu de caz

Sursa: ComputerWorld Nr. 10(227) Iunie 2003

Înainte de a prezenta modul în care "lucrează" **aplicatia Crissoft la Romstal**, trebuie să vorbim despre deschiderea pe care managementului acestei companii o are față de folosirea tehnologiei informației și a comunicațiilor în procesul de business, condiție esențială pentru ca **o soluție ERP complexa** să funcționeze la parametri optimi.

La Romstal funcționează un oficiu de calcul, unde șapte persoane se ocupă de rezolvarea oricărui tip de probleme de natură informatică la nivelul firmei: implementarea, întreținerea și dezvoltarea aplicației de bază Crissoft, realizarea de programe proprii, în special în zona rapoartelor, pentru nevoi specifice și bineînțeles asistența tehnică atât pentru magazinele din București și filialele din țară, cât și pentru reprezentanțele din teritoriu.

Amanunte despre toate aceste activități am aflat prin intermediul domnului Carol MAN, Director al Oficiului de Calcul din cadrul ROMSTAL.

CW Ro: *Când ati simțit nevoia unei organizari mai eficiente a sistemului de distribuție în cadrul companiei?*

Carol MAN: În anul 1997 foloseam o aplicație pe suport Fox. Dar deja Fox-ul nu mai dădea rezultate la un volum de peste un milion de tranzacții și nu mai corespundea nici volumului de date de atunci, nici felului în care eram organizați sau a cerințelor de business de la vremea respectivă. În 1998 am achiziționat un alt pachet de programe, pe suport DOS, dar nici acela nu a corespuns cerințelor noastre, principalul motiv fiind volumul foarte mare de date care se gestionează în cadrul firmei și faptul că programul nu era fiabil.

Interesându-ne pe piață, ni s-a sugerat că la vremea respectivă, soluția cea mai bună pentru gestionarea unui volum foarte mare de date era platforma Oracle. Specialistii de la Oracle ne-au recomandat furnizorii de software despre care știam că ar corespunde cerințelor noastre. În luna mai 1998, am ajuns la firma Crissoft din Brașov.

CW Ro: *Ce v-a determinat să alegeți parteneriatul cu Crissoft?*

C.M.: Prima impresie a fost favorabilă: acest sistem integrat era mai bine organizat, iar ecranele erau mai puțin încărcate decât la celelalte sisteme integrate vizionate. Începând cu ianuarie 1999, am implementat versiunea Cros2 la sediul central și la patru magazine pe care le aveam la acea vreme în București. Cu ele am început.

CW Ro: *Soluția Crissoft s-a mulat perfect pe cerințele Romstal sau au fost făcute modificări pentru specificul firmei?*

C.M.: Ne-a fost prezentată soluția și chiar instalată, aici pe calculator. Am putut astfel să îi testăm facilitățile. În același timp, am cerut anumite lucruri specifice nouă, care nu existau în cadrul soluției Crissoft. A urmat o perioadă de analiză internă, cu concursul specialiștilor Crissoft, prin care au fost trecute în revistă toate activitățile, așa cum se desfășurau ele în acel moment și s-a încercat modelarea programului existent pe specificul și cerințele noastre. Unele aspecte puteau fi modelate din parametrii de configurare, altele trebuiau refăcute complet.

CW Ro: *Deci ati știut din start care erau trebuințele companiei.*

C.M.: Asta pentru că aveam deja o experiență, o vechime destul de mare în domeniu. De altfel, a existat un avantaj reciproc în această colaborare: rezolvând cerințele impuse de la noi, programul Crissoft a evoluat, s-a îmbunătățit, a ajuns să aibă facilități noi, de care au profitat, probabil și alți utilizatori, cărora le-a fost vândut programul ulterior.

