

# CRIsoft: experiență de business, flexibilitate și maturitate

**1** *Cât de importante sunt soluțiile oferite de CRIsoft în actualul context economic și ce beneficii poate aduce investiția în ele?*

CRIsoft dezvoltă și implementează familia de soluții software CROS, care include module și funcționalități specifice ERP (multiindustrie), Facturare și Relații cu Clienții (domeniul utilităților publice), Salarizare, Depozit-Centru Logistic. Soluțiile CROS acoperă domenii diferite de activitate, de la distribuție, retail, depozit, producție până la servicii (service auto, leasing), construcții, utilități publice.

Despre beneficii, cel mai bine pot să răspundă clienții noștri: grupul ENEL, grupul Romstal-Valrom, grupul Mobexpert. Ar fi de subliniat beneficiile principale:

- acces rapid, online la informațiile introduse în sistem;
- abordarea integrată a fluxului informațional;
- micșorarea timpului de reacție și mărirea capacității decizionale;
- urmărirea cros organizație a costurilor.

Mai trebuie subliniat că un alt factor de succes pentru clienții CRIsoft este abordarea de proiect și serviciile de implementare CRIsoft, adaptate să răspundă nevoilor, exigențelor și constrângerilor beneficiarilor.

În contextul economic actual, existența în organizație a unei soluții CROS aduce beneficii semnificative. O afirmăm noi, CRIsoft. O afirmă și clienții noștri.

**2** *De-a lungul anilor ați raportat creșteri constante semnificative ale cifrei de afaceri. Cum a fost piața și compania dv. în particular, afectate de criză?*

Situația economică actuală s-a resimțit și pe piața de IT. Impactul asupra beneficiarilor acestor tipuri de soluții, s-a resimțit și la nivelul companiilor furnizoare de soluții software și servicii.

Pentru CRIsoft, anul 2009 este un an bun, estimăm o creștere de 20%. A contat foarte mult experiența de business, maturitatea soluțiilor software oferite și

capacitatea CRIsoft de a gestiona proiectele în timpul și bugetul propus.

**3** *Din ce domenii de activitate provin clienții dv. și cum este oferta adaptată nevoilor acestora?*

Flexibilitatea și maturitatea soluțiilor CROS, modul de abordare și experiența de peste 18 ani a echipei de implementare se reflectă în proiectele de succes realizate la ENEL (Banat, Dobroga și Muntenia), Grupul Romstal-Valrom, Grupul Mobexpert, Grupul Rădăcini și alte companii importante pe domeniile lor cum sunt Lemet Câmpina, Electroalfa Botoșani, A&A Medical și altele.

CRIsoft este puternic orientată către clienți prin flexibilitatea și deschiderea soluțiilor CROS, dar și printr-o abordare de proiect capabilă.

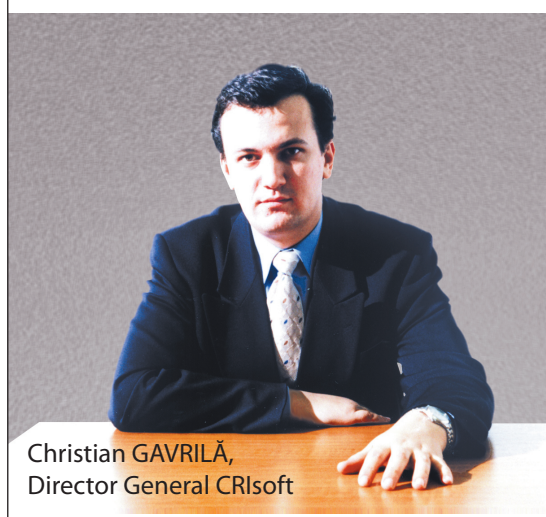
CRIsoft dispune de competențe tehnice și de business de nivel senior, cu o largă experiență de business și implementare/dezvoltare în diverse domenii de activitate; specializare pe procese complexe economice și logistice, volume mari de date și dezvoltare utilizând tehnologii de vârf; folosește standarde și proceduri atât intern, cât și în lucrul la clienți. Toate acestea ne permit să avem o abordare realistă, matură și flexibilă a proiectelor venite din partea beneficiarilor și potențialilor beneficiari ai soluțiilor CROS.

**4** *Care a fost evoluția parteneriatului cu Oracle și ce avantaje competiționale v-a adus?*

CRIsoft este partener Oracle încă din 1995, de la sosirea Oracle în România. Având titlul de Oracle Partner, CRIsoft a devenit unul dintre cei mai importanți parteneri de tehnologie Oracle din România.

Suportul tehnologiei Oracle combinat cu experiența implementărilor în diferite domenii și cu experiența practică de business, oferă CRIsoft avantajul de a veni în întâmpinarea pieței cu o abordare capabilă să răspundă cerințelor specifice generate de nevoi specifice.

**5** *Care sunt perspectivele companiei pe termen scurt și mediu?*



Christian GAVRILĂ,  
Director General CRIsoft

Pentru 2010, CRIsoft urmărește obținerea unei creșteri de 20%, orientată spre servicii de înaltă calitate și soluții software inovative, cu o mare componentă de business; căutarea și crearea de noi oportunități în afara României, pentru servicii de outsourcing.

Pe termen mediu (3 - 5 ani), CRIsoft are stabilite ca și obiective:

- creșterea impactului soluțiilor și serviciilor oferite de CRIsoft prin optimizarea produselor software din familia CROS și furnizarea de soluții cu un impact mare de business;
- întărirea poziției și creșterea cotei de piață;
- creșterea portofoliului de soluții software, servicii și clienți;
- realizarea de parteneriate ce vor aduce un plus de valoare soluțiilor oferite de companie și notorietății companiei.

**6** *Care soluții din gama CROS ERP sunt cele mai populare în prezent? Dar în viitor?*

În prezent, o soluție standard ERP este focalizată pe axele de bază Achiziție-Vânzare sau Producție-Vânzare, integrate cu partea Financiar-Contabilă. Pasul următor pe care deja îl simțim la clienții noștri este trecerea pe aspecte fine de optimizare a aprovizionării (supply chain), umărirea și managementul costurilor și bugetelor, optimizarea planificării producției.

**7** *Care este, în prezent, în cazul CRIsoft, raportul între dezvoltarea și implementarea de soluții standard CROS, pe de o parte, și outsourcing, pe de alta?*

Soluțiile software CROS sunt și vor rămâne și în viitor principalul obiectiv al activității CRIsoft. Serviciile de outsourcing, cu valoare mare adăugată, sunt importante pentru CRIsoft datorită transferului de know-how și accelerării tranziției către altă cultură IT și organizațională.