

“Programe care gândesc” de la CRIssoft

- Interviu cu Christian GAVRILĂ, Director General CRIssoft -



În materialul ce urmează vom sta de vorbă cu domnul Christian Gavrila, Director General CRIssoft, care ne va vorbi despre măsurile pe care CRIssoft le-a luat într-o perioadă de boom economic și care se adaptează și pe perioadă de criză.

De asemenea, dânsul ne mai vorbește despre soluțiile software ale CRIssoft care acoperă domenii multiple și diferite de activitate și despre serviciile specifice analizei, trainingului, consultanței și asistenței.

CRIssoft[®]
Programe care gândesc

ComputerWorld Ro: Traversăm o perioadă de criză economică și acesta este un fapt. Cum se poziționează compania CRIssoft în această perioadă? Cum s-a adaptat CRIssoft la aceste condiții mai severe de piață?

Christian GAVRILĂ: Da, este criză, dar ce este criza dacă nu o perioadă în care se văd rezultatele deciziilor de business din anii de boom și o ocazie de a planifica temeinic creșterea viitoare... Nu știu dacă este vorba de o adaptare la condiții severe, dar facem aceleași lucruri ca și până acum „Programe care gândesc” și le oferim clienților împreună cu întregul nostru know-how acumulat în aproape 20 de ani de experiență. Încercăm să facem asta cât mai bine menținând promisiunile făcute încă de la începuturi.

Acum este o ocazie să ne aplecăm asupra componentei „umane” a unei afaceri, perspectivă detronată ca importantă în perioadele de creștere când clienții și furnizori deopotrivă erau mai ales interesați de afaceri profitabile financiar. Credem că este o perioadă de așezare în care atât clienții, cât și noi avem răgazul necesar refacerii temelii necesare în viitor pentru că după fiecare perioadă de criză va veni una de creștere. În esență suntem optimiști.

ComputerWorld Ro: Ce fel de produse și servicii are în acest moment CRIssoft și care sunt zonele în care acestea au fost implementate?

C.G.: Soluțiile software oferite de CRIssoft acoperă domenii diferite de activitate, de la distribuție, retail, depozit, producție până la servicii (service auto, leasing), construcții, utilități publice. Pentru toate acestea, soluțiile software din familia CROS au funcționalități specifice pe industrie și adaptări specifice pe tipuri de business.

În paralel cu produsele noastre oferim clienților servicii specifice de analiză,

training, consultanță și asistență. O componentă în plină dezvoltare este segmentul de servicii de outsourcing oferit atât clienților tradiționali care dețin în portofoliu produsele CROS, cât și altor clienți.

ComputerWorld Ro: Cum se “vede” prin prisma CRIssoft zona IMM-urilor? Există segmente în care începe să se simtă redresarea economică?

C.G.: CRIssoft are clienți atât în segmentul organizațiilor mari (de exemplu, Grupul Romstal, Grupul Enel, Mobexpert, Menatwork, Lemet etc.), cât și în segmentul IMM (de exemplu, Dual Grup, Maricon, Prosider etc.).

Ne-am bucurat să constatăm că avem clienți puternici care au reușit să rămână echilibrați chiar dacă mediul de afaceri s-a schimbat dramatic, preocupați permanent de menținerea obiectivelor pentru care au intrat în business.

ComputerWorld Ro: Care sunt tendințele pe piața de software și servicii din zona ERP/CRM/BI/BIS? Unde se previzionează din punctul de vedere al CRIssoft care ar fi potențialul de creștere în implementări?

C.G.: În mod clar datorită contextului economic cu toții am devenit mai atenți la cheltuieli și la rezultatele obținute. Asta a oferit oportunități noi pentru piața de soft prin creșterea cererii pentru gestionarea aspectelor de umărarea și managementul costurilor și bugetelor, optimizare a aprovizionării (supply chain), optimizarea planificării producției. S-a văzut interesul pentru aceste segmente atât la clienții tradiționali, cât și în cerințele venite din spre clienții potențiali.

O altă tendință a apărut dinspre operatorii economici care au supraviețuit fără a deține un sistem informatic integrat și care au conștientizat necesitatea deținerii unui astfel de instrument pentru gestionarea afacerii mai mult decât în perioada anterioară.

ComputerWorld Ro: În această perioadă au fost produse și servicii la care CRIssoft a renunțat înlocuindu-le cu altele?

C.G.: CRIssoft nu a renunțat la portofoliul de produse și servicii, chiar a fost îmbogățit cu componente care nu se regăseau în oferta tradițională și despre care vom vorbi în curând în cadrul unor comunicate de presa dedicate.