CW Ro: *Ce facilități va ofera folosirea soluției Crissoft în procesul de distribuție?*

C.M.: Am putea să definim trei componente mari: gestiune, contabilitate și între ele, partea de încasări și plăți care gestionează documentele. Orice operație făcută în gestiune se transmite în contabilitate și se elimină foarte mult din timpul de înregistrare a documentelor. Se face tot timpul o verificare între gestiune și contabilitate. Iar în modulul de încasări și plăți se realizează o evidență exactă a tuturor creanțelor pe care le avem de încasat, a datorțiilor pe care le avem de plătit.

CW Ro: *Care a fost evoluția aplicației Crissoft pentru Romstal?*

C.M.: Lucrurile nu au fost perfecte de la bun început. Din această cauză, în fiecare an s-a migrat la o nouă versiune de programe. Versiunea CROS 2 nu știa să lucreze bine cu mai multe valute, ceea ce ne-a creat mari probleme, pentru că partea cea mai mare a marfurilor pe care le desfăcăm sunt din import. Apoi s-a trecut la alte versiuni și s-au rezolvat din mers problemele. Toate cerințele care au apărut și pe care le-am constatat pe parcursul derulării afacerii au fost luate în considerare și au fost înglobate în versiunile următoare. Operațiunile sunt diferite, în funcție de tipul clientului.

CW Ro: *Care fost durata de implementare a acestei soluții?*

C.M.: O jumătate de an. Dar putem să considerăm că implementarea are loc și acum. În fiecare an, sau aproape în fiecare luna, s-a găsit câte o posibilitate de dezvoltare.

CW Ro: *Probleme tehnice au existat?*

C.M.: Nu cred ca exista un sistem care sa nu puna probleme tehnice. Dar nu e vina nimanui. Acestea sunt utile pentru ca nasc idei noi.

CW Ro: *Ce va place cel mai mult la aceasta solutie?*

C.M.: Flexibilitatea este atuul principal, facand o comparatie cu ce am avut inainte. Ne-a oferit absolut orice posibilitate de dezvoltare, pe orice latura a activitatilor: comercial si contabilitate. Nu ni s-a raspuns cu nu la nici o solicitare.

Un alt argument foarte important ar fi faptul ca aceasta solutie Oracle asigura securitatea si integritatea datelor, deci nu am avut probleme de pierderi de date sau evenimente nedorite care sa ne impiedice sa lucram.

CW Ro: *Cum preconizati cresterea in continuare?*

C.M.: Anul acesta incercam punerea la punct a unui sistem online de facturare-aprovizionare. Ne-am propus sa dezvoltam doua centre, la Cluj si Timisoara, iar tranzactiile intre depozitul central si cele doua depozite sa se faca online.

Exista si o componenta Crisoft pe Web, pentru reprezentantele noastre, prin care acestea pot sa vada tot timpul, online, stocurile de la sediu, dar si de la magazinele din zona. Se vizualizeaza toate facturile care s-au emis, datele scadente, toate facturile aflate in sold, toate platile care au fost facute catre noi si o serie de alte informatii utile lor.

In aceasta evolutie continua pe care am avut-o in dezvoltarea programului cu noi cerinte, s-ar inscrie utilizarea scanerelor, deci a cititoarelor cu coduri de bare, in activitatea de livrare catre reprezentante. Crisoft s-a oferit sa ne scrie aplicatia pentru scanere online, aceasta fiind o noutate. Tot timpul cautam noi modalitati de organizare a afacerii, de servire a clientilor, de optimizare a traseelor si toate acestea au impact asupra componentei informatonale.

"Parerea mea este ca o afacere de dimensiunea Romstal nu poate sa existe astazi fara o aplicatie ERP de genul celei care functioneaza acum, in parteneriat cu Crisoft.

Daca ne referim la satisfactia clientilor, putem sa ne gandim numai ce ar insemna sa avem un sistem care sa se blocheze la jumatatea zilei, iar daca ne referim la numarul de tranzactii care se vehiculeaza intr-o zi numai la sediul central Romstal, ce ar insemna o asemenea blocare de sistem. Ce ar insemna lipsa de aprovizionare, stocuri neoptimizate timp de 24 de ore si multe altele. Ar fi un dezastru."

Iulian Ciobanu, Director Executiv Romstal