

## **CRIssoft-RADACINI: UN PARTENERIAT IN CARE AMBELE PARTI AU DE CASTIGAT**

Sursa: ComputerWorld Nr. 21(238) Decembrie 2003

*Infiintata in 1990, firma Radacini a avut, initial, un cu totul alt obiect de activitate decat cel prezent: case de marcat, casete audio si video. Din 1996, a devenit dealer Daewoo si in scurt timp dealerul Daewoo numarul 1 in Europa de Est.*

*Acum Radacini este si unic distribuitor auto marca Subaru. Dispune de sase service-uri si inca alte doua se afla in constructie. Grupul cuprinde 12 firme: doua la Braila, una la Fetesti si restul in Bucuresti. Programul CROS este implementat numai in Bucuresti si in Judetul Ilfov.*

Despre beneficiile folosirii sistemului informatic CROS in cadrul Radacini Grup, ne-a relatat doamna Cristina Ghibirdic sefa acestui proiect.

**CW Ro: Cand ati simtit nevoia folosirii unui program informatic performant?**

**CG:** De mult timp. Cel mai mult s-a simtit nevoia in partea de service. Fiecare locatie luca in retea proprie, apoi se aduceau informatiile pe diskete pentru a se face importul de date. Nu era o situatie ideala, pentru ca se produceau suprapuneri de date. Cea mai dificila problema era urmarirea unui tert. Pentru un singur tert, deci o singura societate, existau sase fișe. Acum exista un asingura. In plus, partea de aprovizionare se facea total haotic. Se luca foarte mult la necesarul de aprovizionare. Fiecare punct luca seara pe baza consumului si a vanzarilor, trimiteau fax-uri la serviciul Aprovizionare, aici se centralizau, apoi se facea comanda la furnizori, tot pe fax etc.

**CW Ro: A fost dificila acceptarea noului sistem?**

**CG:** Local, cei care lucau in service erau foarte nemultumiti. Le era greu sa inteleaga ca un sistem integrat implica modificari la nivelul intregului grup. A fost o intreaga lupta pentru a-i convinge sa adopte programul.

**CW Ro: In afara de service, ce alte domenii acopera CROS?**

**CG:** Vanzarile. Eu sunt foarte incantata de CROS pe partea de distributie accesorii auto la supermarket-uri, unde se preia comanda de la client, se pot face facturile pe codurile lor de bare, dupa standardele fiecaruia. Aceasta nu a fost o adaptare facuta pentru noi, ci exista deja in CROS. CROS-ul nu avea insa un modul de service, cu activitate specifica (asiguratorii, garantii, facturim "flota"). Acesta a fost conceput special pentru Radacini.

**CW Ro: Cum ati lucrat cu echipa de la CRIssoft?**

**CG:** Atat noi, cat si echipa CRIssoft am avut propriile ambitii. Ei au sustinut mentinerea termenului pentru lansarea sistemului, desi eu as fi vrut sa mai aman putin lansarea sistemului, simtind ca nu eram pe deplin pregatiti. Noi, pe de alta parte, am avut ambitia de a incepe cu doua firme deodata, care includeau doua service-uri, ceea ce crea dificultati de startare.

**CW Ro: Cat a durat actiunea de implementare?**

**CG:** Din octombrie 2002 pana pe 1 ianuarie 2003, dar partea de receptie finala a durat mai mult. Ceream tot timpul cate ceva. La inceput ne-am axat foarte mult pe modulul de service, care reprezenta cea mai mare fluctuatie de documente. Se fac intre 50 si 60 de facturi pe zi la un service si uneori factura poate cuprinde 30 de pozitii. Am lucrat enorm la partea de implementare.

**CW Ro: Care sunt asteptarile apropiate din partea CROS?**

**CG:** Noi continuam sa cerem si acum modificari ca, de exemplu, pe partea de rapoarte. CROS-ul are anumite rapoarte standard, pe care le utilizeaza toti clientii programului. Noi insa avem nevoie de rapoarte specifice.

Pe de alta parte sistemul realizeaza anumite rapoarte la care noi nu ne asteptam si care sunt benefice.

**CW Ro: Ce alte beneficii simtiti prin folosirea sistemului informatic CROS?**

**CG:** O parte foarte buna a programului, la care inca mai lucram, este cea de aprovizionare. CROS avea un modul de aprovizionare, dar pe alt specific de activitate.

Nomenclatorul nostru de articole cuprinde mii de pozitii - toate piesele de la gama auto. Aprovizionarea este astfel foarte dificila, pentru ca o comanda cuprinde sute de pozitii. A fost mai greu, pentru ca a trebuit sa se stabileasca anumiti parametrii.

Controlul asupra partii de aprovizionare trebuia sa fie maxim, pentru ca se vehiculeaza miliarde de lei. Programul online permite ca fiecare gestiune sa vada stocul celeilalte gestiuni. Astfel, cand un service are nevoie de ceva, poate cere piesa de la aprovizionare, evitandu-se astfel incarcari inutile de stocuri.

Un alt aspect care imi place la CROS este gestionarea clientilor. Li se pot atasa anumite plafoane, cu termen sau cu valoare si sistemul ne atentioneaza cand se ating aceste plafoane. In plus, programul opereaza cu orice valuta, face convertirile necesare. Nu a existat nici o problema aici, desi multe alte programe au mari carente in acest sens.

**CW Ro: Exista legatura intre centrele din tara si cele din strainatate?**

**CG:** Nu in momentul de fata. Doar cu fabrica de la Craiova avem legatura. In vederea aprovizionarii, ne sunt trimise documentele pe mail si noi le descarcam automat in program. Practic, validarea documentelor ar trebui sa se faca cu cititoarele de coduri de bare, dar aceasta este ultima parte a programului de aprovizionare pe care trebuie sa o finalizam. Inventarierea insa se face cu ajutorul cititoarelor de coduri de bare si intr-adevar dureaza mai putin decat inainte. Un inventar care dura inainte cel putin un weekend intreg, acum se face intr-o zi.

**CW Ro: Ati facut un bilant a ceea ce inseamna valoric folosirea sistemului din punct de vedere al beneficiilor companiei?**

**CG:** Acum jumatate de an as fi spus poate ca nu ne-a adus prea multe beneficii, pentru ca noi nu reusisem sa exploatam in totalitate programul, care poate face foarte multe. Ne-am fi dorit ca programul sa fie adaptat mai detaliat la cerintele noastre, dar am inteles ca se evita adaptarile prea personalizate, pentru ca apar probleme in momentul actualizarii sistemului.

**CW Ro: Cat va costat totul?**

**CG:** Programul a fost in jur de 60.000 USD, dar cheltuielile au fost mai ample: server, computere, cititoare de coduri de bare, s-au facut investitii in comunicatii. S-au facut investitii si in personal, pentru ca cel putin la inceput in magazine a mai fost nevoie de inca o persoana.

Acum, folosind modulul de costuri, se pot vedea toate cheltuielile pe care fiecare centru de cost, lucru de care suntem foarte incantati. In plus, ceea ce-mi place la acest modul sunt bugetele, cash flow-ul, faptul ca se pot defini rapoarte si se pot face balante si bilanturi la nivel de grup.

**CW Ro: Ce v-a placut cel mai mult la echipa de la CRIssoft?**

**CG:** Au fost foarte muncitori si am avut noroc de oameni care, chiar daca nu au cunoscut activitatea noastra, au stat de vorba cu noi si ne-au ascultat. Nu veneau sa ne spuna ca programul este rigid si ca noi trebuie sa ne adaptam acestuia. Au incercat mereu sa gaseasca o solutie pentru ceea ce le ceream.

Au recunoscut la un moment dat ca am fost unul dintre clientii cei mai dificili. Adevarul este ca am fost foarte curajosi, atat noi, cat si dansii, am fost foarte ambitiosi si pana la urma am reusit sa facem totul.

Oricum, sper ca si cei de la CRIssoft sa fi invatat ceva din colaborarea cu Radacini.